



Легко ли казахстанцу начать и вести бизнес в Италии?



Россия открыла для Казахстана торговое окно в Украину



Мурат Абдрахманов, член совета директоров АО «KazTransCom»

КАПИТАЛ

№24
(625)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 19 ИЮЛЯ, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Алматинец хочет вовлечь мир в Game of Drones

страница 4

Сервис, который продает «компромат»

страница 8

Три идеи о том, как прокормить себя акциями

страница 2

Как превратить время клиента в деньги ресторана?

страница 6

Кто «посеет» стартапы в Казахстане по новому закону?

страница 8

Как распознать свой дар бизнесмена по фэншуй

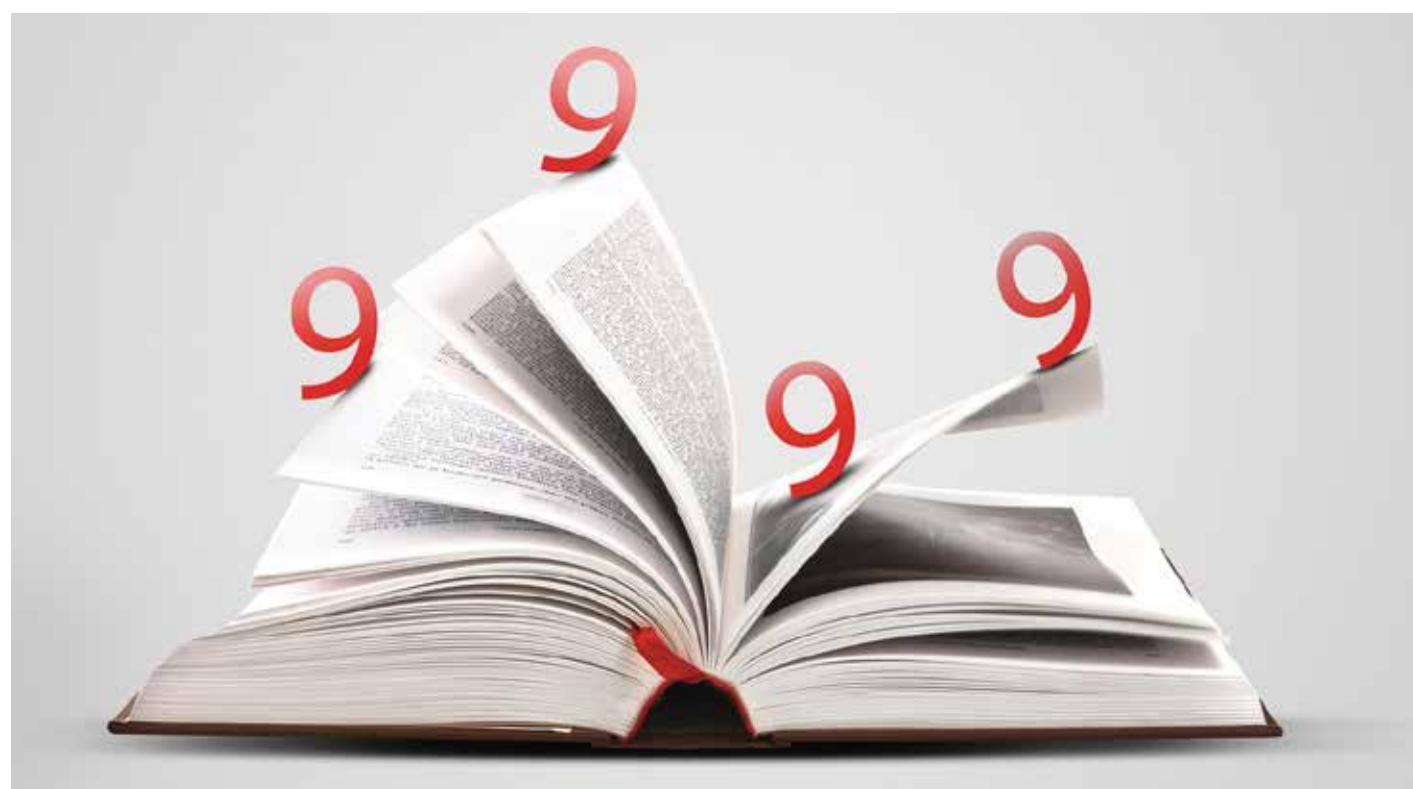
страница 7

Почему стартап WebTotem оценили в \$1 млн в Сингапуре

страница 7

Впервые казахстанский писатель – в топе Amazon

Книга Данияра Сугралинова Level Up.Restart в первый же день попала в лидеры продаж фантастических произведений глобального издательства



Георгий Ковалев

С автором мы встречаемся в Алматы за несколько часов до его отлета в США. Там Данияр планирует шлифовать литературный английский, а потом, возможно, продолжит обучение на

курсах сценаристов. Десять дней назад его книга Level Up.Restart в первый же день продаж попала в топ-600 общего списка, а в узких тематических сегментах уверенно занимает места в первой десятке, включая и первое. По соседству с такими безусловными бестселлерами,

как «Властелин колец» Д. Р. Толкиена, «Игры престолов» Джорджа Мартина, рассказами Стивена Кинга. С «Капитал.kz» писатель делится секретами, как создать бестселлер.

[Продолжение на стр. 4]

АНТАЛЯ – ВСЕГДА ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

Успейте забронировать дополнительные рейсы в Анталию из Астаны и Алматы по сниженному ценам. Детали в офисах продаж, а также в агентствах Вашего города.

air astana

airastana.com

Цифра номера

\$200 млрд

на эту сумму президент США Дональд Трамп дал указание ввести дополнительные 10%-ные пошлины на товары из КНР

Подробнее [Стр.9]

Спикер номера

Андрей Цалюк,
заместитель председателя правления KASE

Подробнее [Стр.5]

Цитата номера

«Объективно, в стране имеется нехватка молока. Хотя у нас официальная статистика показывает 5 млн 200 тыс. тонн произведенного молока за прошлый год, но реально зашло на переработку только 1 млн 400 тыс. тонн. Нужно разобраться, где остальное молоко»,

– Владимир Кожевников, исполнительный директор ОЮЛ «Молочный союз Казахстана»

Подробнее [Стр.2]

Автомобили

Range Rover Sport 2019
сам продолжит движение

Подробнее [Стр.12]

Мы в сети



kapital.kz

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРОИЗВОДИТЕЛИ
АВТО ВНЕСЛИ
В БЮДЖЕТ ПОЧТИ
4 МЛРД ТЕНГЕ

Восстановление производственных показателей автопрома способствует и росту налоговой базы отрасли. Суммарные поступления производителей автомобильной техники в бюджет республики составили более 3,9 млрд тенге, что в 3,5 раза превышает показатель за такой же период 2017 года, сообщила пресс-служба Союза «KazAutoProm». Крупнейшим налогоплательщиком отрасли является завод АЗИЯ АВТО. На его долю приходится почти половина (48,7%) налоговых поступлений автопрома. За 6 месяцев текущего года в казну государства предприниматели направили 1,9 млрд тенге, что превышает показатели аналогичного периода прошлого года в 5,2 раза. Налоговые платежи завода КАМААЗ-Инжиниринг составили 701,7 млн тенге (17,8%), всадл СарыаркаАвтоПром — 419,4 млн тенге. Далее в списке налогоплательщиков автопрома расположились Daewoo Bus Kazakhstan (6,7%; 263,1 млн тенге), СемАЗ (4,8%; 189,5 млн тенге), УральскПромешав (4,7%; 184,7 млн тенге) и Hyundai Com Tels Kazakhstan (1,8%; 70,6 млн тенге). Совокупный объем налоговых поступлений предприятий автомобильной отрасли (включая розничную продажу и обслуживание автомобильной техникой) достиг 25,8 млрд тенге, что превышает прошлогодний показатель на 47%.

КАЗАХСТАН
ПРИВЛЕКАЕТ БОЛЬШЕ
ИНВЕСТИЦИЙ, ЧЕМ
ДРУГИЕ СТРАНЫ ЦА

В 11 раз больше иностранных инвестиций привлекает Казахстан по сравнению с другими странами. Генерально-консульского региона — Кыргызстаном и Таджикистаном. Такие данные озвучил на III Форуме развития аналитических центров «Строительство коридоров знаний вдоль Великого шелкового пути» в Алматы генеральный директор Международного института экономики и финансов КНР Чаоу Цинь, передает «Kazinfoform». По словам эксперта из Китая, согласно среднему годовому показателю, Казахстан ассимилирует более 11 млрд долларов инвестиций, тогда как Таджикистан и Кыргызстан — около 1 млрд. «Иностранные инвестиции в Казахстан составили 110 млрд в 2013 году, в то время как в 2015 году составили 56,4 млрд, в 2016 — показатель снился к 516 млрд», — отметил Чаоу Цинь.

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙГУЛЬ МУХАМАДИЕВА

прекратила полномочия члена правления АО «Национальный управляющий холдинг «KazAuto»

АРМАН ШАККАЛИЕВ

назначен председателем Комитета технического регулирования и инвестиций и развитию РК

БЕРИК БЕЙСЕНГАЛИЕВ

назначен вице-министром сельского хозяйства РК

ДИАС ДЖАНИЕВ

назначен председателем АО «НК «Социально-предпринимательская корпорация «Орал»

ЖАНДОС АСАНОВ

назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Туркменистане

ИРАК ЕЛЕКЕЕВ

избран председателем Республиканской палаты частных судебных исполнителей РК

КАИРБЕК ЕЛЕУСИНОВ

назначен генеральным директором АО «Каспий нефть»

РИНАТ АКБЕРДИН

прекратил полномочия заместителя председателя правления АО «Национальная компания «Продовольственная контрактная корпорация»

РУСТЕМ ЗАКАРИН

назначен руководителем управления энергетик и жилищно-коммунального хозяйства ЗКО

САКЕН НУРТАЗАЕВ

назначен руководителем управления информатизации, государственных услуг и архивов ЗКО

Четыре «К» молочного животноводства

Что мешает молочной промышленности Казахстана

Валерий Сураганов

Несмотря на то, что Казахстан практически полностью обеспечил налоговую базу отрасли. Суммарные поступления производителей автомобильной техники в бюджет республики составили более 3,9 млрд тенге, что в 3,5 раза превышает показатель за такой же период 2017 года, сообщила пресс-служба Союза «KazAutoProm». Крупнейшим налогоплательщиком отрасли является завод АЗИЯ АВТО. На его долю приходится почти половина (48,7%) налоговых поступлений автопрома. За 6 месяцев текущего года в казну государства предприниматели направили 1,9 млрд тенге, что превышает показатели аналогичного периода прошлого года в 5,2 раза. Налоговые платежи завода КАМААЗ-Инжиниринг составили 701,7 млн тенге (17,8%), всадл СарыаркаАвтоПром — 419,4 млн тенге. Далее в списке налогоплательщиков автопрома расположились Daewoo Bus Kazakhstan (6,7%; 263,1 млн тенге), СемАЗ (4,8%; 189,5 млн тенге), УральскПромешав (4,7%; 184,7 млн тенге) и Hyundai Com Tels Kazakhstan (1,8%; 70,6 млн тенге). Совокупный объем налоговых поступлений предприятий автомобильной отрасли (включая розничную продажу и обслуживание автомобильной техникой) достиг 25,8 млрд тенге, что превышает прошлогодний показатель на 47%.

Статистика, ЛПХ, логистика и УПАКОВКА
Так, напомним из недавних совещаний у вице-министра сельского хозяйства — министра сельского хозяйства Казахстана Умираэка Шукеева исполнительный директор ЮОЛ «Молочный союз Казахстана» Владимир Кожеников назвал четыре основных узла, которые стоят перед казахстанскими молочниками.

Во-первых, это искаженная статистика. Во-вторых, это личные подсобные хозяйства (ЛПХ). Но на поверку выходит, что два этих явления тесно переплетены в один тугой узел.

«Объективно, в стране имеется нехватка молока. Хотя у нас официальная статистика показывает 5 млн 200 тыс. тонн произведенного молока за прошлый год, но реально зашло на переработку только 1 млн 400 тыс. тонн. Нужно разобраться, где остальное молоко. Существовало ли оно в природе. Ведь, как бытие же показывает статистика, большое количество молока производится нашими личными подсобными хозяйствами. А здесь возникает и другой вопрос: мы, переработчики, не можем добиться качества, потому что система сбора и доставки в ЛПХ, мягко говоря, оставляет желать лучшего. А если нет качественного молока и доставки, то сразу возрастает себестоимость», — заявил Владимир Кожеников.

Еще одна трудность, которая стоит перед отраслью, по мнению Коженикова, заключается в разрозненности мелких товаропроизводителей. «Общая картина выглядит по огромной территории республики. «Логистические затраты зимой доходят у нас до 20 тенге на литр молока. Хотя уже имеются точные расчеты, что если доставить больше 8 тонн на литр молока, производство, дальнейшая переработка становятся нерентабельными», — пояснил руководитель Молочного союза Казахстана.

Ну и четвертым вызовом представитель перерабатывающей молочной отрасли видит слабую работу бизнеса по производству сопутствующих элементов — например, той же упаковки.

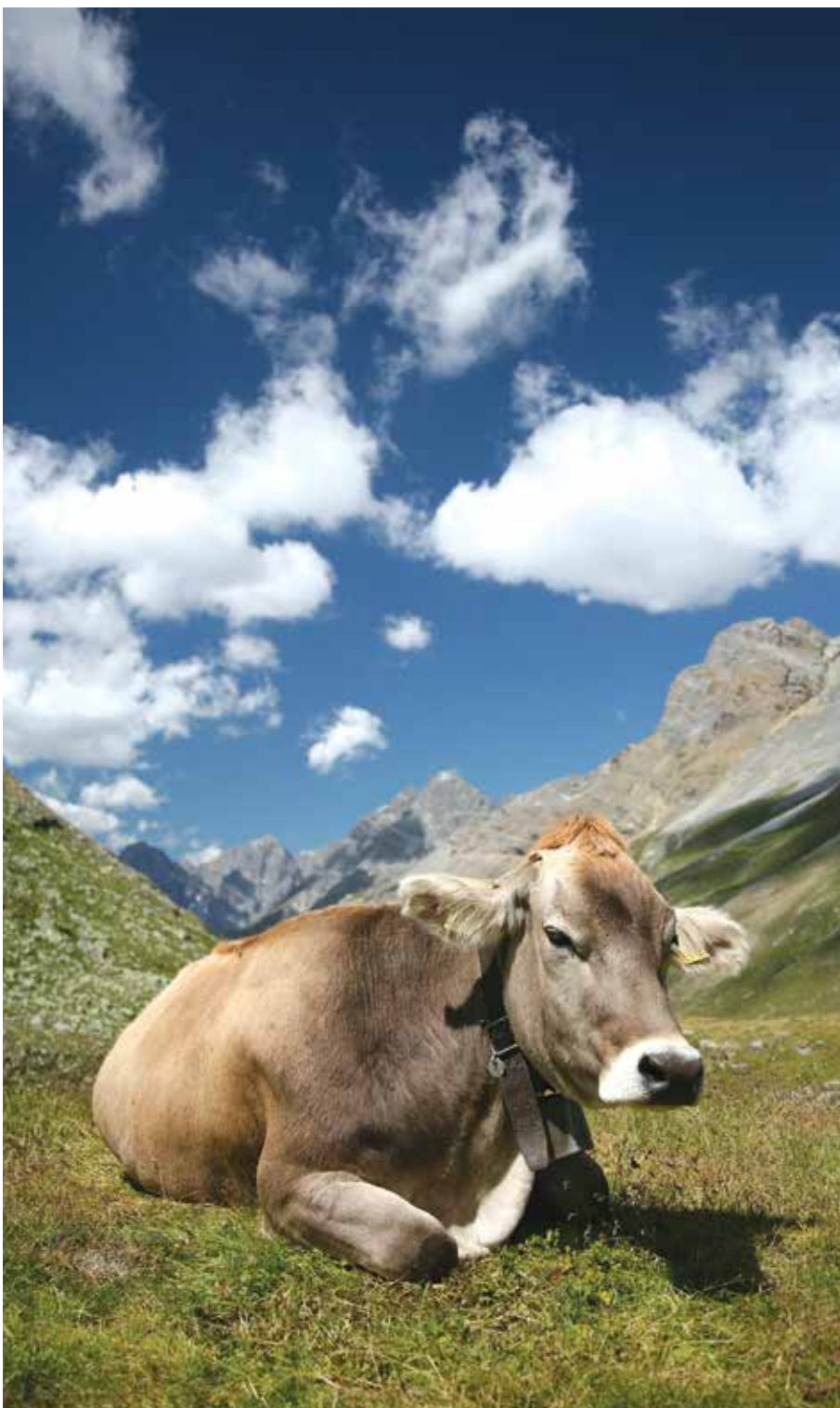
«Все привнес и материалы у нас завозятся из-за границы. Очень сильно зависим от доллара. Потому что все расчеты у нас производятся в долларах, что влияет на окончательную себестоимость», — констатировал Владимир Кожеников.

Дешевый и некачественный импорт

В свое очередь производитель молока из Астанинской области — председатель совета директоров молочной компании «Айс-Марат Итегулов — заметил, что он еще несколько лет назад настаивал, чтобы Минсельхозу передали функции по контролю за качеством продукции — по выявлению некачественных продуктов питания на прилавках отечественных магазинов.

«По моему заданию наш директор области Атыраускую и Западно-Казахстанскую области, 80% импортного молока на прилавках — российский производств. Контроля никакого, потому что никто не выдерживает, никто не проверяет техрегламент. А ведь это в основном из порошка и сгущенки, что позволяет использовать его дешевле, поэтому его производители имеют возможность демпинговать на рынке», — сказал Марат Итегулов. Тем не менее промышленный признал, что по м своей стране, что позволяет использовать ряд позитивных эффектов, в число которых входит синергия. Представители сектора являются важными элементами инвестиционного портфеля. В качестве примера он привел, что позволяет использовать ряд позитивных эффектов, в число которых входит синергия. Представители сектора являются важными элементами инвестиционного портфеля. В качестве примера он привел, что позволяет использовать ряд позитивных эффектов, в число которых входит синергия.

«Наши соседи обратили большое внимание на сельское хозяйство. И теперь



они по сравнению с нами гораздо больше субсидируют АПК. За счет этого у них появляется резерв себестоимости, который можно уменьшать при реализации», — подчеркнул Итегулов.

Профессиональная ферма с искусственным осеменением
В разговоре с нами директор известной агрофирмы «Родина» под Астаной Иван Саур заметил, что был давним противником ЛПХ, но противником без фанатизма.

«Не нужно никаких декретных мер, все должно идти естественным путем. Когда 30 лет назад я сказал населению нашего округа, что наша стратегия — это профессиональная молочная ферма без личных подсобных хозяйств, у кого-то это вызвало улыбку, у кого-то — возмущение, а кто-то просто махнул рукой. Но мы все равно двинулись в сторону профессионализации молочного производства, что привело к сокращению ЛПХ в геометрической прогрессии. Мы поставили задачу: людей нужно обеспечить продукцией, которую можно и заработать платой, нужно создать условия, при которых они могли еще и отдыхать. Здесь ничего оригинального нет, ведь если мы посмотрим на любую разницу между фермой и ЛПХ, то увидим. Именно так повышается производительность труда, и мы, кстати, в своей агрофирме уже достигли тех показателей производительности, о которых в послании говорил глава государства», — рассказал Иван Саур.

Дело еще и в том, что профессиональная молочная ферма в процессе своего развития может позволить себе внедрить высокотехнологичные технологии, которые бы Кожеников назвал «четырьмя К»: квалификация, квалификация, квалификация, квалификация.

К примеру, использовать такую технологию, как искусственное осеменение. По словам Ивана Саура, в его хозяйстве имеется два комплекса. Первый рассчитан на местные породы скота, второй — на импортных буренок из Канады. Причем на сегодняшний день уже выведены. А все потому что в течение 10 лет проводилось осеменение одним и тем же семенем.

«Мало того, мы не только занимаемся искусственным осеменением, но у нас еще имеется узел по осеменению одноклассным семенем. Ведь у нас совершенно другая структура стада: у нас почти полностью отсутствуют бычки. Мы получаем 73% телочек, что позволяет нам лучше делать селекцию (обновление) стада», — отметил Иван Саур.

Ветеринария для НЕКОУХ БУРЕНОК

Между тем гендиректор ТОО «Агрофирма Тайынша-Асты» — вице-губернатор Казахской области Анатолий Рафальский, говоря нам о принципах работы в молочной отрасли, пояснил, что его хозяйство располагает 3 тыс. голов молочного скота голландской породы. В среднем на одну корову он надолго больше 8200 литров молока с каждой коровы. В этом году, если ничего не помешает, должны выйти на 9 тыс. литров.

«В молочном животноводстве важно четыре «К»: коровы, корма, кадры и комфорт. По первому и последнему пункту — у нас имеются коровы с надоем более 13 тыс. литров молока. Но их нужно приобретать, в том числе за рубежом. Это очень продуктивные, соответственно, они нежные. Значит они имеют свойство болеть больше, чем наши малопродуктивные телки. И здесь во главу угла встает вопрос ветеринарного обслуживания. Его нужно подтянуть. А то мы сейчас вынуждены обращаться в Российскую Федерацию, брать анализ своего стада и везти их туда на проверку», — поделился Анатолий Рафальский.

«Что касается второго «К», то кормопроизводство без орошения далеко не уйдет.

«Потому что без орошения мы подвержены рискам засухи, а значит, возникает страховой запас. А благодаря орошению в любой год, даже самый засушливый, мы гарантируем, что будем обеспечены кормами. Например, у нас в «Тайынша Асты» 1,5 тыс. гектаров орошаемой земли. Если не имея ни рек, ни озер, а просто используя талые воды, мы поливаем 1,5 тыс. гектаров кормовых угодий», — признался Рафальский.

«Вторая самая интересная часть. Если у нас агрофирмы из СКО, в настоящее время кадры в животноводстве нужны молодые и прогрессивные. Но они, к сожалению, не рвутся в отрасли».

«Да, это, прежде всего, социальные вопросы — дотации, дотации, школы и больницы в сельской местности. Но даже те, которые возвращаются работать в село, нужно признать, что у них весьма слабая подготовка и компетенция. Нужно практиковать — все четыре курса около 30% студентов необходимо отправлять на стажировку в передовые животноводческие предприятия. Иначе мы как минимум должны переобучить их еще 3-4 года после окончания вуза», — посоветовал фермер.

В какую еду инвестировать?

Три инвестицие о том, как прокормить себя акциями

Олга Миронова

Потребительский сектор является неотъемлемой частью глобальной экономики и лидирующей позицией в динамике роста. За последние десять лет котировки потребительского сектора рынка США продемонстрировали рост в 170%. Этот рост был обусловлен в первую очередь органическим ростом продаж, а также активной интеграцией технологий в производственные процессы. Стоит отметить, что внутри сектора и сегментов активно применяется стратегия покупки и снятия, что позволяет использовать ряд позитивных эффектов, в число которых входит синергия. Представители сектора являются важными элементами инвестиционного портфеля. В качестве примера он привел, что позволяет использовать ряд позитивных эффектов, в число которых входит синергия. Представители сектора являются важными элементами инвестиционного портфеля. В качестве примера он привел, что позволяет использовать ряд позитивных эффектов, в число которых входит синергия.

The Kraft Heinz является общенациональным продовольственным гигантом, который возник в результате слияния двух крупных брендов — Kraft Foods и H.J. Heinz. Продавая и лицензируя свои бренды, компания имеет более чем 190 стран. Популярными товарами для потребителя являются Cadbury, J&W, Heinz, Maxwell House, Milk, Nabisco, Oreo. Общий годовой оборот составляет порядка \$26,2 млрд. Более того, компания выплачивает ежеквартальный дивиденд в размере \$0,625. Стоит также отметить сбалансированный лист компании, где при капитализации в \$77 млрд компания имеет активы на \$120 млрд и задолженность в \$54 млрд. В среднесрочном горизонте инвестирования потенциал роста, по прогнозам инвесткомпаний, составляет 12%.

Unilever является британско-нидерландским конгломератом, в структуру которого входят свыше 400 брендов. Самыми популярными являются: Dove, Knorr, Lipton, Magnum, Omo. Компания занимается не только производством пищевых продуктов, но и диверсифицирована товарами бытовой химии. Суммарная капитализация компании составляет порядка

\$156 млрд. По итогам 2017 года оборот компании превысил 53,7 млрд евро, а чистая прибыль достигла отметки в 6,5 млрд евро. Компания активно улучшает эффективность и производственные показатели. Рост чистой прибыли в конце 2017 года на 18,4% — колоссальный результат. Исходя из факторов выхода на новые рынки сбыта, улучшения маржинальности и органического роста, потенциал роста компании реализуется потенциал роста в 14% в течение года.

Сonagra Brands — североамериканская компания, которая берет свое начало еще с 1919 года и акцентирует внимание на производстве запакнованных товаров под бренды. Бренда ведет активную трансформацию операционной деятельности, что позволяет улучшить маржинальность бизнес-модели. Компания использует новую стратегию: отказывается от продажи через промпартнеров и идет навстречу ритейлерам. Капитализация составляет \$14,1 млрд. Стоит отметить, что по итогам 1 квартала компания объявила об обратном выкупе акций в размере \$800 млн. В совокупности фундаментальных факторов потенциал роста в среднесрочном перспективе составляет 16%.

Кого берет под крыло бизнес-ангел

Предприниматель Мурат Абдрахманов делится личным опытом поддержки стартапов

Георгий Ковалев

Одна из главных тем предпринимательской среды — поиск бизнес-ангела. Сам факт наличия такого фантастического термина в деловом мире настраивает на некий фатализм, неожиданную удачу средни крупному выигрышу в казино.

Можно ли и в самом деле совместить деловую этику и элемент финансирования растущего проекта по найтито, повинуясь мимолетному калпизму? Кого такой бизнес-ангел, какими принципами он руководствуется, выбирая проект для поддержки? Чему он доверяет, помогая проектам, — своей неуловимой интуиции или сухой логике цифр? На эту тему корреспондент «Капитал.kz» поговорил с известным казахстанским бизнесменом Муратом Абдрахмановым, удачно совмещающим работу над собственными проектами и поддержку стартапов.

Мурат Абдрахманов — совладелец и председатель совета директоров АО «Aste», основной владелец компании из области автоматизации Zinet, основной владелец Ивон Саура, в его хозяйстве имеются два комплекса. Первый рассчитан на местные породы скота, второй — на импортных буренок из Канады. Причем на сегодняшний день уже выведены. А все потому что в течение 10 лет проводилось осеменение одним и тем же семенем.

«Во всем мире поддержки стартапов занимаются венчурные фонды, что не исключает и участия в этом деле бизнес-ангелов. Бизнес-ангелом становится человек, которому интересно поддерживать других, передавать накопленный опыт. У меня за плечами большой опыт управления компаниями разного уровня, поэтому могу поделиться своим опытом».

«По моему мнению, венчурный фонд это в первую очередь про бизнес, финансовый бизнес. Бизнес-ангелом становится человек, которому интересно поддерживать других, передавать накопленный опыт. У меня за плечами большой опыт управления компаниями разного уровня, поэтому могу поделиться своим опытом».

«Важно отметить, что бизнес-ангелом становится человек, которому интересно поддерживать других, передавать накопленный опыт. У меня за плечами большой опыт управления компаниями разного уровня, поэтому могу поделиться своим опытом».

«Хочу уточнить: когда вы говорите об интересе, вовлеченности — имеется в виду профессиональная оценка, или эмоциональная?»

«В первую очередь — профессиональная. Я занимаюсь в области телекоммуникаций, эта технологическая сфера мне понятна, я имею в ней свою точку зрения, свою экспертизу. Я пытался найти свой интерес, например, в области повешных ископаемых, но быстро понял, что хотя это и интересно, но я ничего в этом не понимаю и не имею собственной экспертизы. Тем не менее есть проекты вне привычной сферы технологий, которыми я занимаюсь. Например, открыл ресторанный комплекс «Мирас». Мне это интересно как проект розничный, интересно выстроить бизнес-модель, маркетинг, сделать продукт, чтобы меня это интересовало. Если же говорить о том, что я начал проект Fitnation. Тоже далеко от технологий, но было интересно. Я вышел из проекта в 2007 году, но он живет до сих пор, потому что изначально было хорошо, грамотно выстроен. Для меня проект доставляет мне моральное удовлетворение».

«Сколько вы вкладывали в эти проекты?»

«В Fitnation вложил, кажется, \$2,5 млн, не помню точно. Время тогда было другое, все росло, было удачно работать. В «Мирас» тоже пришлось сумму вложить, причем в два этапа. Но в целом, если говорить сейчас, пережить окупаемость проекта в десятки долларов, то окупаемость длинная, больше 10 лет. Но проект успешный, клиенты записываются. Иначе мы как минимум должны переобучить их еще 3-4 года после окончания вуза», — посоветовал фермер.

20-21 июля
Kaspi Жұма
на Kaspi.kz

20 и 21 июля в Казахстане пройдет долгожданный всенародный праздник для любителей покупок в рассрочку Kaspi Жұма и проект Kaspi Жұма. Проект Kaspi.kz в рассрочку до 24 месяцев, без переплат, комиссий и процентов!

«Мы с радостью объявляем даты уникального праздника покупок в рассрочку Kaspi Жұма, — говорит глава Kaspi Михаил Касенгадзе. — Первая Kaspi Жұма прошла в ноябре прошлого года и мы получили огромное количество потрясающих отзывов от наших любимых клиентов. И вот мы решили сделать приятный сюрприз для каждого казахстанца и провести очередную Kaspi Жұма этим летом 20 и 21 июля. Желаем всем нашим любимым клиентам выгодных покупок в Kaspi.kz!»

Товары на Kaspi.kz стало еще больше. Теперь в рассрочку до 24 месяцев можно будет купить не только электронику, бытовую технику и игрушки, но и товары для дома, мебель, автотовары и многое другое. Покупки можно будет делать не выходя из дома прямо с мобильного приложения Kaspi.kz.



«Недостатка в собственных проектах нет. Как вы пришли к бизнес-ангелу?»

«Свои проекты требуют серьезного погружения примерно на 5 лет, сейчас этого делать не хочу. На меня повлияли слова китайского предпринимателя Джека Ма. Он говорил: если вам 50, избавляйтесь от своих амбиций и передавайте опыт молодым, помогайте им. Я верю, что бизнесом должны заниматься молодые люди до 35, которые горят,

сильно мотивированы, компетентны и образованы, которые могут и хотят работать по 14-15 часов в сутки. Им я и должен помогать. Поддержка — это обязательные деньги, молодым не хватает опыта, я могу помочь направить энергию в нужное русло. Это хороший ментор, когда вкладывается опыт старшего релевантный и честный».

«Как часто бывают такие совпадения?»

«На нашем рынке инвесторов значительно меньше, чем стартапов, поэтому есть возможность выбора. Я встречаюсь со многими ребятами, они представляют проекты. С кем-то договариваемся, с кем-то нет, в любом случае это интересно. Часто я просто ограничиваюсь консультациями, это не стоит денег, а взгляд со стороны всегда полезен. Даже если я не захожу в бизнес, я считаю, что надо приносить пользу. И потом, я тоже учусь, внимательно слушаю, для меня это интересно».

«Как вы их находите? Или они ищут вас?»

«Эта отрасль сейчас зарождается, круг инвесторов небольшой и много известен. Однажды меня пригласили в бизнес-инкубатор MOST выступить перед предпринимателями на тему возможностей для стартапов, после этого много слушателей искал встречу. Когда я инвестировал деньги в ChocoLife, это тоже имело отклик. Земля слухами полнится. Обращаются через Facebook, пишу в WhatsApp. Статьи в «Капитал.kz» тоже может вызвать рост обращения».

Есть ли в этой деятельности элемент благотворительности?

«Нет, это бизнес. Точно могу сказать, что неблаготворный. Трудно было бы назвать эту деятельность благотворительностью, которые не проработают. Общей объем сделанных инвестиций назвать не хочу».

Вы уже назвали ChocoLife, какие еще проекты вываливаются интереснее?

«Я вкладывался в Choco Group и продолжаю вкладываться, они растут быстро, с момента моего первого вложения выросли более чем в три раза. В проект я вошел на стадии расширения бизнеса. Когда мы встретились с Рамилем Мухоморовым, оборот компании был около \$10 млн, он искал способы увеличить его до \$100 млн, и наши интересы совпали. Другой проект — OtonM2M, производитель интернет-вещей, компания успешно развивается, последний инвестиционный раунд мы проводили по оценке \$3 млн. Компания имеет амбиции работать на рынке СНГ и в ближайшее время выйти на рынок. Проект должен иметь экспортный потенциал: местный рынок небольшой, поэтому потенциал надо искать за пределами Казахстана. Должна быть команда: грамотная, образованная, компетентная, с опытом работы в выбранной области. Основную часть разработок бизнеса команда должна делать сама, технологический бизнес очень динамичен, время реагирования и принятия решений должно быть минимальным, это критически важная компетенция. Возраст команды также имеет значение. Еще проект должен быть мне интересен. Если он многообещающий, но находится в сфере, которая мне не интересна и которую я не понимаю, я него не иду. У меня нет цели просто зарабатывать деньги. Также мне нравится, когда беру известную отработанную модель, американскую или московскую, и здесь ее стартую».

Вы вырабатили какие-то критерии оценки стартапов, которые помогают принять решение о поддержке проекта?

«Важен потенциал роста, минимум десятикратный в ближайшие три года. Компания должна иметь опробованную бизнес-модель, получить определенные отзывы или обратную связь с рынком. Проект должен иметь экспортный потенциал: местный рынок небольшой, поэтому потенциал надо искать за пределами Казахстана. Должна быть команда: грамотная, образованная, компетентная, с опытом работы в выбранной области. Основную часть разработок бизнеса команда должна делать сама, технологический бизнес очень динамичен, время реагирования и принятия решений должно быть минимальным, это критически важная компетенция. Возраст команды также имеет значение. Еще проект должен быть мне интересен. Если он многообещающий, но находится в сфере, которая мне не интересна и которую я не понимаю, я него не иду. У меня нет цели просто зарабатывать деньги. Также мне нравится, когда беру известную отработанную модель, американскую или московскую, и здесь ее стартую».

«В каких еще случаях однозначно следует отказываться от проекта?»

«В первую очередь — недостаток компетенции проекта. Не люблю непроверенные идеи и гипотезы. Еще не люблю, когда заходают с целью предложить что-то уникальное, чего нигде в мире не было. В этом случае я потихоньку начинаю собирать веши».

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
популярное за неделю

КОРПОРАТИВНОЕ
«ЯНДЕКС.ТАКСИ»
ЗАПУСТИЛИ ИРК

Теперь в Астане и Алматы компании могут подолжить корпоративный сервис. Это облегчит заказ такси сотрудникам: они смогут вызвать машину через мобильное приложение и не беспокоиться о бухгалтерских отчетах за каждую поездку. До конца месяца сервис запустится и во всех остальных городах Казахстана, где работает «Яндекс.Такси». Компания планирует сотрудничество и в программах: у нас и у партнеров появятся способы оплаты. Корпоративный клиент», — отметили заказавшие такси как обычно, а деньги автоматический списываются в конце поездки. Для каждого сотрудника можно установить лимитный лимит и выбрать доступные ему тарифы. Маршруты и стоимость всех заказов можно смотреть онлайн в личном кабинете компании. Тарифы для корпоративных клиентов такие же, как для обычных клиентов. Первым корпоративным клиентом выступил перед предпринимателями на тему возможностей для стартапов, после этого много слушателей искал встречу. Когда я инвестировал деньги в ChocoLife, это тоже имело отклик. Земля слухами полнится. Обращаются через Facebook, пишу в WhatsApp. Статьи в «Капитал.kz» тоже может вызвать рост обращения».

В АСТАНЕ ОТКРОЮТ
КИНОСТУДИЮ

В Астане на территории технопарка может появиться киностудия. На данный момент проект находится на стадии обсуждения. Реализация проекта по созданию киностудии в Астане стала возможна благодаря подписанному меморандуму о сотрудничестве между киноиндустрией Казахстана и центром развития инвестиций «Astana Invest» и TOO «V.S.E.E. (Enterprise)» во главе с режиссером и актером Ниязом Абдырамановым в рамках Форума мэров городов стран Шелкового пути Global Silk Road Summit. Киностудия будет производственной, компания успешно развивается, последний инвестиционный раунд мы проводили по оценке \$3 млн. Компания имеет амбиции работать на рынке СНГ и в ближайшее время выйти на рынок. Проект должен иметь экспортный потенциал: местный рынок небольшой, поэтому потенциал надо искать за пределами Казахстана. Должна быть команда: грамотная, образованная, компетентная, с опытом работы в выбранной области. Основную часть разработок бизнеса команда должна делать сама, технологический бизнес очень динамичен, время реагирования и принятия решений должно быть минимальным, это критически важная компетенция. Возраст команды также имеет значение. Еще проект должен быть мне интересен. Если он многообещающий, но находится в сфере, которая мне не интересна и которую я не понимаю, я него не иду. У меня нет цели просто зарабатывать деньги. Также мне нравится, когда беру известную отработанную модель, американскую или московскую, и здесь ее стартую».

БИЗНЕС РАСКАЖУТ
О ГОСУСЛУЖАХ

Для улучшения бизнес-климата в столице и деятельности государственных услуг для предпринимателей малого и среднего бизнеса актиной «АО «Фонд развития предпринимателей по направлению консультирования для бизнеса на территории банков второго уровня. Предприниматели могут опробованную бизнес-модель, получить определенные отзывы или обратную связь с рынком. Проект должен иметь экспортный потенциал: местный рынок небольшой, поэтому потенциал надо искать за пределами Казахстана. Должна быть команда: грамотная, образованная, компетентная, с опытом работы в выбранной области. Основную часть разработок бизнеса команда должна делать сама, технологический бизнес очень динамичен, время реагирования и принятия решений должно быть минимальным, это критически важная компетенция. Возраст команды также имеет значение. Еще проект должен быть мне интересен. Если он многообещающий, но находится в сфере, которая мне не интересна и которую я не понимаю, я него не иду. У меня нет цели просто зарабатывать деньги. Также мне нравится, когда беру известную отработанную модель, американскую или московскую, и здесь ее стартую».

В ТУРКЕСТАНСКОЙ
ОБЛАСТИ ПОЯВИТСЯ
СУПЕРГРИД

Акты Туркестанской области Жансегит Тунибаев, лауреат Нобелевской премии Рае Кюю Чунг и южнокорейский ученый Ю Джек Ченг обсудили пилотный проект по переработке отходов в Туркестане. РИЦ «Отсутствие опыта» планирует создать систему по переработке «зеленой экономики» и планирует провести несколько встреч с потенциальными инвесторами и экспертами для реализации таких проектов. При этом Рае Кюю Чунг считает, что реализация проекта «Отсутствие опыта» — это путь — возможно начать в Туркестанской области. По мнению ученого, регион подходит по климатическим условиям, кроме того, многоцелевые подземные сооружения Маюкеев Ахмед Ясину также будут способствовать развитию этого проекта. Заместитель председателя правления РИЦ Акмарал Кансет Кансет сообщила, что реализация «зеленых проектов» в области планируется совместно с компаниями и инвесторами Казахстана, Южной Кореи, Турции и Германии. «Мы заложим основу и превратим Туркестанскую область в зеленый хаб Казахстана, который обеспечит рост всех существующих и новых агропродовольственных комплексов, который так сильно зависит от стоимости электроэнергии», — сказала она. Отметим, что вопросы сотрудничества по развитию Туркестана и трансфера опыта в сфере переработки отходов по инициативе партнеров продвигаются на переговорах с мэром города Кохля Яве, с представителями компаний G-Global Business Portal, Event Kazakhstan и Ichi Fund. (ontustik.gov.kz)

20-21 июля

KASPI ЖҰМА

0% | 24

Все в рассрочку
в Магазине на Kaspi.kz

kaspi.kz



ПРОГНОЗЫ ПО РЫНКУ ИГРОВОЙ ИНДУСТРИИ НА 2018 ГОД

Эксперты компании **Норвеж** считают, что доходы с игр по итогам 2018 года составят **\$137,9 млрд**.

«Эксперт по ИТ» **Бизнес** отмечает в прошлом году.

Основной драйвер роста доходов — по-прежнему видео. Доходы с него составляют **25%*** до \$70,3 млрд.

Если же говорить об общем, то основной драйвер роста доходов — по-прежнему видео. Доходы с него составляют **25%*** до \$70,3 млрд.

Большая часть игрового рынка приходится на цифровую дистрибуцию.

Распространение в России игры заработало **\$12,4 млрд**.

«Эксперт по ИТ» **Бизнес** отмечает в прошлом году.

Алматинец хочет вовлечь мир в «Игры дронов»

На ком рассчитывает заработать создатель игры?

Елена Тумашова

Абдылайхан Жаханов, разработчик игры Game of Drones, амбициозен. «Мы создали абсолютно новый формат», — говорит он о своем продукте. И поясняет: это онлайн-игра, где люди могут управлять реальными, физическими объектами из любой точки мира — дронами, роботами, радиоуправляемыми машинами. «Геймеры будут стрелять друг в друга лазерами, как в «Звездных войнах», таранить, стреляя, командные игры. Игровой интерфейс будет сделан за счет дополненной реальности, это основная акцент. Мы используем технологии, которые сейчас растут, — миксер вещей, VR, AR, 5G-технологии, MSI Gaming в том числе», — поясняет создатель.

Продукт существует пока только в тестовом режиме. Но его автор уверен: игра привлечет большую аудиторию геймеров, причем по всему миру. Как — об этом рассказывает деловому еженедельнику «Капитал.Кз».

— У нас единицы инди-разработчиков, не встречая крупных проектов. Знаю ребята, которые делают проект, но не могут предложить, насколько быстро он выйдет. Пока еще не было примеров, когда кто-то из Казахстана выстрелил на мировом уровне. Вообще, такие вещи, как игры, делаются не на внутренний рынок, а на внешний. Из-за этого мы первоначально в этой сфере.

— Значит ниша разработки игр в Казахстане свободна, если нет разработчиков? — То, что их нет в Казахстане, не означает, что ниша свободна. Любой разработчик ориентируется прежде всего на мировой рынок. На мировом рынке каждый день выходит сотни игр. Эту нишу нельзя назвать свободной. За 2017 год миллионеры заработали \$109 млрд. Где большие деньги, там серьезная борьба, конкуренция очень большая. Если даже не 1%, а 0,01% рынка забрать, — это уже кейф.

— Вы планируете начать с региона Юго-Восточной Азии... — В первую очередь — да. Жители этого региона достаточно открыты к новшествам, инновациям, — во первых, Во-вторых, тематика самой игры им близка. В-третьих, 47% мировых вкладов в компьютерную индустрию идут в ЮВА.

— Получается, рынок искусственный. Чем будете удивлять геймеров? — Если вы поняли концепцию игры, то должны увидеть, что это полностью, от А до Я, новый формат. Такого в мире никогда не было, это новое в игровой индустрии. И сами ощущения от игры... Если вы играли на дронах через VR в соревновательном режиме, вы понимаете, насколько это захватывает. Это ощущение полета, адреналин, экстаз. Помимо этого, рынок дронов за четыре года вырос в 29,5 раза, сами дроны стали популярными. Если вы сейчас захотите полетать на дроне в соревновательном режиме, вам нужно будет приобрести дрон, найти таких же, как вы, увлеченных людей, найти место — построить трассу, потому что во всех развитых странах уже прецедент летать на дронах на улице. Это же дело для того, чтобы просто поиграть, вам нужно будет затратить много времени и денег. А тут вы сели за компьютер в свободное время у себя дома и поиграли. Вот и все.

— Рассчитываете на другие регионы, помимо ЮВА? — У нас сейчас партнеры в США, в Сицилионской долине. Если ЮВА и США захотят, остальные мир сам подтянется.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Где вы тестируете прототип? — С площадью нам помог Astana Hub, я являюсь его резидентом. У нас участок на территории ЭКСПО, 200-300 кв. м, нам это достаточно, потому что пока мы только тестируем продукт. А в дальнейшем нам понадобится сотни гектаров земли.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

Впервые казахстанский писатель — в топе Amazon

Начало на стр. 1

Совет одобряет для США Level Up — произведение в стиле литературного RPG, книга на основе традиционного игрового сюжета. Главный герой, средневежественно-фантастический офицер, обнаруживает у себя сверхъестественную способность видеть свои и чужие «скины», то есть способности, в виде цифр над головами людей, и развивать их. Соответственно, он получает возможность влиять на окружение и на свою судьбу самым неожиданным образом.

Уже написаны две книги как продолжение серии Level Up, параллельно первая книга переводится на множество языков и ждет своего продолжения. Книжки в жанре RPG, фантастика и Латинской Америки. Зато, что такой успех ошеломил автора, хотя американский издатель еще на этапе планирования книги прочертил все успех. Теперь же издатель Даниил предпочитает не говорить, потому что бог посмеется над той же дедом тогда, когда ты всем доволен. «У меня за этот год столько писателей, что трудно было бы гадать. Конечно, я точно продолжу писать, закону четвертую книгу Level Up, параллельно пишу новую книгу «999 мир», которую опубликую сейчас под псевдонимом, — признается Даниил Султриннов. — И у меня есть одна очень крутая задумка с элементами фантастики про казахстанские реалии. Не знаю, будет ли действие происходить в Казахстане, но я буду писать так, что казахстанские читатели узнают многие вещи».

На какую аудиторию рассчитывает? Своим главным читателем Даниил Султриннов считает подростка. Он и сам читает много художественной литературы, изданной для этой аудитории: «Голодные игры», «Бегущие в лабиринте», «В писателем мастерстве явные не слог, особенно удивляя, что мои книги переводятся, а учителя строят композиции, но при этом они ведь остаются детьми, а дети верят в победу добра и в ценность жизни», — говорит Даниил Султриннов.

сценарий сейчас и развивается. Параллельно по мере написания частей романа выйдут и аудиокнига на русском языке, и аудиокнига на популярном литературном портале.

Сколько можно заработать на «серийных жвачках»? Даниил Султриннов никогда не считал себя писателем и не считает и теперь, после успешного старта Level Up. Хотя есть марки, который позволяют ему считать себя таковым: доля доходов от писательского труда в семейном бюджете. Полагаю назад он мечтал о том, чтобы она составляла хотя бы половину. Сейчас семья полностью обеспечена, а в сентябре будет счет писательских гонораров. При этом роялти от американского издания Level Up Даниил увидел только в августе. Все это не изменило слегка иронической оценки Даниилу «высокому зананию» современному писателю. «Я не писатель в том великом смысле, который заложен классиками. Я автор историй», — говорит он сегодня. Это нисколько не противоречит его же словам, сказанным мне полгода назад: «Это не литература, это просто хлеб, серийная жвачка. В современном обществе тебе не нужно писать, чтобы получить прибыль со стопроцентно, как заявил издатель, бестселлера. В этом нет ничего удивительного: сетевые книги давно обеспечивают автору Даниилу Султриннову репутацию главного автора.

Планы продвижения ошеломляли: первое издание на английском языке в последующей подготовке книги для всех языков рынков мира. Именно такой

стиль раз больше. Мои друзья и моя жена не читают мои книги. Я себя не чувствую писателем».

Киноверсия на подходе? Яркий успех книги Даниила Султриннова на Amazon подстегнул интерес к ней читателей. «Сейчас много предложений о создании киноверсии, всего же таких предложений прозвучало семь, шесть из них российские и казахстанские. Одно очень интересное предложение о создании киноверсии, а не на высоком уровне, хочешь, чтобы это случилось. Идет процесс переговоров, я не знаю, могу ли я раскрывать детали. Предполагается много проектов, включая сериал», — рассказывает Даниил Султриннов. — На мой взгляд, сериалы — очень интересное направление развлечений, это иной жанр по отношению к кино. И у сериалов есть общее с сетевой литературой. Она становится все более популярной за счет гигантской приращиваемой аудитории. Школьники, подростки, молодежь читает с телефона, большая часть этих книг так и не доходит до бумаги».

Как написать бестселлер? «Для коммерческого успеха история должна быть понятна массовому читателю. Хотя бы как-то треть читателей должны мочь ассоциировать себя с главным героем. Он не должен быть антипатичным читателю, чтобы читатель мог сопереживать. И конфликты — они важны, никому не интересно читать про серую личность, у которой ничего не происходит. Таких книг, кстати, очень много, когда по полглавы размываются, рефлексии, флешбэки. Нет, люди хотят знать, что происходит с героем прямо сейчас, а не те чувства, которые он переживает, когда десять лет назад у него умерла бабушка», — делится мнением Даниил Султриннов. — В книге обязательно должна быть «серия», то есть поучительные догадки. Я не уверен, когда первые две книги писал, это прием не использовал, иначе бы я всю тему (здесь был спойлер, — прим. авт.) раскрыл бы на самом подходе. Ну и, самое главное, на мой взгляд, люди читают книги не только для того, чтобы стать умнее или образованнее, хотя многие к этому именно так относятся. Для меня книги — это способ рассказать историю. И я погружалась в чужие миры, жил чужими жизнями, получала чужой опыт. Я стараюсь так и писать, чтобы людям хотелось жить, как главный герой, в этом мире и еще раз прожить эту жизнь».

Даниил Султриннов — яркий представитель волны сетевых авторов. Первое его произведение «Кирпичи» (догит) года, которое публиковалось в режиме онлайн, отмечено миллионными прочтениями. Потом так же онлайн было опубликовано продолжение «Кирпичи» — «Кирпичи 2.0», название тот же интерес. При этом печатные версии этих книг даже крупные московские издательства не рискнули выпустить тиражами больше 3 тыс. экземпляров.

Покладу неспешно закладывал писательский фонд, Даниил Султриннов жил обделенной жизнью провинциала развивающегося бизнеса, оставив за собой кураторство проектов как акционер и миноритарий ряда IT-компаний. Все свободное время посвящал семье и детям. Конечно, писатель, находясь на онлайн-площадках, которые помогают монетизировать работу писателей.

этой сумме, нужно было сделать так, чтобы и пользователи не било по карману, и популярность наша набиралась, и чтобы мы могли зарабатывать.

— Дроны будут принадлежать вашей компании или пользователи должны будут их покупать или арендовать? — Дроны будут принадлежать нашей компании. Геймеры будут платить за подписку. Платить должны игроки. Хотят дрона лучше — платят больше. Хотят персональный дрон — платят больше.

— Сколько дронов планируете купить? — Начнем с 10 тыс. штук, а потом — пару сотен тысяч.

— Рассчитываете на такой большой спрос? — Не сомневаюсь, что спрос будет большим. Нормальная компьютерная игра имеет пару миллион активных пользователей. Наша задача — дорасти до этой цифры в ближайшие три года.

— Дроны будут ломаться, повреждаться... Сколько вложений от вас потребуется, чтобы следить за техникой? — На данный момент это неактуальный вопрос, это все еще впереди.

— Сколько составили ваши первоначальные вложения? — Я вкладываю собственные деньги в разработку, это относительно небольшая сумма — \$20-30 тыс.

— Сейчас существует прототип игры, он действующий? — Да, он рабочий, мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Где вы тестируете прототип? — С площадью нам помог Astana Hub, я являюсь его резидентом. У нас участок на территории ЭКСПО, 200-300 кв. м, нам это достаточно, потому что пока мы только тестируем продукт. А в дальнейшем нам понадобится сотни гектаров земли.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Где вы тестируете прототип? — С площадью нам помог Astana Hub, я являюсь его резидентом. У нас участок на территории ЭКСПО, 200-300 кв. м, нам это достаточно, потому что пока мы только тестируем продукт. А в дальнейшем нам понадобится сотни гектаров земли.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

Индекс разворачивается, амбиции остаются

Смена цикла на казахстанском фондовом рынке произошла, похоже, несколько раньше, чем в целом на финансовых рынках

Николай Дрозд

В комментариях руководства KASE на этой неделе прозвучала достаточно четкая периодизация. Сначала предложение роста индекса акций в начале года под воздействием сильного тенге и высокого интереса к тенговым активам. Затем период, связанный с дождливыми дивидендными историями и спад стоимости в июне под влиянием ослабления тенге, снижения цен на медь и фиксации списка акционеров, имеющих право на дивиденды.

Заместитель председателя правления KASE Андрей Цалок отметил: после июньского снижения стоимости складывается впечатление, что времена, когда индекс KASE был вторым, то третьим самым быстрорастущим среди индексов развивающихся рынков, на какой-то период позади, хотя возможности придать новый импульс роста, разумеется, обсуждаются. Г-н Цалок считает, что курс тенге стабилизировался последние недели, и ослабление произошло в значительно меньшей степени с начала года, чем практически у всех валют развивающихся стран. Такая возможность существует благодаря достаточно позитивному платежному балансу и макроэкономическим показателям. При этом в текущем году национальная валюта, по его мнению, продемонстрировала по-настоящему свободное плавание, поскольку она и укрепилась, и ослабевала, и никто этого не препятствовал.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.

— Как решите проблему с партнерами? — Да, об этом мы тестируем его со своими игроками. Пока не зарабатываем, до этого еще далеко.



Живительная сила Coinbase и новая «стабильная криптовалюта»

Дмитрий Чепелев

Практически всю прошлую неделю криптовалютный рынок, находящийся в затяжной стагнации, не проявлял признаков оживления. Однако вторник, 17 июня, был ознаменован стремительным ростом основных криптовалют в среднем на 8%, при этом общая рыночная капитализация криптовалютного рынка по итогу прошедшего недельного периода стремительно увеличилась на 14,8% и на утро 18 июля составила \$291,5 млрд.

Одним из основных событий недели можно назвать пресс-релиз от крупнейшей американской криптовалютной компании Coinbase, число пользователей которой превышает 20 млн, а географический охват — более 30 стран. Компания, чья вина в криптофере сложно переоценить, заявила, что расширяет варианты доверия на свою платформу пяти новых криптовалют: Stellar Lumen (XLM), Cardano (ADA) Basic Attention Token (BAT), Zcash (ZEC) и 0x (ZRX). Одного этого заявления хватило, чтобы рынок вышедших названных активов пошла против рыночных нисходящих трендов и моментально взмыла вверх, в среднем на 12%. Стоит отметить, что Ripple (XRP), про который мы подробно писали в предыдущей статье, слухи о листинге на Coinbase, не был заявлен в пресс-релизе. Справедливо предположить, что подобная новая политика компании, заключающаяся в открытости информации о добавлении новых криптовалют, в первую очередь направлена на предотвращение спекулятивных слухов, а также на ликвидацию возможности инсайдер-трейдинга. В свое время спок о добавлении Ripple (XRP) на Coinbase (по крайней мере) должна помочь криптовалютным инвесторам, как частным, так и институциональным, свободнее распоряжаться своими активами и иметь возможность

быстро «уйти» в американский доллар. Новая «стабильная криптовалюта» будет использоваться в качестве доллар США (USD), а сами доллары будут помещены на счета, застрахованные Федеральной корпорацией по страхованию депозитов (FDIC) Соединенных Штатов, и будут подвержены постоянному аудиту со стороны компании Prime Trust. Особую изюминку данному проекту стартапа под названием Proxpect придает факт того, что партнерской компании выступает технологический гигант IBM, который займется разработкой реальных сценариев применения «криптодоллара». Блокчейн-сеть, на которой будет осуществляться выпуск токена, является Stellar, которая стала одним из основных носителей недели. Помимо потенциальной листинга на Coinbase и анонса нового токена, полностью обеспеченного USD, Stellar стал первым блокчейн-проектом, получившим продукт Certificates, подтверждающий соответствие сети принципам исламского банкинга. Прохождение данной сертификации может стать краеугольным камнем начала интеграции сети с финансовым продуктам таких стран, как Кувейт, Бахрейн, Оман, Катар, Саудовская Аравия и ОАЭ. Центральный банк Канады провел интересное исследование касательно популярности Bitcoin (BTC) в стране. В исследовании приняло участие более 2500 респондентов. Авторы исследования констатировали значительное увеличение количества людей, осведомленных о существовании «цифрового золота». В 2017 году 85% населения Канады знали о Bitcoin; для сравнения, в конце 2016 года данный показатель был на уровне 64%. Количество пользователей увеличилось практически в два раза, с 2,9% до 5%. Среди жителей провинции Квебек осведомленность о Bitcoin значительно увеличилась — с 49% в 2016 до 77% в 2017-м. Среди женщин про «первую криптовалюту» знают 80%, это на 26% больше показателя прошлого года. В целом тренды продолжают сохраняться. К примеру, среди 10% о Bitcoin знали 75% мужчин и 54% женщин, то в 2017 году это соотношение было зафиксировано на

уровне 91% против 80%, — сообщают авторы документа.

Виталик Бутерин. За прошедший семидневный период Bitcoin (BTC) значительно нарастил стоимость. Основной рост актива пришелся на конец недельного отрезка, когда во вторник, 17 июля, предельно высокая стоимость отмечена в \$7000, цена «цифрового золота» устремилась к \$7300. На утро 18 июля цена за 1 Bitcoin составила \$7311. Несмотря на бурный рост, цены на Bitcoin (BTC) и мгновенно последовали за ним рост стоимости всех остальных криптовалют, «первая криптовалюта» практически не уменьшила свою долю в общей капитализации, потеряв лишь 0,2%. Доля составила 43% против 43,2% неделей ранее.

2. Ethereum (ETH). «Цифровая нефть» за прошедшую неделю нарастила в цене 13,9%, на утро 18 июля за 1 ETH можно было выкупить \$500. Доля «нефтяной» капитализации криптовалютного рынка составила 17,2%, до «нефтяной» значительно уменьшилась на 0,2%.

Сеть Ethereum была подтверждена масштабной спавн-атакой, именно поэтому стоимость проведения операций в сети существенно выросла в последнее время, даже несмотря на уменьшение количества транзакций в три раза, об этом в своем Twitter сообщил создатель сети Виталик Бутерин. «По моему расчету, недавний кризис сети Ethereum обещал заказчикам около \$15 млн (около 5 млн зачек зеленого цвета, 75 Lambo)», — написал в Twitter Виталик Бутерин.

3. Ripple (XRP). За прошедшие семь дней Ripple (XRP) вырос в стоимости на 12,69%. Стоимость 1 Ripple на утро 18 июля составила \$0,506. Доля Ripple (XRP) в общей капитализации криптовалютного рынка составила 6,89%.

уровне 91% против 80%, — сообщают авторы документа.

Виталик Бутерин. За прошедший семидневный период Bitcoin (BTC) значительно нарастил стоимость. Основной рост актива пришелся на конец недельного отрезка, когда во вторник, 17 июля, предельно высокая стоимость отмечена в \$7000, цена «цифрового золота» устремилась к \$7300. На утро 18 июля цена за 1 Bitcoin составила \$7311. Несмотря на бурный рост, цены на Bitcoin (BTC) и мгновенно последовали за ним рост стоимости всех остальных криптовалют, «первая криптовалюта» практически не уменьшила свою долю в общей капитализации, потеряв лишь 0,2%. Доля составила 43% против 43,2% неделей ранее.

2. Ethereum (ETH). «Цифровая нефть» за прошедшую неделю нарастила в цене 13,9%, на утро 18 июля за 1 ETH можно было выкупить \$500. Доля «нефтяной» капитализации криптовалютного рынка составила 17,2%, до «нефтяной» значительно уменьшилась на 0,2%.

Сеть Ethereum была подтверждена масштабной спавн-атакой, именно поэтому стоимость проведения операций в сети существенно выросла в последнее время, даже несмотря на уменьшение количества транзакций в три раза, об этом в своем Twitter сообщил создатель сети Виталик Бутерин. «По моему расчету, недавний кризис сети Ethereum обещал заказчикам около \$15 млн (около 5 млн зачек зеленого цвета, 75 Lambo)», — написал в Twitter Виталик Бутерин.

3. Ripple (XRP). За прошедшие семь дней Ripple (XRP) вырос в стоимости на 12,69%. Стоимость 1 Ripple на утро 18 июля составила \$0,506. Доля Ripple (XRP) в общей капитализации криптовалютного рынка составила 6,89%.

уровне 91% против 80%, — сообщают авторы документа.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

■ Как конвертировать время клиента в деньги ресторана?

Московский стартапер Александр Нечаев об уроках, которые он усвоил на пути к запуску своего бизнес-приложения в России и Казахстане

Георгий Ковалев

Плох стартапер, не претендующий на львиную долю рынка, считает основатель проекта Savanna-москвич Александр Нечаев. Сейчас он масштабирует свой бизнес, разрываясь между Москвой, где его приложение используют уже более 30 ресторанов, и значительное число салонов красоты, и Алматы, где новичку опробуют первые шесть ресторанов.

Что предлагает приложение? Его идея, что клиент конвертирует время клиента в деньги заведения. Отсюда и клиентский слоган: бесплатное приложение для сохранения вашего личного времени.

Александр Нечаев рассказывает, как в 2015 году он поспелся идею о подобной программе. Он сидел в ресторане в центре Москвы в период обеденного наплыва посетителей и не мог дождаться заказа. Размышляя на тему, почему так дорого ценного для человека ресурса, Александр осознал, что у него зародилась идея приложения, которое позволило бы делать заказы заранее и сразу оплачивать его, чтобы у вас не было сомнений в достоверности сделки.

Собственно, рамки взаимодействия заведения и клиента могут быть самыми широкими: от заказа обеда за столом remotely до бронирования столика. Клиент получает полную предзаказную сценарию, ресторан – оптимизацию работы.

По мнению Александра Нечаева, это приложение не пруду, а про время и удобства. Прибыль заведения при правильно построенном взаимодействии, считает он, увеличилась на 20%.

В то время Александр работал в бытоиндустрии менеджером по развитию дистрибуторской компании. И сделал решительный шаг из мира красоты в мир хакаатоны и программирования, имея об всем этом самое смутное представление.

Масштабность рынка и работа с банками

Александр делится прогнозом, согласно которому к 2020 году во всем мире будет более 10 миллионов заведений быстрого ресторана, будут ежегодно перекатываться более \$2,5 млрд. Одновременно он уговаривает меня заказать через приложение в его телефоне чашку чая – чтобы убедиться в удобстве пользования, обслуживания ресторана, будут ежегодно перекатываться более \$2,5 млрд. Одновременно он уговаривает меня заказать через приложение в его телефоне чашку чая – чтобы убедиться в удобстве пользования, обслуживания ресторана, будут ежегодно перекатываться более \$2,5 млрд.

Оказывается, не всякий банк готов предоставлять услуги, именуемую «сплит». Сложилось так, что банки не хотят работать на счет самого приложения, а вот чтобы разным бизнес-партнерам – это уже высший пилотаж. Найдя с немалым трудом такого партнера в Москве, Александр решил сделать оригинальную поддержку его казахстанской «дочки».

Пошел управляющий ресторана, и некоторые время мы обсуждаем перспективы. В итоге решение принято: работать как заказам «за столом» имеет 20 процентов от клиентов, которые заказывают еду с доставкой через популярные казахстанские приложения. Внедрение нового инструмента нашей компании, обслуживание клиентов на кассиры, который должен будет контролировать эту часть работы.

Интересуюсь у управляющего, какие он имеет ожидания. Он пожимает плечами: «Сложно сказать, пока не будет понятно, на сам он в подобных случаях предпочитает делать заказ по телефону. Про себя замечаю, что не впервые сталкиваюсь с тем, что управляющие – своего рода предприниматели, которые пытаются продать свой винок, они редко мотивированы по результату. Александр позже подтверждает мою мысль: действительно, приложение, как правило, подключают решениями владельцев бизнеса.

Как сколотить команду для стартапа?

Александр Нечаев говорит, что он стал первым, кто внедрил подобное решение в Москве, однако тут я нему не был прост. «Не было никаких инвесторов, не было денег и команды – была только идея. Как любой предприниматель, я старался сделать режим несколько уровней осознания продукта. Когда приходит идея, боишься ею делиться, боишься, что «своруют», – вспоминает Александр.

Со временем он справился с этой проблемой, нашел партнера и вместе они стали искать программистов. «То, что я хотел в тот момент, в Москве считалось невозможным. Студии выставляли заоблачные цены, а фрилансеры не хотели брать гарантии. В отчаянии я даже рассматривал вероятность удаленного заказа у программистов в Индии, но денег, к счастью, у меня ее равно не было, иначе я просто мог их потерять. Я шутил раньше и никак не мог понять, какие деньги мне необходимы, а когда не понимаю, то и деньги не приходят», – вспоминает Александр Нечаев.

Какой должна быть стратегия правильного роста?

Копирайтер и партнер потерял интерес к проекту, Александр стал посещать все места, «где можно было найти мыслящих людей» курсы предпринимательства и программирования, хакаатоны. Так он собрал первую команду, которую ухватил идея, подкрепленной обещанием хороших опционов. Но дело с места не сдвинулось, потому что, считает Александр, все заняли ложную позицию: «Каждый из нас будет работать над своей частью проекта. Но жизнь



предопределяла мне судьбу. Сейчас я знаю, что первое правило предпринимателя – не жди поддержки от других, надо делать самому. Не сложилось – прощай и двигайся дальше», – говорит Александр Нечаев. Следующим шагом Александр начал продавать «схитрил» в полном составе по итогам одного из хакаатонов. Помяна печальные итоги сотрудничества с первой командой, он умудрился «продать команду», получив деньги на создание сервиса по созданию нового продукта. Все премиальная часть финансирования сделки затрилась на разработку приложения.

Приступив непосредственно к работе над проектом и изучая различные решения, Александр понял, что подобные идеи уже шесть лет как реализованы на рынках Америки и Европы. Это подстегнуло и пошлаю, что он на верном пути. Но это не отменяло того факта, что опыта в разработке приложений у Александра не было никакого. «Я «наскрипшило» все экраны, включая Uber, собрав вариант с помощью команды разработчиков. Но это не отменяло того факта, что опыта в разработке приложений у Александра не было никакого. «Я «наскрипшило» все экраны, включая Uber, собрав вариант с помощью команды разработчиков. Но это не отменяло того факта, что опыта в разработке приложений у Александра не было никакого. «Я «наскрипшило» все экраны, включая Uber, собрав вариант с помощью команды разработчиков.

■ Защищать товарные знаки в Казахстане будут по-новому

Юристы настроены позитивно, но говорят и о спорных моментах

Юлия Мухоморова

3 июля 2018 года вступил в силу Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования законодательства в сфере интеллектуальной собственности». Этот закон вносит изменения в Гражданский кодекс. Кодекс об административных правонарушениях, Налоговый кодекс, закон об авторском праве и смежных правах, закон об охране селекционных достижений. Министры закон, закон о товарных знаках, закон о правовой охране топологий интегральных микросхем, а также в некоторые другие акты. Несколькo раньше, с 1 января 2018 года, вступил в силу новый Налоговый кодекс, в котором также были затронуты некоторые вопросы интеллектуальной собственности (ИС). Специалисты юридической фирмы ТОО «Юлтог» и Партнер», по просьбе «Капитал.Кз» обратили внимание на существенных изменения законодательства и только в сфере охраны и защиты товарных знаков (ТЗ). В целом они позитивны, но некоторые аспекты защиты прав, на защиту которых, весьма спорны и требуют доработки.

Изменилась система регистрации товарного знака
Двухуровневая система (ранее экспертиза проводилась НИИС, а утверждение решения и регистрация знака осуществлялись департаментом по интеллектуальной собственности Министерства юстиции РК) изменилась. Теперь весь процесс регистрации ТЗ от подачи до регистрации будет осуществляться только РПТ НИИС.

Сокращены сроки проведения экспертизы заявки на товарный знак

Предварительная экспертиза должна проводиться 10 рабочих дней вместо 1 месяца, и полная экспертиза – 7 месяцев вместо 9 месяцев. Полагаем, что с сокращением сроков экспертизы сократятся и общие сроки регистрации товарного знака с 12 месяцев до 9 месяцев.

Сведения о поданных заявках теперь будут публиковаться

Это представляется нам чрезвычайно важным, поскольку информация по поводу заявки владельцев товарных знаков самим следит за тем, какие заявки поданы и, например, своевременно ходатайствовать о недопущении регистрации сходных знаков. Также необходимо информировать со ссылкой на официальные публикации о приоритете поданных заявок для исключения использования тождественных или сходных обозначений третьими лицами.

Сокращены сроки регистрации передачи прав (уступки), залога прав

Десять рабочих дней вместо двух месяцев. Определен срок действия лицензии, и если в договоре он не указан, то, по умолчанию, лицензия действует в течение 10 лет, при этом срок не может превышать срок действия товарного знака.

Законотворческая ответственность за параллельный импорт и продажу параллельно импортированных товаров упразднена

Если человек, например, решил открыть ресторан, но в национальной карте указано, что данная сфера ему абсолютно не подходит, то в дальнейшем у него могут быть сложности с органами налоговой службы, ССЗ и даже с судами. В связи с этим, полагаем, увеличатся нагрузка на гражданские суды, а процесс рассмотрения таких споров потребует больших затрат денег и времени.

Спорная подсудность

Несмотря на то, что законодательство предусматривает и административную, и судебную ответственность за нарушение использования товарного знака, Гражданский кодекс и закон о товарных знаках устанавливают, что споры, связанные с определением правомерности использования товарного знака или обозначения, сходного с ним до степени смешения, или иного обозначения товарного знака, подлежат рассмотрению только в гражданском процессе.

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

Внесена поправка по аннулированию знака в связи с неиспользованием

Если ранее при аннулировании знака признавалась возможность аннулирования знака в связи с неиспользованием в течение трех лет с даты регистрации или с даты, предшествующей дате возращения, то в настоящее время аннулирование знака может основанно на 10% больше, к этому подталкивает комфорт. Я думаю, в каком направлении развиваться приложение далее. Скономлюет время хочу конвертировать в яркие эмоции и позитивности. Как это возможно? Увидите».

■ Бизнес по фэншуй

Как распознать природенного предпринимателя

Алан Байкамамов

Как добиться успеха в бизнесе – этот вопрос волнует многих предпринимателей, особенно начинающих. Они считают, что секрет успеха – гениальная идея и солидный стартовый капитал. Другие утверждают: прочие деловые связи и поставленные бизнес-процессы позволят присутствовать в предпринимательской деятельности. Однако есть и те, кто уверен, что путь успешного стартапа лежит в области фэншуй. Это утверждение не лишено оснований. Фэншуй – древняя китайская философия, которая рассматривает взаимодействие человека и окружающей среды. Согласно трактатам этой древней китайской философии, каждый человек может достичь признания и абсолютно любой сферы. Главное – активизировать потоки энергии и фэншуй энергии. О том, как построить успешный бизнес по фэншуй, в интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.Кз» рассказала Елена Ли, выпускница Академии китайской метафизики и основатель компании «Солнечный фэншуй».

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

■ Бизнес по фэншуй

Как распознать природенного предпринимателя

Алан Байкамамов

Как добиться успеха в бизнесе – этот вопрос волнует многих предпринимателей, особенно начинающих. Они считают, что секрет успеха – гениальная идея и солидный стартовый капитал. Другие утверждают: прочие деловые связи и поставленные бизнес-процессы позволят присутствовать в предпринимательской деятельности. Однако есть и те, кто уверен, что путь успешного стартапа лежит в области фэншуй. Это утверждение не лишено оснований. Фэншуй – древняя китайская философия, которая рассматривает взаимодействие человека и окружающей среды. Согласно трактатам этой древней китайской философии, каждый человек может достичь признания и абсолютно любой сферы. Главное – активизировать потоки энергии и фэншуй энергии. О том, как построить успешный бизнес по фэншуй, в интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.Кз» рассказала Елена Ли, выпускница Академии китайской метафизики и основатель компании «Солнечный фэншуй».

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром. Фэншуй – это философия, которая учит нас жить в гармонии с собой и окружающим миром.

– Елена, почему сегодня фэншуй все чаще интересует казахстанцев?

– У человечества всегда наблюдался интерес к естественным природным потокам и вибрациям. Однако в условиях урбанизации мы утратили связь с природой. Сейчас люди постепенно начинают возвращаться к истокам. Именно поэтому сегодня в тренде здоровый образ жизни, правильное питание, натуральные ткани, натуральные продукты. Фэншуй –

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

МАШИНА ПУГЛИВЫХ



Экзотический внедорожник Rezvani Tank оправдал свое имя, обзаведясь максимально возможным бронированием для гражданских машин. Милитари-версия прошлого года «Танка» от калифорнийской конторы Rezvani Motors получила название Military Edition. Степень бронезащиты внедорожника, изначально смонтированного на БТР, соответствует наивысшему, 7-му уровню защиты (непроницаемость от стрельбы из штурмовой винтовки). Ради этого оказались забронированы не только корпус по периметру и сверху, но еще и стекла, и V-образное днище, отводящее в стороны энергию взрыва при подрыве на mine или заряде взрывчатки. Дополнительно кевларовой обшивкой покрыты аккумуляторная батарея и топливный бак машины. В список оснащения Tank Military Edition входят защита радиатора, армейские шины со стальным сердечником, которые не боятся проколов, выдвигаемые ручки дверей, система дымовой завесы, система ночного видения, ослепляющие фары, стробоскопы, сирена, противогазы, комплекты для оказания первой помощи и защиты от переохлаждения. Для клиентов будут доступны несколько вариантов регулируемой подвески, отделка интерьера и цветовых решений. Опционально базовый V8 может быть заменен на более мощный 717-сильный агрегат Hellcat. Цены на машину начинаются от \$295 тыс.

ПРИКРОЙ, ЗАХОЖУ В АТАКУ!



Ford оформил Mustang в стиле истребителей Королевских ВВС времен Битвы за Англию, а пулеметами почему-то не снабдил. И как теперь прикажете воевать? Спецверсия купе Mustang под названием Eagle Squadron Mustang GT посвящена американским летчикам-добровольцам, воевавшим в составе британских военно-воздушных сил еще до того, как США вступили в войну в декабре 1941 года. Публичная премьера машины состоится на Фестивале скорости в Гудвуде. Уникальная livrea спорткара имитирует собой камуфляж и обозначения лучшего британского истребителя той поры – Supermarine Spitfire. Кроме того, машина получила карбоновый обвес с расширителями арок и доработанную подвеску Tactical Performance для улучшения управляемости. Двигатель V8 5.0, благодаря механическому компрессору, выдает 700 л.с. После гудвудских смотрин Eagle Squadron Mustang GT вернется в США и будет продан на благотворительном аукционе, средства от которого пойдут на различные программы обучения молодежи.

ИЗМЫВАТЕЛЬСТВО НАД КЛАССИКОЙ



Электротехническая компания Siemens превратила «Mustang» середины 1960-х в беспилотник. Всеми работами по переделке 1965 Ford Mustang занималось британское подразделение германского концерна в кооперации с учеными университета Кронфилда, которые и создали алгоритм беспилотного управления. В свою очередь инженеры Siemens полностью переделали оригинальное рулевое управление и адаптировали компоненты подвески для более точной управляемости. Также при помощи компании Bentley Systems была создана трехмерная карта трека, которая позволит наиболее точно позиционировать машину во время заезда. По словам гендиректора Siemens UK & Ireland Юргена Майера, беспилотный Mustang объединил в себе прошлое и будущее, в котором автономные технологии найдут более широкое применение. Увы, но ответ на невысказанный вопрос – почему же в качестве подопытного кролика был выбран именно американский, а не британский или немецкий автомобиль, так и не прозвучал. Лишенный души роботизированный «Mustang» без водителя попробует свои силы в соревновании по подъему на холм на юбилейном, 25-м по счету Фестивале скорости в Гудвуде. Среди подобных машин ему конкуренцию там может составить лишь болид Roborace, но он будет явно быстрее.

Range Rover Sport 2019 – сам продолжит движение



Компания Jaguar Land Rover представила Range Rover Sport 2019 модельного года. Автомобиль (рестайлинговая версия второго поколения), дебют которого прошел осенью 2017 года, получил новые опции

Впервые эта модель британского бренда увидела свет в 2005 году. Автомобиль построили на платформе Land Rover Discovery 3, а внешность «причесали» под Range Rover. Но «фишка» в другом – англичанам тогда удалось совместить в модели комфорт и роскошь люксового внедорожника с задатками спорткара. В том же году модель признали лучшим автомобилем из всех, что когда-либо выпускались британской маркой.

Второе поколение увидело свет в 2013 году, а осенью 2017-го появилась рестайлинговая версия. Ее представили сразу в трех исполнениях: Land Rover Range Rover Sport, ураганный Range Rover Sport SVR и экономичный, подзаряжаемый от сети гибридный Range Rover Sport PHEV. Капот из углепластика, декоративная отделка из карбона, шикарная светотехника... Кстате, головная оптика у нового «Спортса» доступна аж в четырех вариантах. В базе идут фары с 12 статичными светодиодными элементами. На следующей ступеньке предлагаются матричные светодиодные фары с 26 светодиодными элементами в каждом фанаре со способностью вертикальных сегментов затемняться. Третий вариант – светодиодные пиксельные фары головного света, что в цифровом эквиваленте означает 71 светодиод в каждой фаре, причем с регулируемой яркостью отдельно каждого пикселя! И,



наконец, топовый уровень – светодиодные пиксельные фары с двумя дополнительными глазами лазерно-люминофорных секций дальнего света в каждой фаре. Последние активируются при скорости движения свыше 80 км/ч и способны осветить дорогу на расстоянии более 500 метров перед автомобилем.

Внутри – царство роскоши и электроники: виртуальная панель приборов с экраном на 12 дюймов, 10-дюймовый экран мультимедийного комплекса на центральной консоли, проекционный дисплей с расширенными функциями, передние кресла с вентиляцией, обогревом и массажем, ионизатор воздуха и даже водонепроницаемый ключ-браслет (для любителей активного отдыха).

В базе автомобиль идет с системой постоянного полного привода без понижающей передачи (межосевой дифференциал Torsen делит тягу в соотношении 42:58 в пользу задних колес). За доплату же можно получить полноприводную трансмиссию с многоступенчатой муфтой, которая обеспечивает блокировку центрального дифференциала (в наличии демультипликатор и симметричный конический дифференциал). Коробка передач – 8-ступенчатый «автомат». Двигателей – 9: дизельные мощностью 249-339 л.с., бензиновые – 300-575 л.с. и гибридный бензиновый 2,0-литровый турбированный мотор Ingenium мощностью 300 л.с. и 116-сильный электромотор.

Что же касается новых опций автомобиля 2019 модельного года, то они по большей части заключаются в наличии адаптивного круиз-контроля с функцией Stop & Go. На практике это означает, что автомобиль способен не только поддерживать заданную скорость движения во время поездки или автоматически менять ее, дабы сохранить необходимую дистанцию до впереди идущего автомобиля, но и плавно остановиться в пробке, а также самостоятельно продолжить движение в течение трех секунд после остановки. Работает круиз-контроль в паре с системой экстренного торможения, которая снижает риск столкновения на высоких скоростях – при обнаружении препятствия по ходу движения она активирует тормозную систему. Помимо прочего, адаптивный круиз-контроль может быть доступен с функцией ассистента рулевого управления. Последний благодаря различным датчикам помогает удерживать автомобиль в своей полосе.

Mitsubishi L200 – в лидерах, но не у нас

Оксана Черноножкина

В этом году Mitsubishi L200 вновь был назван авторитетным автомобильным изданием Auto Express «Пикапом года». Этот титул японский автомобиль удерживает уже четвертый год подряд.

Свою историю пикап ведет с 70-х годов прошлого столетия. Японцы разрабатывали его совместно с концерном Chrysler – именно поэтому на разных рынках он продавался под разными именами: Dodge Ram 50, Plymouth Arrow Truck, Mitsubishi Mighty Max, Mitsubishi Forte... Рамная конструкция, двухместная кабина, неразрезной задний мост на рессорах – первоначально этот пикап был исключительно заднеприводным, однако ввиду спроса вскоре появилась и полноприводная модификация. Последнее на данный момент пятое поколение было показано миру в 2015-м – тогда же автомобиль и начал собирать «урожай» титулов.

«Победить в премии Auto Express и получить награду «Пикап года» – это огромное достижение, которым мы очень гордимся. Тем не менее победа в четвертый раз показывает, насколько Mitsubishi L200 опережал остальных уже на старте, несмотря на то, что на рынке появилось много новых игроков. Возможно, самое главное, что и наши клиенты продолжают делать выбор в пользу L200. Так, наши продажи L200 в текущем году на 15% выше продаж в 2017 за тот же период», – сказал Роб Линдли, управляющий директор Mitsubishi Motors в Великобритании.

Увы, на нашем рынке японская марка такими достижениями похвастаться не может. Безусловно, сам рынок пикапов

у нас не такой уж большой, однако за последние 5 лет на нем произошло заметное оживление. Тем не менее казахстанцы отдадут предпочтение другой японской марке – Toyota (на первичном рынке это пикап Hilux, на вторичном – Tundra), которая удерживает в этом сегменте лидерство просто с огромным отрывом – порядка 70% общих продаж. Mitsubishi же стойко держится на втором месте – чуть более 10%. Если говорить об ассортименте, то еще у нас есть Ssang Yong Actyon Sports, VW Amarok, Isuzu D-Max, UAZ Pickup и, пожалуй, все. Nissan NP300, как, впрочем, и Navara, сейчас не продается, Ford со своим Ranger тоже нас «покинул». Возможно, появится еще Mercedes-Benz X-Klasse. Но пока, как говорится, чем богаты.

«Mitsubishi L200 уже четвертый год подряд является победителем в классе. Тут все довольно просто – ни один из конкурентов не может предложить такое же разнообразие возможностей за разумные деньги. Кроме того, выбирая топовые комплектации Warrior, Barbarian или лимитированной Barbarian SVP II, набор опций, который вы получаете за свои деньги, соответствует уже топовым комплектациям классических SUV», – отметил главный редактор Auto Express Стив Фаулер. И вот тут позволим себе не согласиться. Уже не будем судить, как там у них в Великобритании, а у нас в цене L200 несильно отличается от того же Hilux. И глас народа, и его кошелек голосуют за второй – по итогам продаж за I полугодие текущего года пикапов Toyota Hilux было продано 499 единиц, что позволило модели занять 14-е место в топ-20. Mitsubishi же в этом шорт-листе не представлена ни одной из своих моделей.



007 Elements

Под таким названием в горах Гайслахголь, недалеко от австрийского горнолыжного курорта Зельден, открылась инсталляция, посвященная киносаге о Джеймсе Бонде. Расположенная на высоте более 3000 метров над уровнем моря, она предлагает гостям девять галерей и панорамный зал с видом на альпийские горы

Посетители могут увидеть, как здесь, в Зельдене, снимались самые драматичные сцены ленты «007: Спектр», плюс с помощью интерактивных дисплеев познакомиться с технологиями Jaguar Land Rover. Да-да, суть данной инсталляции – отражение 35-летнего сотрудничества британской марки с бондианой. Модели Jaguar и Land Rover появлялись в девяти частях бондианы с 1983 года – впервые Бонд в исполнении Роджера Мура сбегал от опасности на... Range Rover Classic, которым управляла Бьянка в исполнении Тины Хадсон.

Всего же вниманию посетителей инсталляции представлены более 70 автомобилей Jaguar Land Rover, которые были задействованы в съемках последней фильма серии – «007: Спектр». В их числе культовые Land Rover Defender, которыми управляли люди мистера Хинкса – одного из главных злодеев фильма, – и, конечно же, Range Rover Sport SVR, которым виртуозно управлял сам Хинкс, воплощенный на экране Дэйвом Батистой.

Помимо прочего, желающие смогут ознакомиться с передовыми технологиями Jaguar Land Rover – в частности, с новым электрокаром Jaguar I-PACE и системой на базе искусственного интеллекта.

Выставка открыта ежедневно с 09:00 до 15:30. Билеты: взрослый – 22 евро, детский – 12 евро – можно приобрести онлайн или в кассах Зельдена. Дополнительную информацию можно найти на портале www.007elements.com.

РАДИО ДАЧА

УЖЕ В ЭФИРЕ

АСТАНА	107.3	КОКШЕТАУ	106.5
АЛМАТЫ	91.3	ПАВЛОДАР	102.9
КАРАГАНДА	104.4	УРАЛЬСК	103.3
ШЫМКЕНТ	100.3	КЫЗЫЛОРДА ..	101.4
УСТЬ-КАМЕНОГОРСК ...	102.3	АКТОБЕ	104.3