



Как  
● реанимировать  
свое дело и  
создать лучшую  
команду



Чем  
«румынский  
актив КМГ»  
интересен  
китайцам?



Владислав Ли,  
председатель  
правления  
Банка  
ЦентрКредит

# КАПИТАЛ

№27  
(543)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 22 СЕНТЯБРЯ, 2016

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Какие  
приложения  
закачать  
туристу?

5  
страница

Связи решают  
все. Где искать  
партнеров по  
бизнесу?

8  
страница

Как стартап  
привлек  
полмиллиона  
долларов

9  
страница

Не  
предсказывать,  
а снижать  
последствия

9  
страница

К Мы в сети  
kapital.kz



## О чем говорил Данияр Акишев



Вероника Герман

**П**роблемы высокой долларизации экономики, необходимость обеспечения стабильности финансовой системы, повышение доверия к Нацбанку, тенге и к банковскому сектору. Именно так обрисовал свои задачи главный банкир страны Данияр Акишев на онлайн-конференции, прошедшей на сайте центра деловой информации Kapital.kz. Главе Нацбанка поступило более 200 вопросов, мы решили обратить внимание на самые важные.

**Инфляция.** Как и подобает главе Нацбанка, проповедующему инфляционное таргетирование, Данияр Акишев коротко рассказал о ситуации с инфляцией. По его словам, месячная инфляция в августе

составила 0,2%, а с начала года – 5,4%. Годовая инфляция, то есть накопленная инфляция за последние 12 месяцев, остается пока высокой. Начиная с октября 2016 года, годовая инфляция будет снижаться. К концу 2016 года мы ожидаем снижения годовой инфляции до однозначной цифры и ее приближения к верхней границе целевого коридора 6-8%.

**Обменный курс.** Нацбанк продолжает проводить политику свободного плавающего обменного курса. С одной стороны, это позволяет сохранить золотовалютные активы, а с другой – поддерживать конкурентоспособность наших товаров. Причем глава Нацбанка пояснил, что НБ РК проводит интервенции только с целью сглаживания резких колебаний, объем которых незначителен и не влия-

ет на общую ситуацию на рынке. И при необходимости он продолжит эту политику.

При этом Данияр Акишев подчеркнул, что цена на нефть является одним из основных факторов влияния на обменный курс тенге. Причем такая связь не является линейной, поскольку, кроме цены на нефть, существует множество других факторов, определяющих динамику обменного курса тенге. Казахстан является частью мировой экономики, поэтому изменения, происходящие в мировой экономике, особенно в основных торговых партнерах, включая Россию, будут отражаться и на состоянии внутри страны.

[Продолжение на стр. 8]

Спикер номера

**Нина Назарова,**

главный редактор литературного сайта «Горький», о рецензиях, соцсетях и бумажных книгах

Подробнее [Стр. 8]

Цитата номера

**«Мы уже давно продаем не товары, а атмосферу»,**

– Нурлан Смагулов, президент Astana Group

Подробнее [Стр. 2]



**GAGARIN PARK**  
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

Пути к звездам!



ЗДЕСЬ СТРОИТСЯ СЧАСТЬЕ

- ♦ Расположен на пересечении улиц Гагарина-Левитана
- ♦ 9-12-этажный жилой комплекс
- ♦ Рядом ТРЦ MEGA, школа Haileybury Almaty, ТРЦ Magnum, зал Crossfit Brute Force
- ♦ Детский развивающий центр на 1 этаже
- ♦ Во дворе зона WorkOut
- ♦ Охранная служба 24/7
- ♦ Видеонаблюдение, управдом
- ♦ Уровень от пола до потолка 3 метра
- ♦ Wi-Fi интернет на территории двора 24/7

г. Астана, БЦ «Viva Plaza», ул. Сыганак, 18/3

г. Астана, БЦ «Аффари», ул. Бокейхана, 24

+ 7 (7172) 360-360

г. Алматы, мкр. Самал 3, б-р. Мендикулова д.25

+ 7 (727) 33-150-33



Available on the App Store

ANDROID APP ON Google play

Все виды планировок в мобильном приложении VI GROUP 2016

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

**КАЗАХСТАН**  
«БАЙТЕРЕК» УСИЛИВАЕТ КОНТРОЛЬ

В АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» проведены ежегодные акции в рамках Государственной программы инфраструктурного развития «Нұрлы жол».

В мероприятии приняли участие представители дочерних компаний холдинга, а также представители компаний-застройщиков, участвующих в реализации Госпрограммы «Нұрлы жол». Управляющий директор НУХ «Байтерек» Канрбек Акумбаев напомнил, что перед холдингом поставлена задача по обеспечению казахстанца доступным жильем. Для ее реализации в ближайшие 2 года всего планируется построить 1,4 млн кв. м жилья, или 22,5 тыс. квартир по всей стране. На данные меры направляется около 200 млрд тенге. (Соб. инф.)

**ПРОГРАММА ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ: МИНУС 13 МЛРД ТЕНГЕ**

Обеспечить эффективность выполнения государственных программ и создать механизмы, минимизирующие коррупционные риски. Об этом говорили на заседании Комиссии при Президенте РК по вопросам противодействия коррупции под председательством Госсекретаря РК Гулышары Абдыкаликовой. Государством выделяются значительные бюджетные средства на исполнение программ индустриально-инновационного развития на 2010-2014 и 2015-2019 годы. Анализ показал, что использование бюджетных средств при их реализации сопровождается многочисленными нарушениями. Сначала реализация первой программы индустриализации по фактам хищения денежных средств государству причинил ущерб на сумму более 13 млрд тенге. Государственный секретарь отметил, что в соответствии с поручением главы государства важно на местах обеспечить эффективное исполнение программ, реализацию каждого инвестиционного проекта, а также широкое использование возможностей государственных ресурсов при оказании государственных услуг населению. Решением Комиссии государственным органам поручено работать с имеющимся числом нарушителей законности и выбирать меры по их недопущению в дальнейшем деятельности. (Пресс-служба Ақоры)

**КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ**

**АЙДОС КЫДЫРМА**

+ назначен руководителем пресс-службы, пресс-секретарем премьер-министра РК

**БЕКТАС БЕКНАЗАРОВ**

+ избран заместителем председателя Сената Парламента РК

**БУЛАТ КОПЕШОВ**

+ назначен заместителем председателя правления АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»

**ЖАНБОЛАТ МЕЛДЕПОВ**

+ назначен президентом АО «Центр международных программ»

**КАНАТ АЛПЫСБАЕВ**

+ назначен председателем правления, президентом АО «НК «Казахстан темір жолы»»

**МУРАТ МАЙКЕЕВ**

+ назначен первым заместителем министра обороны РК – начальником Генерального штаба Вооруженных сил РК

**НУРДИЛЬДА ОРАЗ**

+ назначен заместителем руководителя аппарата Генеральной прокуратуры РК

**РУСТАМ КУСАИНОВ**

+ назначен управляющим директором АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»»

**ТАЛГАТ МУХАНБЕДЖАНОВ**

+ назначен руководителем управления по контролю за использованием и охраной земель Алматинской области

# Нурлан Смагулов: «Мы уже давно продаем не товары, а атмосферу»

Виктория Говоркова

Рассказывать о MEGA Нурлан Смагулов может долго и увлекательно. Вспоминая интересные истории лет пяти-шести проекта. О том, как все началось с сомнительного расположения на месте заброшенного радиозавода, которое вокруг было застроено частным сектором. О спорах с аскетичными британскими архитекторами, которые нарисовали начальный концепт Mera Alpha-2 в бело-серо-черных тонах, и о том, как водили их по городу, в музеи, в горы, чтобы напугали, надыхались нашей культурой и поняли, что амбициозные ирынке цвета, эмоции, больше воздуха и пространства. О том, как передумывали, прекращали первую «MEIY», начиная с «45 тысяч квадратных метров и построив 80 тысяч тонн, 10 лет назад, в Алматы было только один торговый центр – «Ам-стор» на Фурманова, а еще целый город барахолок и никакого цивилизованного шопинга.

Сейчас заканчивается строительство уже седьмого центра – MEGA Silk Way в Астане. Он во многом будет уникальным, потому что людей надо удивлять, говорит Нурлан Смагулов, они уже ждуть от нас. Экран кинотеатра размером с «футбольное поле», новые форматы развлеканий, мир профессий для детей, парк морских животных, дельфины. И здесь единственный раз за все время нашего полуторачасового интервью ситуациям в его голосе как будто сменяется другим настроением. «Дельфинов привезут на гастроль из Пензенжского дельфинария. Нас Нарулан попросил построить бассейн для парка морских животных. Причем там будет специальная лаборатория подготовки воды, все международные требования выполняются. А дельфины привлекут к нам большое количество ветеринарами и тренерами», – подробно рассказывает он.

Нурлан Эркебулатович, почему вам все время приходится а что-то оправдываться? То за то, что вы на малой родине строили, то за деньги ЕНПФ, теперь вот еще за дельфинов.

– Я тоже часто задаю себе этот вопрос. Наверное, это плата за популярность, успех.

Деньги ЕНПФ дают многим, а пишут только про меня. Поймите, пенсионные деньги должны работать! И у нас они работают 18–20 годовалых. На самом деле это выше коммерческих ставок в банках. Мы заняли 15 млрд, а через 5 лет я должен отдать 30 млрд, выгодно это, как думаете? У нас проект, который под личным контролем главы государства, а это ответственность другого порядка.

Я как Нурлан Смагулов 25 лет в бизнесе и у меня нет ни одного дефолта в банке, ни одной истории чести. Я никогда не деньги, которые мы получили. Мы строим коммерческую недвижимость, у нас сотни арендаторов, и даже если несколько из них уйдут, их на место придет другие и сам рынок не упадет. Так что все нормально. Но во всем мире пенсионные фонды часто приобретают акции, ценные бумаги, коммерческую недвижимость. И основная задача, которая стоит перед управляющими этими фондами – это заработать деньги. А наши ТПЦ не просто доходны, но и помогают местному бизнесу создавать рабочие места, получать прибыль. Раньше люди не знали, как использовать их и пенсия им не нужна, сейчас узнали, и им это не понравилось.

Можно сказать, что в целом люди в Казахстане раздражены, потому что идет конфликт общества и человека. Как у обычных граждан? Или это связано с тем, что сформировано правильное отношение к предпринимателям, которые не олигархи, а сами шаг за шагом выстроили бизнес.

Все ирония в том, что когда хотят похвалить наши успехи, называют Смагулова, и когда хотят поругать – опять вспоминают меня. Мое имя уже стало нарицательным. Нас, младозрелого, начинают называть жидом. Мы создаем большое острось мало, поэтому отчасти это собирательный образ.

– Давать все-таки о более приятном. В этот раз вы будете решать 10-летние проекты MEGA. С какими результатами вы пришли к этой юбилейной дате?

– Казахстанцы любят наш бренд, мне очень приятно, когда говорят «наша страна» и «наш клиент», независимо от того, что они и нас делают. Мы не можем смотреть на нашего посетителя, который ничего не купил, а просто сидит на скамейке у нас в торговом центре. Мы снижаем глубже: если в этот раз он ничего не купил, но ему понравилось, значит вернется и обязательно что-нибудь купит в следующий раз. Мы не заглядываем в карман нашим гостям. У нас для

всех удобные условия, мы никого не дискриминируем: ни автомобилистов, ни пешеходов, ни инвалидов, ни детей, ни пожилых людей. MEGA во всех видях должных клиентов.

– А средний чек упал?  
– Конечно, за последние два года он снизился. Цены в тенге после девальвации выросли, у людей был шок, они вообще мало покупали. Но, несмотря на то, что потребительский чек стал ниже, чем до девальвации, посещаемость растет. И это важно. Потому что в кризис люди идут к нам за положительными эмоциями.

– У вас есть данные, какое количество посетителей приходит к вам развлекаться, а не покупать? Их стало больше?  
– Да, таких людей стало больше. Если до девальвации молодой человек, например, мог пригласить девушку в ресторан, то теперь он пригласит ее в кино и на футбол. Мы можем дать интересный формат комфортного досуга для любого кошелька.

– Я не скажу, что у нас дешевые товары, не люблю это слово. В «MEGA» представлены качественные товары для людей со средним достатком, массовые, но при этом культурные и модные бренды, популярное по всему миру.

– Это зависит от команды, которая строит, руководит проектом. Все наши основные менеджеры – люди, которые пришли в нашу команду 10–13 лет назад. Жизнь



– Если говорить о классических торговых центрах в Европе или США, там они изменили для шопинга. Только в дубайских моллах есть разнообразные форматы развлечений – ледовые катки, скалодром, но там у них и свои стили жизни. Мы же живем в Казахстане. Жизньный цикл ТРЦ различаются от торговых центров за рубежом, мы уникальны этим сочетанием развлеканий и шопинга.

– Какую долю в структуре дохода центра занимает его развлекательная часть?  
– В разных наших ТРЦ по-разному, обычно 20–30% площади приходится на развлекательную часть, но в MEGA Silk Way эта цифра будет составлять 40%. При этом доходная часть развлечений и общей структуре – около 5%.

– У вас по-прежнему есть очередь из арендаторов?  
– Есть, хоть она и стала меньше. Есть арендаторы, которые хотят занять на какое-то конкретное пространство, мы, тем же нам приятно и можно проводить большое время. В онлайн все-таки тяжело поспирать на батуте, кататься на коньках, отказываться от международных брендов, проводить мероприятия. Поэтому мы стараемся, у нас сложился, не обидеть наших давних стратегических партнеров, особенно казахстанских.

– Мы отказываем многим известным брендам, потому что они находятся в дру-

гота территории счастья, комфорта и безопасности.

– Мы проводим много развлекательных мероприятий, ивентов к каждому празднику. И даже если нет повода, мы его можем придумать (смеется). К нам приходят молодые пары и танцуют на наших площадках сальсу, бачату, зумбу. Это совершенно бесплатно, люди знают, что в выходные у нас всегда есть что-то интересное. Это аура счастливого города в городе. У казахстанцев MEGA уже стала именем нарицательным торгово-развлекательного центра, нашим национальным брендом.

– Вы так увлеченно рассказываете о «MEGA», это сейчас ваше любимое детище?  
– Да, я в жизни создал не так много брендов. Astana Motors, мне кажется, тоже достаточно заметна на казахстанском рынке, это компания с традициями, и с нее мы начинаем. Но MEGA сейчас переживает бурное развитие, да, 70–80% моего рабочего времени посвящено именно этому проекту.

– Есть ли у ТРЦ какой-то жизненный цикл? Как, к примеру, у компаний – рест, выход на плато, спад. Или еще работают другие законы?  
– Это зависит от команды, которая строит, руководит проектом. Все наши основные менеджеры – люди, которые пришли в нашу команду 10–13 лет назад. Жизнь

– Какой у вас сейчас расчетный курс для арендаторов?  
– До сих пор 210 тенге. И, более того, мы сделали скидку даже в тенге. Если сравнивать до девальвации и сейчас, то получается, что в тенге мы до сих пор получаем больше, чем в долларах. Мы считаем, что в долларах мы получаем меньше в два раза.

– С юркими арендаторами уже переходим на процент с оборота? Расскажите, как идет этот процесс? Разработана ли уже система мониторинга, которую вы хотели подключить к кассовым аппаратам всех арендаторов?  
– Мы сейчас хотим перейти на такую систему, сейчас идет многоступенчатая работа, разговариваем индивидуально. Разработаны CRM – систему лояльности клиентов. Она будет создавать благоприятные условия для покупателей, так и для продавцов.

– С 60% наших арендаторов у нас уже есть договоры на процент с оборота, но при этом у них остается минимальная финансовая ставка.  
– Наша задача – уйти от доллара. В Astana Motors, например, мы уже не говорим и не считаем в валюте. Реалии такие, бед шафса.

– А зачем нужна эта минимальная финансовая ставка?  
– Есть эксплуатационные расходы, действующее законодательство, у нас арендаторы, которые не обновляют коллекции, не обучают продавцов, не совершенствуют торговое оборудование. Для нас, конечно, позитивно, когда процент с оборота больше, чем фиксированный, потому что это минимум не отражает затрат на строительные и обслуживающие. Так работаем во всем мире. Эксплуатационные и рекламные расходы – это минимальные затраты. Мы договорились, чтобы наши партнеры процветали и делились с нами своим успехом. Сейчас процент с оборота у подавляющего большинства выше минимальной ставки.

– Работает ли уже карта лояльности MEGA Plus?  
– Мы сделали аудит всех своих бизнес-процессов, создали «доброе утро» CRM, сейчас проводим тестирование приложений, которые будут писать нам ИО. Судя из департамент новых технологий и хотим внедрить карту в середине 2017 года. Думая, мы все с удивим.

– Каким вы в целом видите будущее ТРЦ в эпоху онлайн-шопинга? Как скоро ритейлеры начнут больше инвестировать в онлайн и интернет-магазины, а не в торговые точки?  
– Сейчас развитие технологий идет экспонентно, в геометрической прогрессии, например, быстро ушли в прошлое мини-телевизоры, компьютеры, в банковские вещи, например, не исчезнут никогда – книги, кино. Люди идут на людей, мы все за редким исключением социально вовлечены. Наши центры – один из самых больших гражданских совокуплений в стране, люди приходят сюда получить удовольствие. Так будет всегда.

– Конечно, онлайн-ритейл будет развиваться, через несколько лет магазины будут онлайн и интернет-магазины, это естественный процесс. И роль государства в этом процессе могла бы быть больше активной. Например, оно могло бы стимулировать этот процесс, предоставляя какие-то преференции, скидки, льготы, субсидии. У людей есть история покупки, которую они помнят из-за эмоционального подьяема, ощущений. Пока быстрее, чем свои сайты ритейлеры развивают торговое оборудование, всю эту ауру – вытражи, подсекут.

– Сами торговые площади уменьшаются, поэтому мы развиваем развлекания. Мы создаем новое пространство, мы, тем же нам приятно и можно проводить большое время. В онлайн все-таки тяжело поспирать на батуте, кататься на коньках, отказываться от международных брендов, проводить мероприятия. Поэтому мы стараемся, у нас сложился, не обидеть наших давних стратегических партнеров, особенно казахстанских.

– Мы отказываем многим известным брендам, потому что они находятся в дру-

гом ценовом сегменте, мы не хотим, чтобы наш покупатель наткнулся на очень дорогой, люксовый товар и попал в неловкую ситуацию.

– У нас постоянно идет ротация, кого-то пересаживаем, уходящих – это нормальная жизнь. В следующем году мы ожидаем прихода еще нескольких известных международных брендов, чемпионов ритейла. А вообще очень многие известные бренды появились в Казахстане через ворота «MEIY». Это и Zara, и Gap, и Starbucks и Burger King, и KFC.

– А казахстанским дизайнерам предоставляете какие-то льготы?  
– Постоянно. Вообще, для всех казахстанских компаний у нас отдельный тариф. Успешно работают Mimiorki, Gravets. Многих мы даже просим прийти к нам, например, чтобы сделать вели переговоры с Капчгайским фарфоровым заводом, но, к сожалению, у них нет достаточно разнообразной продукции, чтобы они могли заполнить магазин.

– Мы делаем это не только из патриотизма, казахстанцы с большей любовью будут покупать свое, мы видим, что лояльность есть.

– Вы говорили, что все-таки будет постепенное эволюционировать к проценту от оборота...  
– После девальвации мы пошли на беспрецедентные меры и весь удур принесли на себя. Мы установили курс доллар 210 тенге.

– Какое у вас сейчас расчетный курс для арендаторов?  
– До сих пор 210 тенге. И, более того, мы сделали скидку даже в тенге. Если сравнивать до девальвации и сейчас, то получается, что в тенге мы до сих пор получаем больше, чем в долларах. Мы считаем, что в долларах мы получаем меньше в два раза.

– С юркими арендаторами уже переходим на процент с оборота? Расскажите, как идет этот процесс? Разработана ли уже система мониторинга, которую вы хотели подключить к кассовым аппаратам всех арендаторов?  
– Мы сейчас хотим перейти на такую систему, сейчас идет многоступенчатая работа, разговариваем индивидуально. Разработаны CRM – систему лояльности клиентов. Она будет создавать благоприятные условия для покупателей, так и для продавцов.

– С 60% наших арендаторов у нас уже есть договоры на процент с оборота, но при этом у них остается минимальная финансовая ставка.  
– Наша задача – уйти от доллара. В Astana Motors, например, мы уже не говорим и не считаем в валюте. Реалии такие, бед шафса.

– А зачем нужна эта минимальная финансовая ставка?  
– Есть эксплуатационные расходы, действующее законодательство, у нас арендаторы, которые не обновляют коллекции, не обучают продавцов, не совершенствуют торговое оборудование. Для нас, конечно, позитивно, когда процент с оборота больше, чем фиксированный, потому что это минимум не отражает затрат на строительные и обслуживающие. Так работаем во всем мире. Эксплуатационные и рекламные расходы – это минимальные затраты. Мы договорились, чтобы наши партнеры процветали и делились с нами своим успехом. Сейчас процент с оборота у подавляющего большинства выше минимальной ставки.

– Работает ли уже карта лояльности MEGA Plus?  
– Мы сделали аудит всех своих бизнес-процессов, создали «доброе утро» CRM, сейчас проводим тестирование приложений, которые будут писать нам ИО. Судя из департамент новых технологий и хотим внедрить карту в середине 2017 года. Думая, мы все с удивим.

– Каким вы в целом видите будущее ТРЦ в эпоху онлайн-шопинга? Как скоро ритейлеры начнут больше инвестировать в онлайн и интернет-магазины, а не в торговые точки?  
– Сейчас развитие технологий идет экспонентно, в геометрической прогрессии, например, быстро ушли в прошлое мини-телевизоры, компьютеры, в банковские вещи, например, не исчезнут никогда – книги, кино. Люди идут на людей, мы все за редким исключением социально вовлечены. Наши центры – один из самых больших гражданских совокуплений в стране, люди приходят сюда получить удовольствие. Так будет всегда.

– Конечно, онлайн-ритейл будет развиваться, через несколько лет магазины будут онлайн и интернет-магазины, это естественный процесс. И роль государства в этом процессе могла бы быть больше активной. Например, оно могло бы стимулировать этот процесс, предоставляя какие-то преференции, скидки, льготы, субсидии. У людей есть история покупки, которую они помнят из-за эмоционального подьяема, ощущений. Пока быстрее, чем свои сайты ритейлеры развивают торговое оборудование, всю эту ауру – вытражи, подсекут.

– Сами торговые площади уменьшаются, поэтому мы развиваем развлекания. Мы создаем новое пространство, мы, тем же нам приятно и можно проводить большое время. В онлайн все-таки тяжело поспирать на батуте, кататься на коньках, отказываться от международных брендов, проводить мероприятия. Поэтому мы стараемся, у нас сложился, не обидеть наших давних стратегических партнеров, особенно казахстанских.

– Мы отказываем многим известным брендам, потому что они находятся в дру-

готе территории счастья, комфорта и безопасности.

– Мы проводим много развлекательных мероприятий, ивентов к каждому празднику. И даже если нет повода, мы его можем придумать (смеется). К нам приходят молодые пары и танцуют на наших площадках сальсу, бачату, зумбу. Это совершенно бесплатно, люди знают, что в выходные у нас всегда есть что-то интересное. Это аура счастливого города в городе. У казахстанцев MEGA уже стала именем нарицательным торгово-развлекательного центра, нашим национальным брендом.

– Вы так увлеченно рассказываете о «MEGA», это сейчас ваше любимое детище?  
– Да, я в жизни создал не так много брендов. Astana Motors, мне кажется, тоже достаточно заметна на казахстанском рынке, это компания с традициями, и с нее мы начинаем. Но MEGA сейчас переживает бурное развитие, да, 70–80% моего рабочего времени посвящено именно этому проекту.

– Есть ли у ТРЦ какой-то жизненный цикл? Как, к примеру, у компаний – рест, выход на плато, спад. Или еще работают другие законы?  
– Это зависит от команды, которая строит, руководит проектом. Все наши основные менеджеры – люди, которые пришли в нашу команду 10–13 лет назад. Жизнь

– Какой у вас сейчас расчетный курс для арендаторов?  
– До сих пор 210 тенге. И, более того, мы сделали скидку даже в тенге. Если сравнивать до девальвации и сейчас, то получается, что в тенге мы до сих пор получаем больше, чем в долларах. Мы считаем, что в долларах мы получаем меньше в два раза.

– С юркими арендаторами уже переходим на процент с оборота? Расскажите, как идет этот процесс? Разработана ли уже система мониторинга, которую вы хотели подключить к кассовым аппаратам всех арендаторов?  
– Мы сейчас хотим перейти на такую систему, сейчас идет многоступенчатая работа, разговариваем индивидуально. Разработаны CRM – систему лояльности клиентов. Она будет создавать благоприятные условия для покупателей, так и для продавцов.

– С 60% наших арендаторов у нас уже есть договоры на процент с оборота, но при этом у них остается минимальная финансовая ставка.  
– Наша задача – уйти от доллара. В Astana Motors, например, мы уже не говорим и не считаем в валюте. Реалии такие, бед шафса.

– А зачем нужна эта минимальная финансовая ставка?  
– Есть эксплуатационные расходы, действующее законодательство, у нас арендаторы, которые не обновляют коллекции, не обучают продавцов, не совершенствуют торговое оборудование. Для нас, конечно, позитивно, когда процент с оборота больше, чем фиксированный, потому что это минимум не отражает затрат на строительные и обслуживающие. Так работаем во всем мире. Эксплуатационные и рекламные расходы – это минимальные затраты. Мы договорились, чтобы наши партнеры процветали и делились с нами своим успехом. Сейчас процент с оборота у подавляющего большинства выше минимальной ставки.

– Работает ли уже карта лояльности MEGA Plus?  
– Мы сделали аудит всех своих бизнес-процессов, создали «доброе утро» CRM, сейчас проводим тестирование приложений, которые будут писать нам ИО. Судя из департамент новых технологий и хотим внедрить карту в середине 2017 года. Думая, мы все с удивим.

– Каким вы в целом видите будущее ТРЦ в эпоху онлайн-шопинга? Как скоро ритейлеры начнут больше инвестировать в онлайн и интернет-магазины, а не в торговые точки?  
– Сейчас развитие технологий идет экспонентно, в геометрической прогрессии, например, быстро ушли в прошлое мини-телевизоры, компьютеры, в банковские вещи, например, не исчезнут никогда – книги, кино. Люди идут на людей, мы все за редким исключением социально вовлечены. Наши центры – один из самых больших гражданских совокуплений в стране, люди приходят сюда получить удовольствие. Так будет всегда.

– Конечно, онлайн-ритейл будет развиваться, через несколько лет магазины будут онлайн и интернет-магазины, это естественный процесс. И роль государства в этом процессе могла бы быть больше активной. Например, оно могло бы стимулировать этот процесс, предоставляя какие-то преференции, скидки, льготы, субсидии. У людей есть история покупки, которую они помнят из-за эмоционального подьяема, ощущений. Пока быстрее, чем свои сайты ритейлеры развивают торговое оборудование, всю эту ауру – вытражи, подсекут.

– Сами торговые площади уменьшаются, поэтому мы развиваем развлекания. Мы создаем новое пространство, мы, тем же нам приятно и можно проводить большое время. В онлайн все-таки тяжело поспирать на батуте, кататься на коньках, отказываться от международных брендов, проводить мероприятия. Поэтому мы стараемся, у нас сложился, не обидеть наших давних стратегических партнеров, особенно казахстанских.

– Мы отказываем многим известным брендам, потому что они находятся в дру-

# Владислав Ли: «Сейчас никто не хочет идти в бизнес»



Ольга Фоминских

Любая экономика не может развиваться без передового банковского сектора. В самые трудные годы доля казахстанских банков занимала порядка 50% в ВВП страны. При этом отечественные финансовые институты сохранили в течение долгого времени место технологических лидеров. Сегодня этот сектор испытывает значительные трудности, и, вероятно, преодолеет их только усилиями самих банков и их собственником ирландия удачи.

Деловой еженедельник «Капитал» продолжает серию публикаций с известными банкирами о том, как можно преодолеть кризис с помощью «задышать» экономике. Корреспондент нашего издания встретился с Владиславом Ли, главой Банка ЦентрКредит, чтобы обсудить эти и многие другие вопросы, а также узнать, почему он решил взять на себя дополнительно общественную нагрузку в качестве депутата в масличате Алматы.

**О банковском секторе**

– Владислав Сединичев, каково развитие банковского сектора по итогам первого полугодия? Есть ли ощущение, что дно уже достигнуто?  
– Как правило, в ВВП на душу населения в среднем полугодия составляет 0,1%. Но, если посмотреть на цифры, у нас ВВП в долларовой выражении сократился, сегодня он составляет порядка \$130 млрд. И если в 2013 году ВВП на душу населения составлял больше 13 000 долларов, в этом году после двух девальваций он не превышает 7000 долларов. С другой стороны, опыт же благодаря девальвации, произошедшей в прошлом году, в бюджете появились излишки, и в этом году они составили 800 млрд тенге. Этот эффект, как я упоминал, связан с изменением курса, с ужесточением валютного администрирования. Но я даже не знаю, хорошо это или плохо. Для текущего года хорошо, но точки зрения долгосрочного развития, понятно, что компании в кризисе вынуждены больше платить в бюджет, а государство снижается на их финансовой устойчивости, стабильном развитии и т.д. Здесь я опасюсь, как бы за этим влеском 2017 год не стал хуже, чем нынешний год.

– Оценивая состояние экономики и банковский сектор чувствует себя не слишком хорошо. Наверняка вы видели официальные данные. На рынке наблюдаются падение судного портфеля по банковскому сектору, а тот небольшой рост связан, прежде всего, с учетом корректировки на курс. В итоге последние два года происходит стагнация кредитного рынка. Хотя остаются лидеры, которые продолжают наращивать кредитную массу, но есть и игроки, которые выбрали консервативный подход, и сейчас очень аккуратно фактически.

– Что касается нашего банка, если брать конкретные цифры с начала года – у нас снижение составило 7%.

– Для реанимации кредитного рынка и, как следствие, возобновления роста экономики нужен эффективный банковский сектор. Но в последние годы он стал лишь проводником государственных программ...  
– Действительно, до 2008 года надудил пузырь на рынке недвижимости, который привлек к появлению переоцененных активов, которые так и остались на балансах банков. И, к сожалению, за последние 8 лет этого рынка кредитов в США, которая в итоге привлекла к мировому уровню кризису. Конечно, хотелось бы избежать этих ошибок, это, скорее, философия вопроса. Но наша банковская ситуация и рынок не позволяют нам сейчас проводить в 2014, 2015 году. И сейчас уровень валютных кредитов все еще остается значительным, в среднем по сектору он составляет порядка 45%. В некоторых банках эта цифра превышает 60%, в некоторых – ниже 30%. Но эти факторы все еще создают серьезные проблемы для банков.

– Наверное, силами самих банков и самих акционеров решить эту проблему не получится. ЦПО заявил о введении третьей очереди. Это крупные проекты дадут дополнительные финансовые потоки для страны.

– Меня все же волнует вопрос кредитования. Очевидно, что в период стагнации многие предприятия не спешат в банки за кредитами. Есть ли сегодня потребности в кредитах у казахстанского бизнеса?  
– Потребность в кредитах есть всегда, сегодня тоже. Другой вопрос, что ставки по кредитам очень высокие и это связано с высокой стоимостью денег на рынке. Понятно, что население не убедить только лозунгами держать свои сбережения в национальной валюте. Для этого должны работать экономические мотиваторы и, прежде всего, экономический рост. Это в итоге достаточно высокой процентной ставки, которая закрывает риски колебания курса тенге к доллару.

– По последним 6 месяцев мы видим, как население конвертирует свои долларовые вклады в тенговые. На это влияют два фактора: прежде всего, относительная стабильность тенге по отношению к доллару и, второй, мигрирующая процентная ставка в 14% по тенговым депозитам. Это попутно возвращает экономику к тенге. Если у нас до марта уровень вкладов доходил до 90% в долларах, то сегодня он снизился на 10%. На примере нашего банка, если в марте у нас на тенговых депозитах население хранило 88 млрд тенге, то на сегодняшний день эта сумма увеличилась почти вдове – до 154 млрд тенге. Это, конечно, хорошо, для того чтобы стимулировать спрос и осуществление валютного контроля, борьба с отмытием денег и противодействие финансированию терроризма. Издержки, которые сопутствуют банковскому бизнесу, должны быть снижены. В противном случае, банковский бизнес достаточно серьезно, очень глубоко ошибается. Поэтому всегда нужно помнить, что есть две стороны медали.

– Вот как раз вторая сторона – NPL (проблемные займы). Будет ли рост этих займов?  
– Не исключено такое развитие событий. Растут и другие проблемы, связанные с высокими долями валютных кредитов в портфеле. Безусловно, у нас есть ограничения регулятора на уровне 10%, но в то же время Наибанк доверяет отчисления NPL на фонды страхования, которые банки создают. Но надо понимать, что на этот работа банков с этими проблемными активами не заканчивается и проводится дальнейшие мероприятия по погашению.

– Но бесконечно сидеть без кредитования точно невозможно, будут ли в развитии такие проблемы?  
– Этот вопрос конкурентной среды. Крупные банки, я думаю, будут снижать ставки ниже мелкие банки, у которых ограничена клиентская база, будут какое-то время предоставлять более высокие ставки. Но они также вынуждены будут выдавать эти деньги под высокие ставки или в рисковые компании. И здесь вопрос не только в том, чтобы выдать кредиты, но и в том, чтобы вернуть их.

– В целом, на мой взгляд, все будет зависеть от степени долларизации вкладов. Если в 2017 году мы достигнем уровня 50% на 50% по вкладам в тенге и иностранной валюте, это создаст предпосылки для снижения ставки. В целом, я думаю, ник неприятностей мы пройдем уже в этом году. И в 2017 году будет лучше, а в 2018 году – еще лучше. Во-первых, «Капчгайт» залучится. ЦПО заявил о введении третьей очереди. Это крупные проекты дадут дополнительные финансовые потоки для страны.

– Меня все же волнует вопрос кредитования. Очевидно, что в период стагнации многие предприятия не спешат в банки за кредитами. Есть ли сегодня потребности в кредитах у казахстанского бизнеса?  
– Потребность в кредитах есть всегда, сегодня тоже. Другой вопрос, что ставки по кредитам очень высокие и это связано с высокой стоимостью денег на рынке. Понятно, что население не убедить только лозунгами держать свои сбережения в национальной валюте. Для этого должны работать экономические мотиваторы и, прежде всего, экономический рост. Это в итоге достаточно высокой процентной ставки, которая закрывает риски колебания курса тенге к доллару.

– По последним 6 месяцев мы видим, как население конвертирует свои долларовые вклады в тенговые. На это влияют два фактора: прежде всего, относительная стабильность тенге по отношению к доллару и, второй, мигрирующая процентная ставка в 14% по тенговым депозитам. Это попутно возвращает экономику к тенге. Если у нас до марта уровень вкладов доходил до 90% в долларах, то сегодня он снизился на 10%. На примере нашего банка, если в марте у нас на тенговых депозитах население хранило 88 млрд тенге, то на сегодняшний день эта сумма увеличилась почти вдове – до 154 млрд тенге.





НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПОДОРОЖАЛА

Арнда коммерческой недвижимости намного дороже обычных подорожки для семейных надменных паркингов (на 63,8% за год), фотосалонов (на 46,6%) и столовых (на 43,7%). Значительно увеличилась за 8 месяцев ввод в эксплуатацию объектов торговли, ремонта и бытового обслуживания (плюс 35,4% год к году), а также складов (плюс 30,2%). Поэтому август арендная плата на офисные помещения значительно меньше подорожала год к году. Офисный класс В (би 19,8% в сравнении с августом 2015 до 29,6% за кв. м) и малобюджетные бюджетные офисы класса D (на 10,6%, до 1214 тенге за кв. м). Элитные офисы класса А, напротив, несколько подешевели – на 3,3%, до 4522 тенге за кв. м. Заметно подскочили арендные цены на магазины (плюс 16,4% за год, до 2262 тенге за кв. м) и бутики в торговых домах к торгово-развлекательных центрах (плюс 9,3%, до 5242 тенге за кв. м). Киоски, фотосалоны, детские центры подорожали на 2204 тенге за кв. м. Среди помещений для общепита очень оптимистично подорожала арендная плата на столовые – плюс 43,7%, до 2119 тенге за кв. м. Кафе появились в цене на 6,5%, до 2019 тенге за кв. м. Рестораны и кафе, наоборот, подешевели, цены снизились – минус 15,1%, до 2071 тенге за кв. м. (EnergyGroup.kz)

ДОЛЯ АВТО КАЗАХСТАНСКОЙ СБОРКИ СОСТАВИЛА 35%

По итогам минувшего месяца, рыночная доля автомобилей локальной сборки в Казахстане достигла 35%. Более трети покупателей новых легковых автомобилей предпочли модели казахстанских автозаводов. Об этом рассказала председатель правления БИГ «Союз предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» Олег Алфёров. По его словам, производство легковых автомобилей в республике демонстрирует непрерывный рост продаж к июню. В августе на конвейере выпущено более 7 тысяч автомобилей на сумму 4,2 млрд тенге. Несмотря на то, что эти цифры многократно уступают значениям двухтрехлетней давности, однако здесь в последний точке оттока из рынка автопарка в республиканский ВВП превращает показатели фармацевтической отрасли и приближается к уровню легкой промышленности. «Восстановление отрасли происходит постепенно, но на рынке наблюдается положительная динамика. По итогам августа темпы сокращения автомобильного рынка замедлились лишь до 45%. В то же время привлекательные ценовые предложения и уникальные условия кредитования позволили казахстанским автозаводам значительно усилить позиции. Весомый вклад в восстановление отрасли вносит программа льготных автокредитов: за 16 месяцев ее работы с мая 2015 года 40% покупателей автомобильной сборки воспользовались займами по номинальной ставке 4% годовых», – подчеркнул Алфёров. (Собинф.)

В РК ПОДЕШЕВЕЛА НЕДВИЖИМОСТЬ

В июле 2016 года в Казахстане подешевела недвижимость. Помесячно новое жилье упало в цене на 0,2% и возросло на 0,5%. Количество сделок в сегменте квартир составляет 24%. В июле в Казахстане зафиксировано падение цен на новое (и 0,2%) и вторичное жилье (на 0,5%) по отношению к предыдущему месяцу. Квадратный метр в сегменте квартир в Алматы вырос в июле на 191,3 тыс. тенге на вторичном рынке. Разница цен на первичном и вторичном рынках недвижимости составила 24%. Среди регионов самые высокие новостройки в августе зафиксированы в ККО (66,7 тыс. тенге за кв. м, что на 43,4% больше среднего показателя по стране), столице РК (341,7 тыс. тт/кв. м). На третьем месте в сегменте нового жилья Атырауская область, где стоимость составила 322,6 тыс. тенге за кв. м (на 14,9% выше аналога по стране). По отношению к августу прошлого года самые высокие темпы роста цен на новое жилье продемонстрировали столица (+18,4%) и Павлодарская область (+10,2%). В Жезказганской, Кызылординской, Карагандинской и Алматинской областях стоимость новостроек осталась неизменной. В ЮКО, СКО, ЗКО, Актобынской и Ақмолинской областях жилье подешевело. Количество сделок купли-продажи в сегменте квартир в многоквартирных домах в июле упало на 11%, оставив 9826 единиц по отношению к предыдущему месяцу. (franking.kz)

КИНОПРОИЗВОДИТЕЛИ ПОЛУЧАТ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ

Для производителей отечественных фильмов статистическая комиссия Министерства культуры кинематографии до 2050 года предлагает ввести налоговые льготы. Об этом в ходе брифинга в здании центральных коммуникаций сообщил представитель пресс-службы Минкульта РК депутат Аскар Исмаилов. «Самое главное – в данной концепции мы предусматриваем налоговые льготы для местных производителей. Это усложно вы сделать и не иметь какой-то государственной помощи при финансировании, но это имеет право подать заявку для получения статуса «национальное кино». Это очень большие суммы. Мы как раз получим такую поддержку и возможность привлекать частные инвестиции», – заявил Исмаилов. Кроме того, он подчеркнул, что законодательство не предусматривает налоговые льготы для инвесторов, а налоги, которые связаны с КИИ, значительно уменьшатся, когда они получают доходы с кассы. Сейчас тем предусмотрены целий рад механизмов, который покажет прозрачность этой системы», – отметил Ахат Исмаилов. (Собинф.)

Как побудить людей больше читать

Главный редактор литературного сайта «Горький» о рецензиях, соцсетях и бумажных книгах

Анна Байкинова



Открывает литературный сайт во времена, когда мы не просто стали меньше читать, но и с головой ушли в онлайн (был бы най-фай), может показаться, что будущее книжки, ее будущее, сюда обидит других людей, которые стучат рецензии на все книжные новинки с одной лишь целью их продать, и вы получите картину, которая лишней раз докажет, что интерес к книгам постепенно угасает. Но это лишь на первый взгляд. Как оказалось, на рынке есть литературные энтузиасты, которые ставят перед собой цель сделать контент интересным, зажечь идею, при этом признавая, что «даже серьезные деловые издания не получают такой доход, чтобы говорить о прибыли». «Мы тем более не будем себя обманывать и говорить, что собираем богатого читателя», – говорит Анна Байкинова. Назарова, главный редактор литературного сайта «Горький». Мы встретились с ней уже после того, как сайт запустился, и поговорили о литературных рецензиях, о том, как привлечь внимание читателей и даже затронли судьбу бумажных книг.



**Разговор на равных**  
Изначальная идея создать сайт о книгах и чтении принадлежит Борису Купринову. Он основатель независимого книжного магазина «Фаланстер» в Москве, занимался реформированием московских библиотек – одним словом, работал скитником всю свою жизнь. Борису в голову пришла идея создания литературного сайта, который бы существовал вне в жестких рамках обычных книжных изданий, а рассказывал бы о произведениях и новых, и старых. Почти все медиа сейчас пишут исключительно о новых книгах. Это очень логично, потому что когда мы решаем что то прочитать, мы делаем выбор. Когда мы читаем книгу, а не мыслим в логике «пойду куплю эту книжку, потому что она свежая в магазине лежит». Из-за этого получается, что книга становится неким потребительским объектом, а не объектом чтения. Поэтому рекомендациям «брать – не брать». К тому же Россия огромная, и бывает, что новинки, о которых пишут столичные издания, не доходят до регионов или доходят с опозданием. Когда мы хотим читать о старых книгах тоже это еще и способ расширить аудиторию: старую книгу просто взять с полки или разработать у друзей или в библиотеке. Потому мы решили создать медиа, которое бы говорило только о литературе и чтении, и говорило бы о них с разных сторон. В идеале мы хотели бы, чтобы как можно больше людей читало только нас, но и собственно книга, и о которых мы говорим. Прежде чем начать, мы читали множество разных СМИ. Нужно было на кого-то ориентироваться, и одновременно хотеть, чтобы сайт не превратился в информационный канал, который не был бы полностью нашим. Мы просмотрели разные издания, начиная от Guardian и заканчивая пабликами «ВКонтакте». За пабликами «ВКонтакте», кстати, сейчас следит едва ли не интернет-общество, придумывают сюжеты, которые не приходят в голову журналистам. В социальных медиа есть свои герои, которые очень популярны, которые собирают большую аудиторию и имеют влияние на своих followers.

Главная идея сайта в том, что мы пишем о книгах, не ограничиваясь рецензиями, а используя максимальный набор журналистских жанров и типов текстов. Это не только интервью, но и эссе, и материалы. Материал, с которым мы запустили, назывался «Что читают уральские рабочие». Это серия интервью, которую мы заказали автору из Екатеринбург. Он пролет около месяца, коммуницируя с заводами и расспрашивая рабочих об их отношениях с литературой, при этом бережно сохраняя их стилистику речи. Это новый и необычный формат, разговор о книгах в какой-то совсем иной перспективе. Мне нравится, что в этом материале нам о самых разных книгах – Толстой, Маркессе, фантастике, «Джейн Эйр» – рассказывают обычные люди, а не какой-то узкий сегмент. Это рецензии как жанр литературы и как музыкальные журналистики, например.

По поводу названия есть множество разных ответов. В первую очередь назвали по двум причинам: в первую очередь назвали из-за связи с названием С другой стороны, Горький – это старое название Нижнего Новгорода, который ассоциируется с большой Россией, а не только с Москвой и Санкт-Петербургом. Ну и в целом, я думаю, что название ассоциируется с идеями и распрашивая рабочих об их отношениях с литературой, при этом бережно сохраняя их стилистику речи. Это новый и необычный формат, разговор о книгах в какой-то совсем иной перспективе. Мне нравится, что в этом материале нам о самых разных книгах – Толстой,

О чем говорил Данияр Акишев

(Начало вк. 18)

На вопрос: «Если нефть на мировых рынках вернется к уровню 150 долларов за баррель, есть ли вероятность укрепления рубля? Какую роль сыграет курс рубля?» Назарова ответила: «Безусловно, если нефть на рынках будет стоить 150 долларов за баррель, то существует высокая вероятность укрепления тенге». При этом же она пояснила, что в настоящее время нет серьезных факторов для значительного укрепления тенге. Цена на нефть по-прежнему находится на достаточно низком уровне по сравнению с предыдущими периодами. Однако адекватное укрепление тенге наблюдается, начиная с февраля этого года. Между тем существенные единовременные изменения, которые были при финансовом курсе, невозможны. Но курс может меняться ежедневно как в сторону укрепления, так и ослабления.

**Экономика**  
Вопрос стабилизации экономики активно обсуждается в правительстве. «Же выпробованы конкретные меры, которые начнут давать эффект в ближайшее время», – подчеркнул глава НБ РК.

**Кредитование**  
По словам Данияра Акишева, темпы кредитования экономики сократились. «Данный вопрос находится у нас на особом

контроле. Для стимулирования кредитования планируется осуществление ряда действий: это увеличение тенговых пасивов банков, формирование адекватной кредитной доходности, позволяющей банкам финансировать заемщиков на уровне процентные ставки. Кроме того, существуют различные государственные программы поддержки бизнеса, которые помогают в кризисные времена поддерживать экономическую активность. Однако адекватное укрепление тенге является объективной необходимостью для восстановления экономики и поддержания стабильности цен и восстановления национальной валюты. Восстановление кредитования реального сектора экономики и снижение стоимости кредитов являются важными задачами при стабилизации ожиданий и восстановлении доверия к тенге будет сформировано устойчивой рыночной фондирование в

мощью нативной рекламы. Но у нас нет задачи привлечь прибыль от сайта. Все доллары, которые мы сумеем получить во время работы над сайтом, мы будем тратить на него же, а на его дальнейшее развитие. На самом деле невозможно заработать на Мискином сайте. Даже серьезные деловые издания и медиа не получают такой доход, чтобы можно было говорить о зарплате. Мы тем более не будем себя обманывать и говорить о том, что мы собираем богатых читателей на наш сайт. Мы будем выступать в коллаборации с симпатичными нам сервисами. Например, мы заключаю партнерское соглашение с Bookmate. Нани читатели, подписываясь на рассылку, получают промокод на месяц бесплатной подписки на Bookmate, а мы разместим ссылки на книги, так, чтобы после прочтения рецензии на «Горьком» можно было перейти по ссылке на сайт Bookmate и прочесть книжку там».

**Книжная полка**  
Мне кажется, что наш сайт довольно-таки хорош. Нет, не в отличие от других, а потому что красивый дизайн сайта. Думаю, что, несмотря на то, что сайт «Горький» о литературе, он все же должен привлекать своего читателя. Все синими книжками мы изучаем рынок. Когда мы делаем этот вопрос, то решили, что все обычно фотографировать книжные новинки на белом фоне или же беруть фото обложки в PDF и интегрируют их в фотографии на макет. Мы решили, что будем фотографировать книги так, как мы их видим в жизни, в максимальной привычной обстановке: книжки, раскрытые на диване, книжки в сумках, под мышками и в метро. Бывают и смешные истории: когда мы снимали новый сборник Чарльза Буковски («Из бюрократии в винных пятнах», то наш фоторедактор сказала, что ей срочно нужен реквизит, чтобы лучше было видно на фоне фотографий с настольными винными пятнами на столе. Идея в том, что книжки это не что-то гламурное и лежащее на белом фоне, а часть нашей повседневной жизни.

У нас есть раздел «Книжная полка» – это база, куда мы заносим все, вообще все книги, упомянутые в том или ином материале у нас на сайте. Например, можно зайти в этот раздел, кликнуть на Пелевина и увидеть все книги, которые мы упомянули, где они упоминались. Есть система тегов, по которым можно искать книги сразу по нескольким параметрам. Это попытка сделать удобную базу для пользователей. Мы работаем всего две недели, но у нас уже в базе почти две тысячи книг.

**Книги как они есть**  
Мы очень хотим, чтобы люди стали больше читать. Конечно, прежде всего мы хотим создать хорошее издание, но «побудить людей больше читать» – это наша идеалистическая сверхзадача. Мы их будем читать, что мы делаем, мы несем ответственная часть жизни, которая не требует специальной подготовки. Нам не хотелось делать из литературы какого-то особого занятия для избранных. Всегда найдется кто-то, разве не так? Если человек вкусно тому или иному человеку, вне зависимости от рода его увлечений или профессии. Заинтересоваться, прежде всего, нужно идеями. Еще у нашего медиа нет регулярных рубрик, но мы хотим, чтобы люди будут читать и перечитывать старые книги или, например, одолжить у друзей, то нас это вполне устраивает. Мы не ставим задачу промотировать книжку, но мы хотим, чтобы человек прочел книгу. Судьба бумажных книг – это отдельная тема для разговора. Конечно, сейчас все говорят о том, что бумажные версии книг, журналов и книг умирают, но в целом, я думаю, что в наше время бумажные издания еще живут. Сама я предпочитаю читать с Kindle, но это только потому, что это удобно. В Kindle можно залить хоть все собранные сочинения Толстого, и все равно от помехи в сумке, а в каком-нибудь толстенный роман в бумажном варианте – нет.

Мою с другой стороны, мы также поддерживаем и традиционные накопления. Кроме того, отсутствие конкурентной среды на любом рынке не способствует повышению качества предоставляемых услуг. Поэтому одной из основных задач, поставленных главной государственной задачей, является повышение эффективности инвестиционного управления пенсионными накоплениями и передача пенсионных активов частным управляющим компаниям. На сегодняшний день наиболее эффективным инструментом является облигационный фонд. Ч то касается использования средств пенсионного фонда, то с начала текущего года они инвестированы в финансовые инстру-

менты банков и квазигосударственного сектора, являются обусловленными и направляются на финансирование реального сектора экономики Казахстана. «В частности, полученные средства banks направляются на кредитование субъектов среднего бизнеса. Квазигосударственные организации в свою очередь финансируют такие важные для экономики проекты, как лизинговое финансирование грузовых вагонов отечественного производства. Финансирование будет направлено на расширение представлений продукта в рознице в США и Европе и экспансии на новые рынки. Владелец стартапа нацелен на то, чтобы дать молодым людям из другой точки планеты возможность заниматься с основами программирования и робототехники в простой и доступной форме. Мы хотим, чтобы дети по-новому взаимодействовали с технологиями и через образовательные аппаратные и программные продукты», – говорится в распространенном сообщении компании.

Ричард Уокер: «Не предсказывать, а снижать последствия»

Роман Райфельд

Если вы отправитесь в тьяншаньские горы, чтобы исследовать землетрясения, то, даже проехав многие километры, вряд ли что-то обнаружите. А ведь есть 50 наезд от землетрясения. Это единственный метод исследования. Сегодня же обычным делом для ученых стали дистанционные измерения. Они занимаются и Ричард Уокер, британский сейсмолог, которого в Алматы пригласила научная образовательный фонд им. академика Ш. Есенжанова. Уокер, которому не привыкать к командировкам, оставил ненадолго свой факультет наук о земле в Оксфорде, чтобы участвовать в научной конференции и вместе с более чем сотней ученых разных стран выяснит, чего достиг ученый мир в науке о землетрясениях. В наши дни ученые, чтобы узнать больше, изучают цифровые топографические карты и данные со спутников, а уже после решают, имеет ли смысл отправиться на местность. Мы вступили в революционную эру. И эти изменения в плане технологий и их доступности произошли буквально за последние десятилетия. Поэтому, когда я получаю свою докторскую степень в конце 90-х – начале 2000-х, мы должны были запрашивать спутниковые фотографии, и каждый письмо на этом снимке включало в себя участок 10x30 км. Сейчас, когда я зайти на Google Earth и посмотреть интересующий меня участок размером 50x50 км, – рассказывает Ричард. – Я фокусируюсь на определении активных разломов и изучаю землетрясения. Ученые смогли вернуть провозку за изучением спутниковых изображений поверхности Земли. Все это позволяет получить более полные сведения. А вот получив их, уже можно отправиться в поле.

**Каков ваш инструментариий?**  
– Google и компьютерные программы, что на рынках. Они в открытом доступе. Очень много работает на Google Earth. Привлекаю других специалистов. Помогает и то, что число спутников значительно выросло спустя за последние 2 года. И их будет еще больше. Соответственно, мы будем получать все более качественную информацию и сможем сделать гораздо больше.

**Только это не приблизило вас, ученых, к возможности предсказывать землетрясения...**  
– Я полагаю, что мы хорошо делаем свое дело. И у нас есть успехи в определении источника землетрясения. Мы видим активный разломом, где происходили катастрофы в прошлом.

**Работа наша, как труд археологов: мы постепенно снимаем слой за слоем земли в поисках доказательств землетрясения,**

ИННОВАЦИИ

Ричард Уокер: «Не предсказывать, а снижать последствия»

Мы создаем надежную систему оповещения в нашей науке относительно нов, ранее он здесь не использовался. Мы знаем, насколько сильными были стихийные бедствия в прошлом, как они возникали, часто ли происходили, можем составить карты сотен и даже тысяч землетрясений. Сегодня, обладая картой активных разломов, мы можем сказать, какой был истинный масштаб, и примеру, в 1889 году, и будет ли он очагом будущих землетрясений. Узнаем, что источником одного землетрясения могут быть два разлома, к тому же расходящиеся в разные стороны. Понимаем, что существуют разломы, которые могут представлять опасность как источник будущих землетрясений. А определив их, прорабатыва-

ем разные сценарии: к примеру, здесь в ста километрах от города Алматы, землетрясение магнитудой 8, а тут буквально за городской чертой возможна магнитуда 7.



Доктор Ричард Уокер (Оксфордский университет), профессор тектоники и сейсмологии. Изучает историю землетрясений и активные разломы с помощью дистанционных наблюдений и полевых исследований. Имеет большой практический опыт в Монголии, Иране, Тибете, Тайване, Греции, Марокко, Кыргызстане, Казахстане и Китае.

– Вы считаете себя фаталистом?  
– Нет, мы суждено, но и случится. В настоящий момент я не в состоянии сказать, что землетрясение случится тогда-то, но если оно произойдет, я бы по крайней мере хотел сказать, что мы вооружены, а здания наши выстоят. Вот в чем я оптимист. Вы ведь знаете, что в японских землетрясениях магнитудой 9 здания в большинстве своем не рухнули, большая часть жертв возникла из-за рисков, порожденных последствиями стихийного бедствия. Поэтому я считаю, нужно создавать сейсмостойкие города. А это уже требует взаимодействия между учеными и политиками, властями, инженерами и работниками образования. Что-то сделать

– Как вы изучаете землетрясения в лаборатории? Как взаимодействуют ученые и правительство в них в этой области?  
– В каждой стране и в каждом отдельном случае свои особенности такого взаимодействия. Системы в разных странах весьма отличающиеся. Казалось бы, в чем для нас польза выслушивать рассказы ученых из чужих стран, пусть они даже добились успеха? В том, что опыты тех стран, которые являются своими землетрясениями и последствиями недавно, можем опробовать все-таки пользен для Казахстана, где разрушительных землетрясений не было уже сто лет. Нужно извлечь уроки. Мы не знаем, когда случится следующее землетрясение, но оно может случиться на нашем веку. В разных странах между учеными и правительством коммуникация складывается по-разному. Я не знаю, как правительство сотрудничает с учеными, но оно может случиться на нашем веку. В разных странах между учеными и правительством коммуникация складывается по-разному. Я не знаю, как правительство сотрудничает с учеными, но оно может случиться на нашем веку. В разных странах между учеными и правительством коммуникация складывается по-разному. Я не знаю, как правительство сотрудничает с учеными, но оно может случиться на нашем веку. В разных странах между учеными и правительством коммуникация складывается по-разному. Я не знаю, как правительство сотрудничает с учеными, но оно может случиться на нашем веку.

**Вы можете назвать какое-либо крупное достижение, проект в вашей области, случившееся за последние 5 лет?**  
– На примере неополитическом землетрясения могу сказать, что благодаря технологиям данные стали готовиться и распространяться молниеносно. В считанные дни мы уже могли смотреть видео, демонстрирующее топографическую карту региона, возникновение и распространение сейсмических волн из источника и далее, и все это по времени. Ученые смогли оперативно собрать эту информацию и подготовить видео. Технологии сегодня позволяют получать тончайшую информацию довольно быстро и лучше понимать, что происходит, где будет наибольшая угроза может быть, там будет разрушения какая-то деревья, а возможно, сойдет снег. Все это часть усилий по оказанию помощи.

**– Это неплохо, но это не проявил. Отчасти да, но мы корим над этим, пусть я пока и не впечатлен. Мы растем, работаем все быстрее и лучше. Все больше усилий в небе, все больше фотографий с них. Используется YouTube. Мы можем быстро заполнить фото сейсмологических регионов и постепенно приближаемся к тому, чтобы начать снабжать людей информацией, имеющей непосредственное отношение к ним, информацией, в которой они нуждаются, – блокированные дороги, выведенные из строя системы наземных коммуникаций, указание на города, в которых можно получить помощь. Но это очень медленный процесс. Вообще, ученые – очень необычная группа людей, это все время задает вопросы, все время изучают что-то, стремятся к новому. Мы постоянно учимся.**

некоторые новые форматы, который является значимым событием не только для инноваторов, но и для всего общества в целом. Он положительно отозвался о роли мероприятий в качестве действующей платформы для процесса и реализации потенциала молодых изобретателей, лучше идеи которых используются на практике для улучшения социальной жизни Алматы.

Фестиваль была выбрана специальная экономическая зона «Парк инновационных технологий» (СЭЗ «ПИТ»). В этом году национальными событиями фестиваля стали технологические конкурсы Tech Garden Cup и Startup Day для разработчиков и стартапов, которые решали реальные задачи лидеров рынка. Всего в этом году было рассмотрено порядка 500 заявок на участие в фестивале. Партнеры мероприятия представили задания по таким направлениям, как фитнес, «умная» среда, индустрия, чистые технологии и др. По итогам технологических конкурсов определены по разным категориям, которые получили специальные призы от заказчиков задач. Все они будут развивать свои проекты на базе лучшего акселератора в Центральной Азии Altmay Tech Garden, а также представить свои проекты на опыт своего коллег в Кремниевую долину. Генеральный директор Altmay Tech Garden Санжар Кетобеков ознакомил участников с работой парка инкубатуры, перечислив льготы и возможности. Он также ознакомил с возможностями, которые предоставляются компаниям, работающим на территории парка. Кроме того, для всех желающих была организована экскурсия по территории инкубатора. В заключение мероприятия участниками СЭЗ «ПИТ», сданы которых планируется до конца нынешнего года.

Именно так глава фокусировка на развитии инновационного потенциала республики, а также на привлечение инвестиций и преуспевающей в экономическом и социальном развитии, но и открывает возможности для собственных изобретений нового поколения, созданных под брендом made in Kazakhstan.

**– Стартап, основанный казахстанцем, привлек полмиллиона долларов**  
Стартап Robo Wunderkind, созданный казахстанцем Юрием Хабибовым, привлек инвестиции на сумму 500 тыс. долларов от инвесторов из Швейцарии, Австрии и Польши. Ведущим инвестором выступил фонд Arkley VC, а также бизнес-ангел Юрий Хабибов и Austrian Federal Promotional Bank. «Robo Wunderkind – это будущее образования. Я искал в течение длительного времени дальновидную команду, которая сможет реализовать потенциал инновационного среднего бизнеса. Квазигосударственные организации в свою очередь финансируют такие важные для экономики проекты, как лизинговое финансирование грузовых вагонов отечественного производства. Финансирование будет направлено на расширение представлений продукта в рознице в США и Европе и экспансии на новые рынки. Владелец стартапа нацелен на то, чтобы дать молодым людям из другой точки планеты возможность заниматься с основами программирования и робототехники в простой и доступной форме. Мы хотим, чтобы дети по-новому взаимодействовали с технологиями и через образовательные аппаратные и программные продукты», – говорится в распространенном сообщении компании.

Напомним, что стартап уже привлек 250 тыс. долларов в ходе кампании на сай-

те Kickstarter в октябре 2015 года и к настоящему времени сотрудничать уже более чем с 50 школами по всему миру.

В Казахстане со следующего года роботы Robo Wunderkind будут использоваться на курсах робототехники Lesson.kz в Алматы. «Сейчас мы занимаемся переводом плана обучения с нашим продуктом на казахский язык. Кстати, Lesson.kz был одной из школ, которые поддержали нас

– Вы изучали землетрясения в лаборатории? Как взаимодействуют ученые и правительство в них в этой области?  
– В каждой стране и в каждом отдельном случае свои особенности такого взаимодействия. Системы в разных странах весьма отличающиеся. Казалось бы, в чем для нас польза выслушивать рассказы ученых из чужих стран, пусть они даже добились успеха? В том, что опыты тех стран, которые являются своими землетрясениями и последствиями недавно, можем опробовать все-таки пользен для Казахстана, где разрушительных землетрясений не было уже сто лет. Нужно извлечь уроки. Мы не знаем, когда случится следующее землетрясение, но оно может случиться на нашем веку. В разных странах между учеными и правительством коммуникация складывается по-разному. Я не знаю, как правительство сотрудничает с учеными, но оно может случиться на нашем веку. В разных странах между учеными и правительством коммуникация складывается по-разному. Я не знаю, как правительство сотрудничает с учеными, но оно может случиться на нашем веку. В разных странах между учеными и правительством коммуникация складывается по-разному. Я не знаю, как правительство сотрудничает с учеными, но оно может случиться на нашем веку.

КАЗАХСТАН УВЕЛИЧИЛ ПОСЕВНЫЕ ПЛОЩАДИ

По итогам посевной кампании 2016 года посевные площади бобовых культур увеличились в 1,9 раза, сахарной свеклы – на 37,2%, хлопка – на 10,5%, овсяной открытого грунта – на 3,8%, кукурузы выщипанной – на 1,5% и пшеницы – на 1,9%. Все это сопоставляя с годовыми значениями. Наибольшие площади посева в Костанайской (24%), Алматинской (23%) и Северо-Казахстанской (20%) областях. Площадь посева зерновых культур составила около 21,7 млн га, что на 44,5 тыс. га больше уровня предыдущего года. Из общей площади посевов зерновых культур размещены на площади 15,4 млн га и масличных – на 2 млн га. (Пресс-служба ЕТС)

ПРОДУКЦИЯ В АЛМАТЫ ПОДОРОЖАЛА НА 4,7%

Потребительские цены в Алматы за последние месяцы выросли на 4,7%. Это один из самых низких показателей по стране. Ситуация на рынке продовольственных товаров у нас стабильная, резких скачков не наблюдается», – заявил вице-президент Базархан Байбаев в ходе пресс-конференции на мероприятии. Заседание под председательством премьер-министра Бақытжана Сағитбаева посвящено недопущению роста цен на продовольственные товары в РК. Базархан отметил, что акимат «чертит на особом контроле» по 33 социально значимым товарным позициям – с торговыми сетями заключены 1800 меморандумов. Стабилизирована цена на 300 или более наименований. В августе по стране, 175 тонн риса, 350 тонн муки, 175 тонн макарони, 350 тонн подсолочного масла и 20 тонн соли. «Это все несокоропортящиеся продукты. Все закуплено только у крупных производителей, которые гарантируют качество. Это не низкий ценник. То есть в случае каких-то скачков мы будем проводить оперативные вмешательства», – подчеркнул Базархан Байбаев. В своем отчете глава правительства РК сообщил, что в августе инфляция по сравнению с июлем составила 0,2%. Это указывает на то, что инфляция в августе составила 0,2%. Это указывает на то, что инфляция в августе составила 0,2%. Это указывает на то, что инфляция в августе составила 0,2%.

по результатам выборочного обследования домашних хозяйств доля населения, имеющего доходы ниже величины прожиточного минимума (уровень бедности), в Республике Казахстан по 2 кварталу 2016 года составила 2,6%, что на 0,1 процентных пункта ниже, чем в соответствующем периоде прошлого года. Уровень бедности в сельской местности превышает значение этого показателя в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики Казахстана. По сравнению с аналогичным периодом 2015 года доля доходов в десятильных группах осталась неизменными. Уровень бедности в городской местности на 3,4 п.п. и составил 4,5%, свидетельствуют данные комитета по статистике Министерства национальной экономики

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЙЕ

АЛИВАБА ОТКРЫЛ  
РОССИЙСКИЙ  
ПАВИЛЬОН

Российским экспортным центром и китайским интернет-холдингом Alibaba Group был открыт российский павильон на торговой онлайн-площадке Tmall Global (входит в Alibaba Group). Произошло это в ходе визита президента России Владимира Путина в Китай для участия в саммите G20 в Ханчжоу. Договоренность об открытии павильона была достигнута по результатам переговоров советника президента Российской Федерации Кобякова и генерального директора Российского экспортного центра Фрадкина с основателем и председателем совета директоров компании Alibaba Group Джеком Ма в рамках юбилейного, XX Петербургского международного экономического форума. В павильоне представлено 150 товарных позиций ведущих российских производителей: органические товары, кондитерские изделия, товары материнства и детства, косметика и др. За первую неделю работы на промоплатформе российский павильон на Tmall Global набрал порядка 1 млн просмотров, было приобретено свыше 15 тыс. товаров. До конца этого года планируется значительно расширить представленную ассортиментную товарную. В частности, намечено привлечение производителей ювелирных изделий, игрушек, часов и сувенирной продукции. В настоящее время любая российская компания, производящая качественные и безопасные товары, имеет возможность разместить свою продукцию в созданном павильоне – напрямую или через уже работающего на этой площадке консолидатора. (VestFinance)

СОРОС ВЛОЖИТ \$500  
МЛН В СТАРТАПЫ  
БЕЖЕНЦЕВ

Американский миллиардер Джордж Сорос намерен вложить \$500 млн в стартапы и социально значимые проекты, основанные беженцами и мигрантами. Об этом инвестор, состояние которого Forbes оценивает в \$24,9 млрд (23-е место в рейтинге богатейших людей мира), написал в колонке в газете The Wall Street Journal. «Я буду инвестировать в стартапы, устоявшиеся компании, социально значимые инициативы и бизнес-проекты, создающие мигрантам и беженцами самостоятельность. Моя главная задача – помочь мигрантам и беженцам, прибывающим в Европу, но я буду искать хорошие инвестиционные идеи, которые принесут пользу мигрантам во всем мире», – написал Джордж Сорос. Особенно перспективным направлением для инвестиций финансист назвал цифровые технологии, которые, по его словам, могут предоставить мигрантам и беженцам более простой доступ к услугам, а также юридическим, финансовым и медицинским услугам. По словам Джорджа Сороса, этот план – ответ на призыв Белого дома, который попросил американские компании принять более активное участие в решении проблем, связанных с вынужденной миграцией. Использование возможностей частного сектора имеет важное значение в урегулировании кризиса беженцев, хотя ведущая роль остается за властями, которые должны создавать соответствующую инфраструктуру для прибывающих людей, заявил миллиардер. (РБК)

PSBC ПРИВЛЕК  
БОЛЕЕ \$7 МЛРД

Почтово-сберегательный банк Китая (Postal Savings Bank of China Ltd., PSBC), шестой по объему активов в стране, в среду привлек более \$7 млрд в рамках очередного размещения акций. Это самое большое по объему IPO в мире в текущем году и крупнейшее после продажи акций китайского интернет-гиганта Alibaba Group Holding Ltd. в Нью-Йорке на \$25 млрд в 2014 году. PSBC продал акции по цене 4,76 гонконгского доллара (0,61 доллара), что ближе к нижней границе объявленного ранее диапазона размещения в 4,68-5,18 доллара, сообщили источники. Планируется, что торги акциями банка на Гонконгской фондовой бирже начнутся 28 сентября. PSBC основан в 2007 году, банк принадлежит Государственной почтовой службе Китая (China Post Group Corp.). При этом он имеет наибольшее количество филиалов по стране – более 40 тыс., которые в основном расположены в почтовых отделениях. В них обслуживается порядка 505 млн клиентов-физлиц. («Интерфакс-Казахстан»)

MARRIOTT  
INTERNATIONAL И  
STARWOOD HOTELS  
ОБЪЕДИНЯТСЯ

Китайский антимонопольный регулятор одобрил покупку Marriott International сети Starwood Hotels & Resorts Worldwide, говорится в совместном заявлении обеих компаний. Это разрешение стало последним необходимым шагом для закрытия сделки, которое намечено на 23 сентября этого года и состоится там же. До этого слияние двух сетей одобрили регуляторы более чем в 40 странах, включая США и Канаду. Сумма сделки – \$13,6 млрд. Marriott за каждую акцию Starwood заплатит 21 доллар наличными и 0,8 своей акции, сообщила ранее партнеря. В результате сделки акционеры Starwood получат 34% обыкновенной компании. Starwood, бумаги которой сейчас торгуются на Нью-Йоркской фондовой бирже, также планирует провести делистинг. Предполагается, что новая компания станет крупнейшей гостиничной сетью в мире с общей капитализацией в 36 млрд долларов и совокупным портфелем в 11 млн номеров в 5500 отелях под 30 брендами, среди которых Marriott, Ritz-Carlton, Renaissance, Sheraton и LeMeridien. (vedomosti.ru)

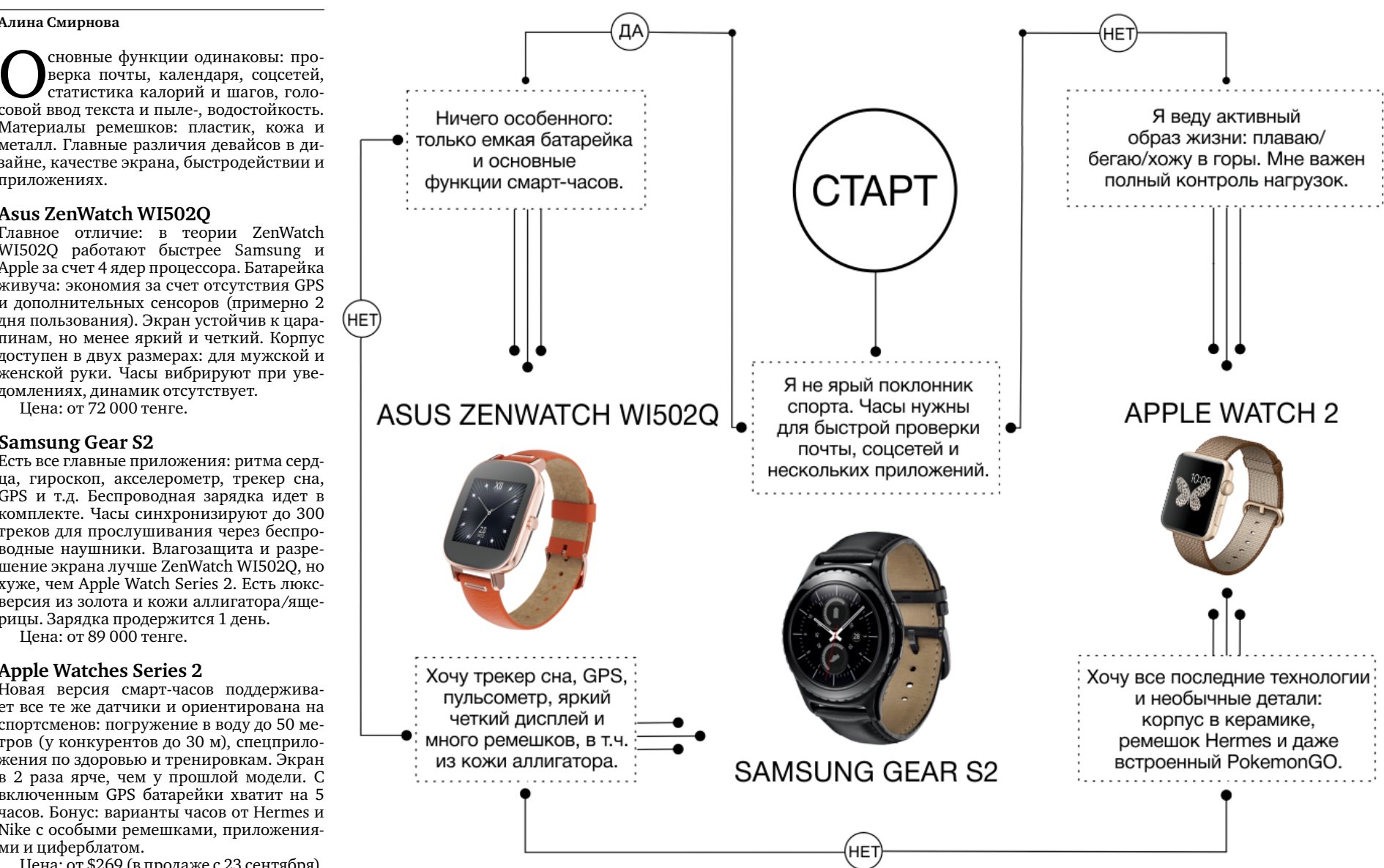
■ Мы здесь, чтобы победить:  
истории о лидерстве в  
бизнесе и спорте

В Москве в издательстве «Эксмо» вышла в свет книга «Мы здесь, чтобы победить. Семь историй о лидерстве в бизнесе и спорте», в которой рассказывается о становлении известных бизнесменов через призму их выдающихся спортивных достижений. Один из героев книги – известный казахстанский предприниматель Айдын Рахимбаев, контролирующий акционер компании BI Group, он входит в двадцатку национального списка Forbes и в топ-10 лучших гонимых мира в классе внедорожников по итогам ралли-марафона «Дакар-2015».

Эта вдохновляющая история о том, что выдающийся успех в спорте сродни успеху в бизнесе – он происходит через тернистый путь поражений и достижений, преодоление препятствий и личной трансформации. О том, какой ценой достигается успех и о том, что он не бывает случайным, а является результатом тязевого труда и в любом случае предполагает выход из зоны комфорта. Книга «Мы здесь, чтобы победить. Семь историй о лидерстве в бизнесе и спорте» – своего рода руководство к действию, лейтмотивом к ней стали эпитафия и предисловие выдающегося спортсмена планеты Криса МакКормака, легендарного триатлета с максимальным количеством наград в истории триатлона, он 15 раз побеждал в гонке Ironman и 4 раза становился чемпионом мира в этом виде спорта. Крис МакКормак: «Эта книга наполнена рассказами удивительных людей, которые постоянно поднимают свою планку в жизни, ставят новые задачи и отвечают на свои вопросы через участие в невероятных испытаниях. Многие из них являются самыми успешными бизнесменами, и в конечном счете, все они благодаря соревнованиям растут и как предприниматели, и как спортсмены. Каждая из этих историй дает базу – некий срез мыслей, приводящих к успеху. Все мы можем мыслить подобным образом, если у нас найдется достаточно мужества, чтобы неоступно следовать своим желаниям. Это истинный дар данной книги».



■ Выбираем смарт-часы: Apple, Samsung или Asus?



■ Какие продукты можно купить на \$10

Алина Байкинова

Экономическая ситуация в стране и мире заставила людей по-другому взглянуть на повседневные траты, включая продукты питания. При этом, что уровень заработных плат не изменился, продукты, как местные, так и импортные, подорожали. Несмотря на то, что страна пытается жить в теневой зоне и не обращает внимания на курс доллара, цены на продукты за минувший год выросли почти на 16%. Хотя тенге подешевел \$1 доллар и евро почти в два раза. Больше всего подорожали помидоры и огурцы (плюс 75,1% и 66,8% за год соответственно), гречневая крупа (плюс 67,5%), сахар (плюс 65,4%). В целом продукты питания выросли в цене в среднем на 15,8% за год. Такие данные приводит в своем отчете аналитический центр Energygrom.kz.

Еще два года назад \$10 в тенговом выражении казалась мелочью, теперь вполне приличная сумма. «Капитал.kz» решил выяснить, с чем вы вернетесь из супермаркета, имея при себе всего \$10. Для нашего списка мы выбрали 10 городов: Алматы, Москва, Киев, Пекин, Рим, Барселона, Лондон и еще три города, которые находятся уж совсем далеко от нас: Канберра, Нью-Йорк и Мехико. Для расчетов мы использовали средние цены на продукты по всем городам, упомянутым выше.

Первое место в нашем списке занял Нью-Йорк. Этот город по праву считается одним из самых дорогих в мире. Наряду с одним из самых высоких уровней средних заработных плат (\$3,8 тыс.). На \$10 в Нью-Йорке не особо разбейтесь. На эту сумму можно купить всего два продукта из магазина: галлон молока (3,7 литра) и сыр местного производства.

Второе место в списке занимает австралийская Канберра. При относительно высокой заработной плате в \$3,6 тыс. с сутонным бюджетом в \$10 вряд ли удастся составить сбалансированное меню на день, но попытаться все же можно. Иметь в кармане \$10, из магазина вы вернетесь с буханкой белого хлеба, пакетом молока и куском сыра.

Тройку замыкает Пекин. Средняя заработная плата в этом городе составляет \$1,2 тыс., но, войдя в магазин с \$10, вы наверняка растеряете весь свой оптимизм. За эти деньги в Пекине можно купить лишь хлеб, молоко и полкило риса.

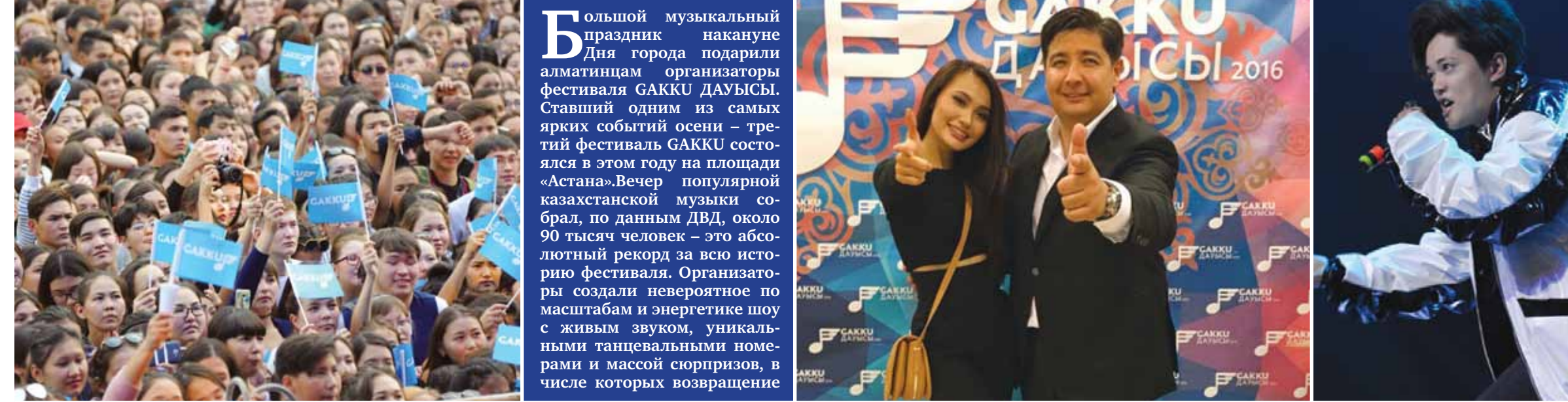
Алматы в нашем списке находится на одном из последних мест. Средняя заработная плата у алматинцев достигает \$423, а на \$10 вполне можно приобрести продукты на пару дней. Так, взяв указанную сумму, вы вернетесь из магазина с галлоном молока, буханкой белого хлеба, рисом, сыром, куриной грудкой и говядиной. Этого вполне может хватить и на неделю проживания при условии, если вы живете холостяцкой жизнью. На фоне представленных городов лучше всего дела обстоят у киевлян. В украинской столице на \$10 можно купить одиннадцать наименований продуктов. Однако у жителей Кива самая низкая заработная плата – \$256.

Город	Среднемесячная заработная плата	Количество продуктов
Нью-Йорк	\$3.844	2
Канберра	\$3.656	3
Пекин	\$1.222	3
Лондон	\$2.695	3
Рим	\$1.733	3
Барселона	\$1.622	3
Москва	\$781	3
Алматы	\$423	3
Мехико	\$610	3
Киев	\$256	11



■ Фестиваль Gakku Daubyсы собрал около 90 тысяч зрителей

Неожиданные дуэты, яркие возвращения и масса других музыкальных сюрпризов



Большой музыкальный праздник накануне Дня города подарили алматинцам организаторы фестиваля GAKKU DAUBYCY. Ставший одним из самых ярких событий осени – третий фестиваль GAKKU состоялся в этом году на площади «Астана». Вечер популярной казахстанской музыки собрал, по данным ДВД, около 90 тысяч человек – это абсолютный рекорд за всю историю фестиваля. Организаторы создали невероятное по масштабам и энергетике шоу с живым звуком, уникальными спецэффектами, помехами и массой сюрпризов, в числе которых возвращение на сцену звезды нулевых Рахата Турлыханова, неожиданный дуэт Макпал Исабековой и Жанар Дуғаловой с песней «Хабарласпа». В этот вечер «горячие» хиты исполнили около 50 артистов: Али Окапов, Роза Рымбаева, Ninety One, Галымжан Молданазар, Кайрат Нуртас, Молдир Ауельбекова, Серик Ибрагимов, Беркут и Аиша, Айдана Мединова, и др.

Приятным подарком для зрителей стала возможность спеть любимые песни вместе с артистом с помощью караоке. Посетить открытую площадку GAKKU DAUBYCY мог любой желающий.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

MOTOR.KZ

WWW.MOTOR.KZ

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

АВТОМОБИЛИ  
RENAULT ПОЛУЧАТ  
МОТОРЫ «АВТОВАЗА»

Компания Renault рассматривает возможность установки моторов «АвтоВАЗа» в модели Logan и Sandero, что должно снизить их себестоимость. Модели Logan и Sandero тольяттинской сборки планируют оснащать «вазовскими» двигателями. На данный момент в модели устанавливают выпускаемый «АвтоВАЗом» мотор H4MK. Первая партия может быть выпущена уже в начале ноября. По словам Николая Мора, президента «АвтоВАЗа», модели с российскими моторами будут продаваться не только на территории России, но и пойдут на экспорт в другие страны, где они уже продаются, в том числе и в Казахстане. Вся работа по адаптации новых моторов может быть выполнена российскими инженерами. Вполне возможно, что под капотом Logan и Sandero поселится «восьмиклапанник» VA3-11189, который успешно адаптировался в Largus. На данный момент «АвтоВАЗ» выпускает две модели на платформе B0 с российскими силовыми агрегатами – Largus и XRAY. В Largus устанавливается «восьмиклапанник» VA3-11189 (1,6-литра, 87 л.с.). Это все тот же 1118 мотор с другим индексом, который устанавливается на Lada Granta и Kalina, но он адаптирован для платформы B0 с отдельным подрамником, а также другим навесным оборудованием. В свою очередь XRAY оснащается 16-клапанными двигателями VA3-21129 (1,6 литра, 106 л.с.) и VA3-21179 (1,8 литра, 122 л.с.). Также вице-президент российского автомобильного концерна Харальд Грюбель сообщил, что в настоящее время инженеры работают над созданием принципиально нового силового агрегата – 1,4 EVO с турбонаддувом, который, вполне возможно, также «поселится» под капотами Renault.

## ПРОЩАЙ, ПАРИЖ!

Ford, Volvo, Aston Martin, Lamborghini и Rolls-Royce отказались от участия в международном автосалоне во французской столице. Причиной невки столь именитых брендов стал вовсе не бойкот мероприятия, а сугубо практические резоны. В век интернета и цифровых технологий компании предпочитают иные способы донести до покупателей информацию о своей продукции. Правда, следует уточнить, что за минувший год у этих марок не появилось значимых новинок для европейского рынка. Такие производители, как Volvo, сосредоточили свои маркетинговые усилия на социальных медиаканалах Twitter и Instagram, чтобы соединиться непосредственно с действующими и потенциальными клиентами. Другие же компании провели собственные пиар-мероприятия в течение года – например, Ford устроил этим летом масштабный тест-драйв для всех желающих во Франции, а Rolls-Royce запомнился миллионерам из великобританской тусовки шикарным выездным пикником в итальянском Порто-Черво. Отсутствие Lamborghini на Парижском автосалоне объясняется сокращением трат материнской VW Group на побочные расходы в связи с Дизельгейтом, тогда как глава Aston Martin Энди Палмер и вовсе не хочет мозолить глаза продукцией подконтрольной фирмы на всех салонах подряд, поскольку, таким образом, теряется ощущение эксклюзива. В общем, у каждого отсутствующего нашлись свои веские причины на то. При этом нельзя сказать, что публика утратила интерес к подобным мероприятиям – скажем, Парижский автосалон 2014 года посетил 1,25 миллиона человек, что стало абсолютным рекордом за всю его историю. Но факт остается фактом: маркетинговая ценность автосалонов – даже мирового уровня – в глазах автопроизводителей тает с неумолимостью снега весной.

VOLKSWAGEN  
НОВОЙ ЭПОХИ

На Парижском автосалоне автоконцерн покажет концепт, которому по степени значимости уже уготовано место рядом с VW Beetle. Причем это не просто очередной шоу-кар – концептуальный электромобиль знаменует собой начало новой эры в германском автопроме и станет для фирмы столь же важной и революционной вехой, какой была модель Beetle более семидесяти лет назад, считают в Volkswagen. Его серийное воплощение на платформе MEB будет поставлено на конвейер уже в конце 2018-го или в начале 2019-го. Концепт представляет собой не то мини-кроссовер, не то небольшой хэтчбек с привкусом микровазона и с просторным салоном, однако сопоставимый по габаритам с нынешним Golf. Сообщается, что упор в конструкции машины сделан на ее практичность (в том числе и дальность пробега на одной подзарядке, которая может достигать 400 км), поэтому ожидать в ее конструкции каких-либо дорогостоящих материалов, типа того же карбона, вряд ли стоит. А еще многих занимает вопрос: что это за загадочный святилище крутясь на верхней кромке задней двери? Грядущая новинка целиком и полностью укладывается в стратегию тотальной электрификации продукции концерна. До 2025 года VW Group намерен представить 30 новых электрокаров. Их выпуск на тот момент достигнет 20-25% от всего производства концерна, а к 2030 году – треть.



## Один день работы на АЗС

Андрей Макаров

Буквально на прошлой неделе представители СМИ на один день поменяли профессию в рамках проекта «Гемба», став работниками АЗС. Журналисты убедились в качестве топлива и в высоком уровне сервиса на АЗС «Газпромнефть». Оказывается, можно за один день сменить несколько профессий и окунуться в процесс работы АЗС. Но обо всем по порядку.

Прибыв на место освоения своих новых профессий, журналисты переоделись в форму сотрудников АЗС, прослушали подробный инструктаж по технике безопасности и распределили обязанности. За день нужно было освоить не одну и не две профессии, а целых четыре. Так, мы перевоплощались в управляющего АЗС, его заместителя, операторов и заправщиков. В точности выполняли установленные правила, заправляя автомобили, проводя кассовые операции, а также продавали сопутствующие товары, обслуживали посетителей кафе, занимались выкладкой товаров, проверяли документацию и даже мыли полы. Больше всего мне понравилось «замещать» оператора и заправщика, но это исключительно на один день, на самом деле в ежедневном графике это очень трудоемко.

Работая заправщиками у колонки, участники «Гембы» заливали топливо в бензобак автомобиля, протирали фары и мыли стекла, оказывается это нелегко – заправлять одновременно два автомобиля.



Осваивать профессии приходилось в реальных условиях, так как станция АЗС работала в штатном режиме. Журналисты были разбиты на команды, по итогам работы каждый должен был сформировать идеи по совершенствованию процессов, проходящих на АЗС.

После плодотворного рабочего дня можно было отдохнуть в зоне кафе, выпить кофе и приготовить себе хот-дог с понравившимся видом сосисок.

Несмотря на усталость, за время, проведенное на заправочной станции, мы

получили море эмоций и позитива, а главное – опыт и понимание работы станции. Отличная задумка проекта «Гемба» позволила убедиться, что на современных автозаправочных станциях действительно следят за тем, чтобы топливо, которое получает потребитель, было высокого качества. А по поводу работы сотрудников станций все участники отметили, что она трудная, так как приходится выполнять много операций за кассой, просматривать много документации и это при плотном потоке клиентов.



В качестве операторов стояли на кассе, на кассовом аппарате немало кнопок, которые необходимы, чтобы произвести заправку и расчет с клиентом, также оператору нужно запомнить, что говорит клиент, повторить заказ и вбить его, предложить клиентам приобрести товар из магазина, топливо G-Drive и, конечно же, карту лояльности. В роли управляющего и их заместителей мы проверяли работоспособность оборудования АЗС, правильность оформления и

заполнения документации, следили за порядком и чистотой в зале.

Самыми запоминающимися моментами стали прием бензовоза и передвижная лаборатория. Журналистам была продемонстрирована приемка автоцистерны, рассказано, какие показатели необходимо при этом контролировать, как проверяется качество топлива, как отбирается контрольная проба бензина, каким образом происходит слив топлива из автоцистерны.



Для справки. В основе практики «Гемба» лежит знаменитая японская философия кайдзен, ориентирующая бизнес на процесс непрерывного совершенствования. А вот в переводе с японского «гемба» означает место, где формируется продукция или предоставляются услуги. С точки зрения менеджмента пойти на «гембу» значит временно сменить одного из сотрудников на его рабочем месте, чтобы понять, какие изменения необходимо внести в рабочий процесс для его оптимизации.



# Умные решения

Для управления товаром и продажами

## ДИСТАНЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА

- Умные полки
- Умные холодильники
- Счетчики разлива напитков
- Счетчики расхода воды
- Датчики мониторинга температуры и давления

## Наблюдай и анализируй не выходя из офиса

www.smart-shelf.kz