ПРОГНОЗ Стр.8

Что мешает бизнесу и клиенту найти общий язык?

ИНТРИГА Стр.6

Рейтинг финансистов, меняющих банковское дело

МНЕНИЕ Стр.9

Элина Калпенаева, владелица сервиса «ОБукет»

КАПИТАЛ

№15 (571)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 4 МАЯ, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Сказочная еда. Роллы и тосты цвета единорогов — страница 10

Рейтинг вузов Казахстана в социальных медиа — страница 3

Студенты представили свои идеи на ENACTUS — страница 3

Как в Израиле внедряют «зеленые» технологии — страница 4

Мы в сети

kapital.kz

Подписной индекс

65009

Дождутся ли казахстанцы дешевых кредитов?

Ксения Бондал

В марте впервые с начала года Национальный банк и эксперты зафиксировали рост кредитования как в количественном, так и в натуральном выражении. Объем выданных займов увеличился на 23% в сравнении с февралем, отмечает Первое кредитное бюро (ПКБ). Продлится ли эта положительная тенденция дальше?

Итак, согласно распространенной ПКБ информации, в первом квартале этого года банки выдали физическим лицам 920 тыс. кредитов на сумму 421 млрд тенге. Хотя в январе ситуация была так себе: 292 тыс. кредитов на 123 млрд тенге. В феврале она несильно улучшилась – 281 тыс. кредитов на 133 млрд тенге. Но зато в марте цифра заметно выросла и достигла 165 млрд тенге (347 тыс. кредитов).

Компании в количественном выражении получили гораздо меньше займов – всего лишь 16,3 тыс. кредитов за 3 месяца этого года. Но в стоимостном выражении они превзошли «физиков», достигнув 1,7 трлн тенге: январь – 4,6 тыс. кредитов на 440 млрд тенге, февраль – 5,5 тыс. кредитов на 579 млрд тенге, март – 6,2 тыс. кредитов на 716 млрд тенге. Совокупный объем кредитов по сектору на конец марта этого года составил 4,6 трлн тенге.

«Тем не менее первый квартал завершился на минорной ноте. По сравнению с началом 2017 года кредитный портфель почти не изменился – минус 0,2%», – уточнила директор по развитию бизнеса ПКБ Асем Нургалиева.

Что касается качества кредитного портфеля, о котором так печется Нацбанк, то по физлицам в марте он улучшился. Кредиты с просрочкой свыше 90 дней (NPL) составили 17,1%, снизившись на 0,5% за месяц. Однако если смотреть за квартал, то объем NPL даже немного вырос – на 0,1% с начала года. При этом качество кредитов юрлиц существенно ухудшилось, так как доля NPL без учета списанных кредитов в марте составила 15,4% против 14,3% в феврале и 13,7% на начало года.

Снижается и размер средней задолженности на одного заемщика. По данным ПКБ, по итогам I квартала 2017 года она составила 845 тыс. тенге, сократившись с начала года на 2,6%. Средний размер кредита также уменьшился в результате роста количества выданных кредитов (-3,8% за квартал) и составил 584 тыс. тенге. Для сравнения: за аналогичный период 2016 года задолженность на одного человека в среднем составляла 877 тыс. тенге, а размер кредита – 621 тыс. тенге.

Банки пристроили свой cash

Растущее кредитование можно объяснить двумя факторами, отметил Нурлан Ашинов, начальник отдела аналитики АО «Казкоммерц секьюритиз». Первый – сезонность. Кредитная активность населения традиционно отмечается в ноябре и декабре, в январе и феврале на рынке наступает затишье, но с марта банки снова начинают активно кредитовать. Второй – у БВУ накопился большой объем ликвидности.

«В прошлом году рост депозитов был значительным, в то время как рост кредитования почти отсутствовал. То есть у банков появилось много денег, которые они активно размещали в репо, покупали ноты Нацбанка. Сейчас ставки на денежно-кредитном рынке постепенно снижаются, находясь в пределах 9-10%. Зато кредитование дает гораздо большую доходность, например, эффективная ставка для физлиц составляет не менее 20%», – сказал Нурлан Ашинов.

Кстати, о стоимости кредитов. Некоторые эксперты отечественного финансового рынка считают, что в ближайшем будущем она снизится.

«Ставки по депозитам в тенге будут однозначно падать, потому что банки не смогут найти клиентов, которые смогут платить высокую доходность по кредитам», – заявил во время XIII Международной конференции по риск-менеджменту член правления АО «Tengri capital» Ануар Ушбаев.

Математика тут проста, объяснил он. Предположим, что банк принял на депозитный счет 100 тенге по ставке 10% и разместил их в виде кредита. Чтобы расплатиться по процентным обязательствам с вкладчиком, банк должен установить по кредиту ту же самую ставку 10%. Но есть еще операционная маржа и таргетированный уровень маржинальности, то есть это плюс еще примерно 4%.

«Тогда по кредиту банк должен заработать 14 тенге, а это ставка 14% на 100 тенге. Однако 30% активов банковских активов в системе не работают, поэтому заработать 14 тенге банк может уже не со 100 размещенных тенге, а только с 70 тенге. То есть ставка по кредиту должна быть уже больше 20%», – объяснил он.

[Продолжение на стр. 6]

Цифра номера

За 10 лет

активы казахстанских банков выросли почти в 3 раза

Подробнее [Стр.5]

Спикер номера

Анна Ковинская,

директор рекрутинговой компании Antal Kazakhstan

Подробнее [Стр.8]

Цитата номера

«Не нужно драматизировать ситуацию: за каждым роботом стоит человек с джойстиком»,

– Дмитрий Шустер, директор офиса Cisco в Казахстане

Подробнее [Стр.2]

Акцент

Топ-5

необычных вариантов размещения в Казахстане от сервиса Airbnb

Подробнее [Стр.10]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«ЧЕРНАЯ ПОЛОСА» ДЛЯ РИЕЛТОРОВ ЗАКОНЧИЛАСЬ?

Казахстанские риелторы выходят в зону прибыльности после двух лет убытков – 2016 год крупные, средние и малые предприятия, проводящие операции с недвижимым имуществом, завершили с совокупной чистой прибылью (до налогообложения) в размере 263,6 млрд тенге. Это значительный прогресс, если сравнивать с ситуацией 2014-2015 годов: в 2014 году организации отрасли получили убыток в сумме 63,8 млрд тенге, а в 2015 году активность на рынке фактически замерла, и риелторские компании зафиксировали убыток уже на 949,3 млрд тенге. Положительный результат деятельности в 2016 году показали как крупные организации, так и мелкие риелторские агентства – однако львиная доля чистой прибыли была заработана малыми предприятиями, или 220,2 млрд тенге против убытка в 411,8 млрд тенге в 2015 году. Совокупные доходы отрасли за минувший год взлетели до 1,5 трлн тенге – это в 2 раза больше объема выручки за 2015 год. Наибольший приток доходов обеспечил малый сектор, за год они выросли до 1,2 трлн тенге с 465,5 млрд тенге годом ранее. При этом у крупных и средних участников рынка в 2016 году поступление доходов сократилось на 24%, до 216,9 млрд тенге. Увеличение доходов в секторе определил резкий рост активности на рынке купли-продаж жилья. За 2016 год в РК было совершено более 190 тыс. сделок по покупке жилья («вторичка» и индивидуальных домов, что на 15% превышает уровень 2015 года. **(Finprom.kz)**

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР УКРЕПЛЯЕТ СВОИ РЕЗЕРВЫ

Собственный капитал БВУ РК с начала года увеличился на 3,5%, или на 100,5 млрд тенге, и составил 2,95 трлн тенге. Увеличили свой капитал 27 из 33 банков РК. Лидером по увеличению объема собственного капитала за январь-март 2017 года стал Народный банк – прирост составил 39,8 млрд (6,5%), до 656,0 млрд тенге. Доля от БВУ РК выросла с 21,7% до 22,3%. Следом идет Банк ВТБ с приростом 11,9 млрд (14,5%), объем собственного капитала достиг 94,1 млрд тенге. Доля от БВУ РК увеличилась до 3,2% с 2,9% с начала года. Замыкает тройку лидеров Казком. Прирост за первые три месяца 2017 года составил 8,2 млрд (1,7%), до 482,5 млрд тенге, при этом доля от БВУ РК сократилась на 0,3 п.п., до 16,4%. На 2017 год, согласно требованию Национального банка РК, размер минимального собственного капитала банка для выполнения банковских операций в полном объеме без ограничений должен составлять не менее 50 млрд тенге, с 2018 года – 75 млрд и с 2019 года – не менее 100 млрд тенге. Согласно последним данным НБ РК, на конец марта 2017 года у 14 БВУ из 33 размер собственного капитала превышает 50 млрд тенге, им не требуется докапитализация, и они не ограничены в привлечении депозитов физлиц. Перешагнули отметку в 75 млрд тенге, которую НБ обозначил к 2018 году, 12 БВУ, из них отметку в 100 млрд к 2019 году – 8 БВУ. **(Ranking.kz)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛЕКСЕЙ АШУРКОВ, ВЛАДИМИР СИТНОВ, ИГОРЬ КОЛОМЕЙСКИЙ, ПАВЕЛ БАРЧУГОВ

\+ вошли в совет директоров ДБ АО «Сбербанк России»

АНУАР ЖАКСЫБЕКОВ

\+ избран председателем правления АО «Эмбамунайгаз»

ГАЛИМ ХУСАИНОВ, ЕРЖАН ТОЛЕУБЕКОВ

\+ избраны управляющими директорами, членами правления АО «Банк ЦентрКредит»

ДАУРЕН ЕРДЕБАЙ

\+ избран председателем совета директоров АО «Международный аэропорт Алматы»

КАЙРАТ ШАБЕНОВ

\+ назначен руководителем управления предпринимательства, торговли и туризма Павлодарской области

МУРАТ МУКАШЕВ

\– досрочно прекратил полномочия члена правления АО «КазТрансОйл»

НИКОЛАЙ АСТАШКИН, ОЛЕГ СМИРНОВ

\+ исключены из совета директоров ДБ АО «Сбербанк России»

«Золотой телец» производительности

За каждым роботом есть человек с джойстиком

Александр Галиев

«Все можно сделать лучше, чем делалось до сих пор», – сказал как-то Генри Форд, фактически предугадав гонку за «синей птицей» – производительностью – «золотым тельцом» современной промышленности.

Впрочем, сегодня производительность труда – это не просто некий мифический показатель, это вполне даже работоспособный индикатор, который хотя напрямую и не влияет на биржевые котировки, но является опосредованной метрикой того, насколько активно компании инвестируют в инновации. И информационные технологии нашли важнейшее, ключевое место во всей цепочке решений в целях повышения производительности труда на предприятии. Каков он – «черный» ящик автоматизации в Казахстане? Об этом, в частности, говорили на конференции Profit Industry Day, которая состоялась 28 апреля в Павлодаре.

Куда девать людей?

Компиляцией конференции можно назвать панельную дискуссию, которая модерировалась Павлом Потеевым, руководителем Центра экспертизы по управлению изменениями Корпоративного университета «Самрук-Казына». И начал он не с нарядного аверса, а с вопроса о том, какие риски несет автоматизация и роботизация обществу. И что делать людям, когда она наступит. Владимир Туреханов, президент Казахстанской ассоциации автоматизации и робототехники, считает, что «это произойдет не сиюминутно, а займет 10-15 лет». «Есть время подготовиться, не думаю, что ситуации будет развиваться драматично. И нужно уже начинать думать о безусловном доходе», - сказал он.

И коль скоро дискуссия обрела очертания в виде часто критикуемого безусловного дохода, Максим Чуклинов, руководитель проектов ЗАО «Технолинк», включаясь в нее, оппонирует Владимиру Туреханову: «Нужно платить за то, чтобы люди делали свое рабочее место, свой технологический процесс лучше. Безусловный доход – это путь в никуда».

Не нужно драматизировать

Илья Головацкий, инженер по информационной безопасности MUK, отмечает, что роботы – это хорошо, но весь мир невозможно роботизировать. К счастью. Дмитрий Шустер, директор офиса Cisco в Казахстане, дополняет: «Не нужно драматизировать ситуацию: за каждым роботом стоит человек с джойстиком». Максим Чуклинов подтвердил в дискуссии приверженность к рациональному подходу и балансу между автоматизацией и человеком.

Марат Ешмаганбетов, руководитель проектной команды АО «Самрук-Казына», тоже призывает не драматизировать ситуацию: «Автоматизируются и роботизируются только те процессы, которые являются повторяемыми. У Казахстана есть шанс запрыгнуть в последний вагон». По мнению Павла Потеева, у Казахстана, более того, есть возможность перепрыгнуть несколько вагонов. «Хвост не такой длинный. Это не недостаток, это возможность выйти на новый уровень», – говорит он, подразумевая хороший потенциал автоматизации в Казахстане.

Солидарное мнение участников дискуссии звучит так: «Надо понять, что ИТ может предложить конкретному производству, нужны хорошая экспертиза, специалисты, которые обладают лучшими практиками, они должны знать, какую пользу ИТ может принести предприятию, компании, производству».

Как «поженить» айтишника и производственника

По мнению участников конференции, эти две категории живут в непересекающихся мирах. Руководство считает, что ИТ – это игрушки, а айтишники не обладают достаточной мотивацией, для того чтобы разрушить эти иллюзии. «Сегодня ИТ на предприятиях – это локальные сети, заправка картриджей, какой-то прикладной софт, например, бухгалтерия. А где настоящие ИТ, те, которые поможет нам поднять производительность?» – спрашивает одна из участниц конференции. Марат Ешмаганбетов считает, что ответить на этот вопрос может полная смена парадигмы: «ИТ должны быть в топ-менеджменте, чтобы разорвать порочный круг. С другой стороны, топ-менеджмент должен знать, какие преимущества предоставляют ИТ, ведь пока они не увидят деньги, ждать ИТ-революции в промышленности не стоит».

Шляпа с двойным дном

Сегодня вопрос автоматизации и уж тем более роботизации в Казахстане напоминает шляпу фокусника с двойным дном. С одной стороны, искушенный зритель как бы надеется, что там должно что-то быть, но, с другой стороны, фокусник знает, что всех кроликов он из нее уже достал. И больше удивить зрителя нечем. Казахстанские производственники, по аналогии с фокусником, мучительно переосмысливают роль ИТ в компаниях, понимая, что «кроликов экстенсивности» ждать уже не стоит и следует взглянуть на предмет с другого ракурса. Вот только тут возникает лаг – раскуривать в виде экспертизы и интересных кейсов еще только предстоит найти.

Деньги просто так

Безусловные выплаты: утопическая идея или этап в развитии общества

Олег Ни

Идея о безусловном базовом, или основном, доходе (БОД), появившаяся еще в прошлом веке, становится одним из заметных трендов социальной политики. Суть этой идеи в том, что гражданам предоставляется фиксированный денежный доход, который может обеспечить им минимальный прожиточный минимум. Он может покрывать базовые потребности и заменять собой систему социального обеспечения. Важно, что получение этих денег не зависит от предварительных условий, а выплачивается просто за сам факт гражданства.

В прошлом году изучить возможность внедрения безусловного базового дохода в Казахстане поручил президент страны Нурсултан Назарбаев.

Есть мнение, что в нынешних экономических условиях такая инициатива приведет к дополнительным социальным обязательствам государства и будет способствовать возникновению иждивенческих настроений в обществе.

Таких взглядов, например, придерживается один из основателей Microsoft Билл Гейтс. Он не выступает против этой концепции, однако считает, что ее время еще не пришло. Свое мнение по этому поводу он высказал на сайте Reddit, где ответил на вопросы пользователей в сессии AMA (Ask me anything). Гейтс считает, что страны не достигли достаточного благосостояния, чтобы выплачивать каждому гражданину ежемесячное пособие. «Даже США недостаточно богаты, чтобы позволить людям не работать», – отметил он.

Однако у идеи БОД много сторонников. Президент США Барак Обама в интервью WIRED отметил, что условия общественного договора пора пересмотреть, а БОД вполне может оказаться подходящей финансовой моделью будущего. Илон Маск, к примеру, считает, что БОД может стать ответом на растущие темпы автоматизации, которые оставят без работы миллионы людей. По его мнению, технологии сделают товары и услуги дешевыми, а автоматизация откроет перед людьми новые возможности и даст им свободу. Но из-за отсутствия работы люди могут почувствовать себя бесполезными – и эту проблему будет непросто решить.

В 2016 году Швейцария провела референдум по внедрению БОД, на котором большинство граждан высказались против этой идеи из-за возможного притока в страну мигрантов. Несколько других европейских стран утвердили эксперименты с безусловными выплатами, которые стартуют в 2017 году и будут проходить под контролем правительства и под наблюдением ученых.

В январе в Финляндии началась такая акция: в течение ближайших двух лет 2000 финских безработных будут ежемесячно получать от управления социального страхования Kela по 560 евро.

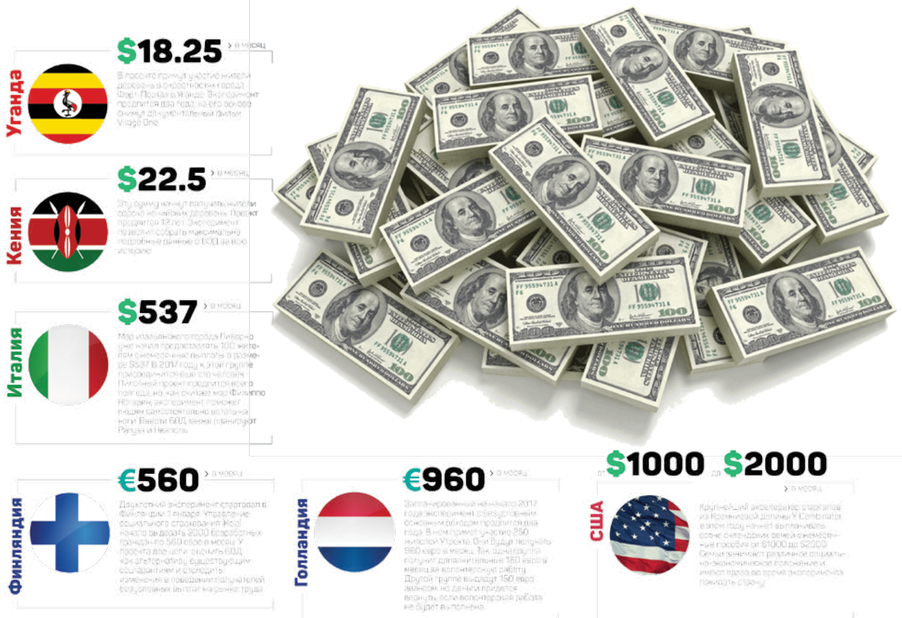
По оценкам Bloomberg, если заменить соцвыплаты универсальными выплатами каждому гражданину, страна ничего не потеряет. Правительство ежеквартально тратит 10,5 млрд евро на социальные выплаты. Если бы каждый финн – а в стране проживает 5,5 млн человек – получал бы по 560 евро ежемесячно, правительство тратило бы 9,2 млн ежеквартально.

Еще один эксперимент стартует в США. Венчурный фонд Y Combinator из Кремниевой долины будет выплачивать 100 семьям, которые были определены методом случайной выборки, $2000 в месяц. Его участники могут отказаться от работы, стать волонтерами и даже уехать из страны и все равно продолжат получать выплаты.

Самый масштабный и продолжительный проект по введению БОД идет в Кении. Он начался в октябре 2016 года и продлится 12 месяцев. В рамках эксперимента 6000 кенийцев будут получать ежемесячные выплаты в течение 10-15 лет. Хотя в этом случае они обусловлены скорее идеями благотворительности – деньги будут выплачивать бедным жителям деревень, причем выплаты по европейским меркам будут минимальными.

Идея безусловного базового дохода может стать эффективным способом борьбы с бедностью и шагом к преодолению экономического неравенства. Возможно, считают идеалисты, имея доступ к средствам, люди смогут делать то, что хотят и быть, таким образом, по-настоящему свободными.

Противники этого проекта указывают на то, что введение базового дохода уничтожит стимулы к труду, приведет к повышению налогов и дефициту квалифицированных работников. Они считают, что из-за снижения работоспособности может произойти спад производства и даже стагнация. Кто окажется прав в этом споре – покажут время и результаты экспериментов, которые сейчас проходят в нескольких странах.



Измени мир: студенты представили свои идеи на ENACTUS

Анна Видянова

На днях студенты из более 30 вузов Казахстана представили свои социальные проекты на Национальном кубке студенческого предпринимательства, стартапов и инноваций ENACTUS Kazakhstan National EXPO-2017. Все проекты были связаны с 17 целями ООН по устойчивому развитию. Победителем кубка стала команда Казахского гуманитарно-юридического инновационного университета из Семея, которая представила четыре проекта. Одна из идей сконцентрирована на реабилитации лиц без определенного места жительства. «Они среди нас, мы редко замечаем их, до них мало кому есть дело…», – начала команда из Семея свое выступление.

«По данным статистики, в Семее проживает 8 тыс. лиц без определенного места жительства – это 2% населения города, и это ужасающая картина. Лица без определенного места жительства потеряли смысл жизни. Наша команда в 2016 году начала работать над проектом по созданию программы по трудоустройству этой категории лиц. Для начала мы договорились с одним из фермерских хозяйств, чтобы оно взяло людей, не имеющих жилья, под свою опеку, помогло им с питанием, работой… Когда мы увидели, что все получается, начали налаживать партнерские отношения с фермерскими хозяйствами по всей Восточно-Казахстанской области, 21 хозяйство было готово работать с нами после успеха первого проекта», – рассказывают победители кубка.

Студенты подчеркивают, что их команда следила за жизнью каждого из своих подопечных. «В нашей команде есть студенты, которые учатся на психологов, они помогали нашим подопечным реабилитироваться, беседовали с ними. Один раз в месяц наши психологи выезжали на фермерское хозяйство, чтобы увидеть условия работы людей, жизнь которых нам удалось изменить к лучшему», – рассказывает команда из Семея.

В целом же студенты помогли устроить на работу 27 человек без определенного места жительства.

Второй проект ребят была направлен на обучение жителей Восточно-Казахстанской области выживанию при чрезвычайных ситуациях. Так, как поясняют студенты из Семея, за 2016 год в ВКО в результате несчастных случаев пострадали 335 человек, из них 63 человека погибли, 135 детей утонуло в реках. «Жители области не знают, как действовать при ЧС. Проводимое обучение

по реагированию в условиях паводка, снегопада, шторма в школах и вузах неэффективно, потому что там полученные знания не используются на практических занятиях. Наша команда решила изменить ситуацию. Мы приняли решение проводить практические курсы по обучению жителей ВКО методикам, которые помогут им выжить при ЧС. Нашими единомышленниками стали Управление по чрезвычайным ситуациям по городу Семей и Школа юного спасателя. Мы запустили свой проект в декабре 2016 года. В рамках него мы организовывали походы, в которых были разыграны реальные чрезвычайные ситуации», – делятся студенты КазГЮИУ.

Команду из Семея теперь ждет Лондон, там она в сентябре будет представлять Казахстан на мировом кубке ENACTUS.

«Рука терминатора»

Второе место в национальном кубке ENACTUS заняла команда Международного университета информационных технологий (МУИТ) из Алматы. Большинство ее проектов инновационные. Один из них – робот BalBo. Он напоминает шар, который с легкостью перекатывается с одного места на другое. «Мы назвали нашего робота BalBo, и вот почему: он похож на мяч – с английскогоball, мы сократили это слово до bal. А слово «робот», или «бот», мы урезали до bo», – рассказывают студенты.

BalBo легко можно удержать в обеих руках, он может быть профессиональным фитнес-тренером, няней, сиделкой, он также может самостоятельно вызвать экстренные службы, если в дом пробрались воры или нужна скорая помощь. «Мы уже протестировали нашего робота, отправили его в семью с маленьким ребенком на две недели. За это время семья успела привязаться к нашему BalBo, глава семейства использовал робота как фитнес-тренера. Робот давал ему советы, как правильно выполнять те или иные упражнения, следил за пульсом. Родители могли не переживая отправиться за продуктами в магазин и оставлять робота со своим ребенком. BalBo умеет разговаривать,

играть в детские игры, петь детские песни, ребенку понравилась няня с электронным сердцем. В онлайн-режиме робот передает видео с ребенком на девайс родителей – так происходит коммуникация», – рассказывают разработчики робота.

Уникальность робота BalBo, подчеркивают его разработчики, в его мобильности. «Аналогов нашего робота нет в Казахстане, мы планируем наладить производство таких механизмов у нас в стране. Мы уже получили 20 предзаказов на нашего робота», – подчеркивает команда из МУИТ.

Робототехники рассказывают, что на данный момент цена робота BalBo составляет $500. «Его себестоимость – $320-350. В настоящее время мы находимся в процессе оптимизации нашего устройства. Сейчас один датчик робота обходится в $50, но если мы приобретем тысячу таких датчиков, то каждый из них обойдется в сумму около $38. За счет масштаба мы планируем снизить стоимость робота до $200-250», – рассказывает один из роботехников.

Еще одна разработка команды МУИТ – биометрический протез руки, который захватывает лучезапястный сустав и приближается к локтевому. «Мы провели небольшое исследование в Казахстане, по его итогам стало известно, что у нас в республике проживает 14 тыс. людей, которые не имеют одной руки. Из них менее 1% пользуется современными протезами, стоимость которых стартует от $30 тыс. То есть, по сути, в настоящее время рынок протезов очень ограничен: в РК есть бесплатные протезы, но они не функциональны, есть многофункциональные, но они очень дорого стоят. Ежемесячно через интернет осуществляется более 1 тыс. запросов: «купить протез в Казахстане»», – рассказывают разработчики протеза.

Биометрический протез руки работает через считывание импульсов мышц. «При его производстве использовалась технология 3D-печати, за счет этого нам удалось заметно снизить вес устройства, цену на протез. За счет 3D-печати можно индивидуализировать протез, улучшить его визуальные характеристики, за счет особой технологии печати наш протез максимально повторяет анатомию человеческой кисти», – отмечает команда МУИТ.

Стоимость протеза, разработанного казахстанскими студентами, начинается от 55 тыс., эта планка по нему приближается к себестоимости. «Стоимость аналогов биометрического протеза в Европе стартует от $30 тыс. Это цена только кисти. В дальнейшем мы планируем разработать локтевой и плечевой механизмы биометрического протеза руки», – сообщили разработчики.

В этом году биометрический протез руки был установлен 14-летнему Акежану из Семея. Мальчик еще в младенчестве из-за врачебной ошибки потерял правую руку. Теперь Акежан с легкостью сжимает пластиковую бутылку в механической руке и умело демонстрирует, как двигаются его «киборг-пальцы». «Пальцы биометрической руки обладают чувствительностью, они умеют определять препятствия и фиксируются в одном положении, чтобы не повредиться. При производстве руки использовался гибкий пластик, потому что в течение жизни человек может случайно удариться обо что-то… В настоящее время четыре человека находятся в зоне ожидания на наш механизм, они намеренны участвовать в пилотных испытаниях протеза. Мы планируем масштабировать производство биометрических протезов рук именно в Казахстане», – отмечают изобретатели протеза.

«Пластиковые» проекты

Команда из Кокшетауского университета им. А. Мырзахметова (КУАМ) презентовала три проекта. В двух из них задействованы пластиковые бутылки, которые заполонили города и села. Студенты решили начать реализацию своих проектов в селе Чаглинка, которое расположено в Акмолинской области. В этом поселке, как отмечают студенты, зафиксирован один из самых высоких уровней безработицы по области. «Мы решили направить свои силы на модернизацию сел. Несмотря на то, что на селе есть работа, она носит сезонный характер. Поэтому мы решили как-то занять сельчан. К нам пришла идея наладить производство метел из пластиковых бутылок», – рассказывают разработчики проекта.

Для сбора пластиковых бутылок студенты установили более 30 урн около своего университета, кафе, ресторанов Кокшетау. «Сначала мы научили изготовлению метел одного из жителей села Чаглинка, позже еще несколько человек. Также мы организовали встречу с предпринимателями, договорились с ними о последующей реализации продукции», – рассказывают участники кубка.

Еще один «пластиковый» проект команды – тротуарная плитка, при изготовлении которой используются пластиковые бутылки. «Конечно же, только запуск производства пластиковых метел не решит всех проблем, связанных с пластиковыми отходами в селе Чаглинка. Поэтому наша команда, проанализировав ситуацию, решила запустить более масштабный проект – производство тротуарной плитки из пластиковых отходов. Этот проект очень важен. Изучив ситуацию, мы выяснили, что в мире ежемнутно используется 1 млн пластиковых бутылок, в Акмолинской области на одного человека приходится около 700 кг твердых бытовых отходов, ощутимую долю в них занимает пластмасса. Думаем, что за счет сбора пластика удастся хоть немного очистить села, область, к тому же пластик – очень интересный ресурс для производства», – отмечают в команде КУАМ.

Разработчики проекта рассказывают, что себестоимость 1 кв. метра их пластиковой плитки – 1297 тенге. Рыночная цена квадратного метра составит 1556 тенге. «Одна из компаний уже изъявила желание сделать заказ объемом 5 тыс. кв. метров плитки», – рассказывают студенты.

Отметим, для того чтобы принять участие в программе ENACTUS, каждый вуз должен был сформировать команду, которая должна разработать бизнес-проект. В команде может быть от 10 до 100 человек.

Бизнес-идея каждой команды должна быть социально ориентированной и должна решать одну из 17 целей устойчивого развития ООН. Например, проект может быть направлен на ликвидацию голода и нищеты, устранение гендерного неравенства, на сохранение экосистем.

В течение года каждая команда должна воплотить в жизнь свою бизнес-идею. Реализовать идею студентам помогут тренинги национального офиса ENACTUS и менторы. Спустя год после запуска проекта каждая команда должна будет презентовать свой проект на ENACTUS Kazakhstan National EXPO. Наиболее значимые и успешные проекты презентуются на международном уровне.

Рейтинг вузов Казахстана в социальных медиа

Агентство «Медиа-Систем» по заказу делового еженедельника «Капитал.kz» подготовило рейтинг вузов Казахстана в отражении социальных медиа. Исследование проводилось с 1 по 28 апреля 2017 года

В общем информационном потоке за исследуемый период в социальных медиа было зафиксировано 13 819 упоминаний о вузах Казахстана. Количество авторов, обсуждающих данную тематику, составляет 8565 человек. Аудитория – 29 560 653, лояльность аудитории (соотношение количества позитивных сообщений к негативным) составила 254,2. Высокий показатель индекса лояльности свидетельствует о преобладании сообщений с позитивной тональностью и общей благосклонностью аудитории к объектам исследования.

Общая статистика показывает заинтересованность аудитории в обсуждении тематики вузов и достаточно высокую активность.

Лидерство упоминаемости за исследуемый период принадлежит КазНУ – 2637 сообщений. Второе место занял Нархоз – 2432. На третьем месте расположился Евразийский национальный университет – 1966.

Инфоповоды

Наибольшее количество репостов набрали следующие инфоповоды:

КазНУ: «Благодаря дару Дипломатической миссии США в Казахстане библиотека по политической науке КазНУ имени аль-Фараби пополнилась более 250 тематическими книгами на английском языке».

Нархоз: «О ректоре Университета «Нархоз» Кшиштофе Рябиньски».

ЕНУ: «Преподаватель Евразийского национального университета презентовала свою книгу о творчестве Димаша Кудайбергена».

По аудитории лидирует Нархоз –9 228 542. Второе место занял AlmaUc аудиторией 4 659 227. На третьем месте Евразийский национальный университет – 4 642 017.

По вовлеченности тройка выглядит следующим образом:

Возглавляет тройку КазНУ – 59346, далее следует Нархоз – 58280 и замыкает тройку Евразийский национальный университет – 37 646. В разрезе регионов лидерами активности обсуждения являются города Алматы, Астана, далее следуют Павлодарская, Южно-Казахстанская, Карагандинская области и др.

Площадки для обсуждения тематики вузов расположились на таких ресурсах, как: Facebook.com, Vk.com, Instagram.com и др.

Эта информация будет полезна тем, кто еще не сделал свой выбор, не определился, в каком вузе продолжить свое образование. Через анализ социальных сетей можно почерпнуть информацию о деятельности и активности вузов Казахстана, а также о степени лояльности к ним аудитории.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
популярное за неделю

БРК ПОДДЕРЖИВАЕТ ЧАСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Председатель правления Банка развития Казахстана (БРК) Болат Жамишев отметил, что перед банком стоит задача сокращать финансирование квазигосударственного сектора и больше поддерживать частные предприятия. Об этом глава БРК сказал на брифинге в Службе центральных коммуникаций. Отвечая на вопрос, «работает ли банк на нужды олигархов», Болат Жамишев подчеркнул, что БРК работает с крупными предприятиями, а не с их владельцами. «Давайте начнем с того, что мы работаем не с олигархами, а с крупными казахстанскими предприятиями. Так уж сложилось, что, допустим, наша отрасль – цветная металлургия – представлена практически четырьмя предприятиями. Конечные бенефициары этих четырех предприятий – известные личности. Вся наша химическая отрасль представлена практически тоже четырьмя крупными предприятиями. Вопрос финансирование химической отрасли должно ли являться приоритетом Банка развития? Я думаю, да, если мы говорим о диверсификации нашей экономики, если мы говорим о необходимости упор делать на развитие несырьевых предприятий. Ну не развивать химию, когда мы имеем столько сырья для этой промышленности, наверно, неразумно», – сказал председатель правления БРК. Он отметил, что банк финансирует крупные проекты во всех отраслях экономики. «В нашем портфеле 15 заявок предприятиям квазигосударственного сектора. Вот какую задачу поставило перед нами правительство, «Байтерек» как акционер – это уменьшать финансирование квазигосударственных предприятий, увеличивать долю финансирования частного сектора», – добавил Болат Жамишев.

КУДА ИНВЕСТИРУЮТ РЕЗЕРВНЫЕ СРЕДСТВА ФОСМС

Резервные средства Фонда социального медицинского страхования (ФОСМС) планируется инвестировать по семи финансовым инструментам. Об этом в мажилисе рассказала председатель правления фонда Елена Бахмутова. При этом она уточнила, что размер резерва не будет превышать 3% от годовых доходов фонда. «Это законодательные ценные бумаги, а также счета в Национальном банке. Что касается возвратности средств, то, учитывая качество этих финансовых инструментов, вопрос о возвратности не стоит. Уровень риска – низкий», – сообщила Елена Бахмутова. Как напомнила глава фонда, инвестиционная деятельность ФОСМС регулируется Национальным банком Казахстана согласно договору о доверительном управлении. В частности, во время пленарного заседания Елена Бахмутова подчеркнула, что в законе «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам здравоохранения» предусмотрено строгое использование активов фонда. «Деятельность фонда, в частности, счета по активам, будут размещаться исключительно в Национальном банке и подлежать контролю как со стороны совета директоров и экспертов, так и общества в целом, и, в частности, аудироваться независимыми аудиторскими организациями», – заверила она.

ЯПОНИЯ УПРОСТИТ ОФОРМЛЕНИЕ ВИЗ

Япония объявила об упрощении процедуры оформления въездных виз и увеличении сроков пребывания для казахстанских граждан. Об этом стало известно в ходе встречи министра иностранных дел РК Кайрата Абдрахманова с министром иностранных дел Японии Фумио Кисидой. В ходе встречи собеседники рассмотрели ход реализации договоренностей, достигнутых в рамках государственного визита президента Нурсултана Назарбаева в Японию в ноябре 2016 года, а также обсудили текущее состояние и перспективные направления двустороннего сотрудничества, включая координацию усилий в рамках работы Совета Безопасности ООН. Глава казахстанского МИДа ознакомил своего японского коллегу с приоритетами торгово-экономической, инвестиционной, транзитно-транспортной политики Казахстана.

РЕГИСТРАЦИОННЫЙ АЖИОТАЖ НЕ ДОЛЖЕН ПОВТОРИТЬСЯ

Спикер мажилиса Парламента Нурлан Нигматулин потребовал от профильных ведомств не затягивать организационную работу и не повторять регистрационный ажиотаж при внедрении обязательного социального медицинского страхования (ОСМС). Об этом стало известно на пленарном заседании по рассмотрению законопроекта «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам здравоохранения». «Регистрационный ажиотаж не должен повториться при внедрении системы здравоохранения (…) Значит, уже сейчас необходимо предусмотреть все возможные риски, предусмотреть все возможные вопросы с тем, чтобы не допустить ошибок, которые возникали в начале этого года при внедрении и реализации нового порядка регистрации граждан в ЦОНах», – подчеркнул Нурлан Нигматулин. При этом спикер порекомендовал собрать необходимые документы для внедрения ОСМС к осени 2017 года. «Осенью, не к 1 января, а осенью иметь все списки прикрепленных к медучреждениям граждан. С учетом их статуса в системе медстрахования. Если это будет к осени готово, вы уже сможете что-то апробировать. И с 1 января 2018 года вы спокойно сможете отработать все с населением. Но если этот организационный процесс растянется до 1 января, то это может опять грозить очередями, теперь уже в поликлиниках, ну и, конечно, недовольством наших граждан», – сообщил Нурлан Нигматулин.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

САУДОВСКАЯ АРАВИЯ ОБВАЛИЛА РЫНОК НЕФТИ

Рынок нефти снова в минусе. Все попытки роста разбиваются о все новые и новые пределы. На этот раз новости пришли из Саудовской Аравии, где национальная нефтяная компания Saudi Aramco третий месяц подряд увеличивает скидки. Самая популярная марка Arab Light будет продаваться на азиатском рынке с максимальным дисконтом за девять месяцев. Сверхлегкие сорта Extra Light и Super Light будут в июне продаваться еще дешевле – со скидкой 60 и 70 центов к бенчмарку. Эксперты отмечают, что у саудитов просто нет другого выхода, поскольку другие страны активно наращивают поставки на азиатский рынок, в частности речь идет об Ираке и Иране. Кроме того, Саудовская Аравия готовится наращивать экспортные поставки. Для этого в следующем году будет запущена модернизация порта Муджиз на побережье Красного моря. После завершения работ страна сможет экспортировать до 15 млн баррелей в день, что вдвое больше текущих возможностей. На фоне сообщения о скидках Saudi Aramco, котировки смеси Brent опустились уже ниже 51 доллара, хотя в ходе сессии накануне были попытки взять отметку 52 доллара за баррель. К слову, в моменте цена падала практически до 50 долларов за бочку. Ситуацию поправила статистика по запасам от Американского института нефти (API). **(vestifinance.ru)**

ОПЕК СОКРАТИЛА ДОБЫЧУ В АПРЕЛЕ

В апреле объемы добычи нефти в странах ОПЕК сократились четвертый месяц подряд. Ведущий нефтедобытчик – Саудовская Аравия – сдерживает показатели производства меньше запланированных, в то время как сезон техобслуживания и беспорядки повлекли сокращение объемов добычи нефти в освобожденных от исполнения соглашения ОПЕК Нигерии и Ливии. Увеличившиеся объемы добычи нефти в Анголе и ОАЭ снизили процент исполнения квоты ОПЕК с 92% до 90%. Организация стран – экспортеров нефти обязалась сократить объемы добычи нефти на 1,2 млн баррелей в день за шесть месяцев начиная с 1 января. Это стало первым соглашением об ограничении объемов добычи нефти с 2008 года. Страны, не являющиеся участниками ОПЕК, сократят объемы добычи нефти на половину от вышеуказанного. ОПЕК хочет избавиться от перенасыщения рынка, из-за которого цена на нефть не повышается более $52 за баррель. Как показывает статистика, сократить мировой объем запасов нефти оказалось не так просто, поэтому следует ожидать продления соглашения ОПЕК в мае еще на шесть месяцев. **(Oil-Эксперт)**

ТРАМП ПОДПИСАЛ УКАЗ О ДОБЫЧЕ НА ШЕЛЬФЕ

Указ, направленный на расширение масштабов добычи нефти и газа на континентальном шельфе США, подписал президент Дональд Трамп, сообщила пресс-служба Белого дома. Указ предписывает МВД, которое в основном курирует использование природных ресурсов и не является силовым, произвести пересмотр текущего пятилетнего плана разработки внешнего континентального шельфа, ведения на нем разведки на предмет наличия нефти и газа. Документ предписывает также министру торговли Уилбуру Россу «воздержаться от расширения площадей морских заповедников и охраняемых территорий и создания новых и произвести пересмотр всех прежних таких решений, вынесенных в последние 10 лет». По словам главы МВД Райана Зинке, «указ сцементирует позиции нашей страны как глобального лидера в сфере энергетики и будет содействовать обеспечению энергетической безопасности (США) на благо американского народа – без устранения каких бы то ни было действующих в настоящее время жестких мер по охране природы». «На сегодня порядка 94% нашего внешнего континентального шельфа недоступно для бурения. По состоянию на 1 марта 2017 года лишь 16 млн акров на внешнем континентальном шельфе арендуются для добычи нефти и газа, а 97% текущих договоров аренды приходятся на Мексиканский залив», – отметил Зинке. **(OilCapital.ru)**

КИТАЙ И ОАЭ НАМЕРЕНЫ СОТРУДНИЧАТЬ В НЕФТИ

Китай и ОАЭ намерены расширять сотрудничество сторон, включая нефтяную отрасль, заявил глава МИД КНР Ван И. «Мы будем и далее расширять сферы двустороннего взаимовыгодного сотрудничества, будем работать над усилением соединения и обновлением промышленности (двух стран)», – сказал он на совместной пресс-конференции с министром иностранных дел и международного сотрудничества ОАЭ Абдаллой бен Зейид Аль Нахайяном. По словам Ван И, Китай и ОАЭ выражают важность расширения сотрудничества в сфере нефти и газа, строительстве портов и других сферах. Министр иностранных дел Китая добавил, что стороны также будут изучать сотрудничество в таких отраслях, как атомная энергетика, чистая энергетика, авиация и аэрокосмическая отрасль. Он также отметил, что стороны будут сотрудничать в сфере борьбы с коррупцией, привержены планам по усилению стратегического и политического взаимного доверия. «Мы очень рады видеть, что наши отношения двигаются вперед», – сказал на пресс-конференции Абдалла бен Зейид Аль Нахайян. По его словам, развитие торгово-экономических отношений ОАЭ и КНР важно не только для двух стран, но и для региона. Он отметил, что стороны в ходе переговоров достигли широкого консенсуса по дальнейшим шагам и выработали план для дальнейшего сотрудничества. **(РИА «Новости»)**

Гостеприимный транзит. Будущее железнодорожных перевозок из Латвии в Китай

Лия Будиянская

Казахстан – это ворота в Азию, с которой Латвийская железная дорога значительным образом связывает свое развитие в будущем. Одним из основных направлений, в котором работают сейчас ЛЖД и ее дочерняя компания ООО «LDz Loģistika», являются перевозки из Китая. И Казахстану в развитии этого направления принадлежит ключевая роль.

Эдвин Берзиньш, специалист с большим опытом управления железной дорогой, а на сегодняшний день президент и председатель правления Latvijas dzelzceļš, рассказал о перспективных планах развития компании и роли Казахстана в их реализации.

Все дороги ведут в Поднебесную

Казахстан – один из важнейших партнеров Латвийской железной дороги в международных грузовых перевозках. В экспортно-импортных отношениях Казахстана и Латвии преобладают нефтепродукты, металлы и ферросплавы, а также продовольствие, зерно и другие грузы. С 2003 года между странами курсирует регулярный контейнерный поезд «Балтика Транзит».

Сейчас создаются новые маршруты между Китаем и Латвией через Казахстан. По этой причине логично и активное участие латвийского железнодорожного концерна в выставке «EXPO Astana 2017». Платформа EXPO станет отличной возможностью для прямых переговоров как с нынешними, так и с потенциальными партнерами.

Латвия начала осваивать азиатский рынок. В конце прошлого года в Ригу привезли тестовый поезд из китайского города Иу, что официально обозначило новый транзитный коридор на карте транспортировки товаров из Азии. Российские железные дороги, в сотрудничестве с которыми ЛЖД обеспечивает данный маршрут, уже включили его в свой официальный план формирования поездов.

В то же время в 2017 году началась работа над созданием и тестированием ряда новых маршрутов, в том числе между казахстанско-китайскими пограничными пунктами «Достык» и «Алтынколь». Одновременно ЛЖД обеспечивает доставку отдельных групп вагонов в Латвию. Также в планах в этом году привести первый грузовой поезд из Индии, что открывает новые возможности будущего сотрудничества в более обширном регионе.

Участие в выставке EXPO 2017 даст возможность провести переговоры с потенциальными партнерами как в Казахстане, так и в других странах Азии, чтобы привлечь большие объемы грузов к новым транспортным коридорам и сформировать новые долгосрочные партнерские отношения.

Экологичность транспорта – основное направление развития

Железная дорога сама по себе – один из самых зеленых видов транспорта: один локомотив способен перевезти столько же грузов, сколько 150 грузовых автомашин. Сейчас железная дорога создает лишь порядка 8% от общего объема выбросов CO2 транспортной отрасли. Однако, стремясь сделать железную дорогу еще более дружественной окружающей среде, LDz планирует провести электрификации латвийской железнодорожной сети.

Правительство страны уже утвердило первый этап проекта электрификации Латвийской железной дороги, которым предусматривается к 2023 году электрифицировать железнодорожные линии от Резекне и Даугавпилса на Ригу. По окончании электрификации линий железной дороги эта отрасль в Латвии станет еще более экологичной.

В 2016 году общий объем выбросов CO2, создаваемый локомотивами, был немногим больше 150 тыс. т. Однако инвестиционный проект электрификации железнодорожной сети на территории Латвии вносит значительный вклад в процесс снижения вредных выбросов. В прогнозах специалистов снижение выбросов CO2 до 45-46 тонн в год, а выбросов NOx – до 409-417 тонн в год.

«Локомотив будущего» на страже безопасности окружающей среды

Второй значительный проект, который реализует концерн Latvijas dzelzceļš в тесном сотрудничестве с учеными, – создание локомотива, работающего на альтернативном топливе – водороде. В ходе проекта будут модернизированы три маневровых локомотива ЧМЭ3М. Проект также предусматривает создание мультитопливной инфраструктуры заправки локомотивов (CNG, H2), использовать которую мог бы и автотранспорт.

Этот маневровый локомотив необходим для формирования поездов и других вспомогательных работ. Это экспериментальный проект, поэтому о скорости и других точных технических параметрах говорить еще преждевременно. Если новая разработка покажет себя достаточно эффективной, можно будет оценить и возможности модернизации магистральных локомотивов по аналогичному принципу.

В настоящее время идет работа над созданием прототипа первого локомотива, после чего можно будет судить о возможностях его использования и затратах на массовую модернизацию. Для проекта «Создание водородного маневрового локомотива и строительство заправочной станции» концерн LDz планирует использовать финансирование программы ЕС «Инструмент соединения европейской инфраструктуры» в размере 19,3 млн евро.

До сих пор только в Германии есть первый в мире водородный пассажирский поезд. У нашего же локомотива есть шанс стать первым в мире водородным локомотивом, предназначенным для вождения грузовых поездов. Поэтому в случае успешного завершения проекта он станет важным шагом в развитии транспортной отрасли, если судить с точки зрения снижения расходов и влияния на среду.

На выставке EXPO 2017 в Астане будет представлен макет водородного локомотива. Сам локомотив еще не построен, однако и макет даст представление о том, как будет выглядеть и функционировать локомотив будущего.

Хай-тек в сфере ВИЭ. Как израильские компании внедряют новые «зеленые» технологии

Елена Тумашова

На крышах многих домов в Израиле установлены солнечные батареи. В каждой квартире в таких домах стоит бак, в котором с помощью солнечной энергии нагревается вода. Поскольку в стране большую часть года солнечно, зима короткая, жители получают горячую воду по большей части именно таким способом, не нагревая ее дополнительно. Конечно, доля энергии, получаемой из возобновляемых источников, в энергобалансе Израиля все еще мала, основную роль – 80% – играют традиционные источники. Тем не менее именно эта страна одной из первых стала внедрять технологии получения солнечной энергии – еще в 1970-х годах. В настоящее время возобновляемыми источниками энергии занимаются 200 компаний, треть из них стартапы. Технологии, разрабатываемые этими компаниями, уже применяются по всему миру. Инновации в области ВИЭ страна намерена представить на выставке EXPO в Астане.

Вне зависимости, свет или тень

Израильская сторона пригласила казахстанских журналистов посетить компании, которые занимаются разработками в области ВИЭ. Одна из таких компаний – SolarEdge Technologies Inc. – находится в промышленной зоне города Герцлия. Основана в 2006 году и сейчас входит в число прибыльных израильских компаний, работающих в этой отрасли, ее акции котируются на NASDAQ.

Разработка SolarEdge, которую показали журналистам, – это преобразователь, который используется в солнечных батареях. Как пояснили в компании, это «мозг» системы, он позволяет аккумулировать энергию, используя дневной свет, в специальной батарее, чтобы эту энергию можно было использовать в вечернее и ночное время.

В случае «обычных» преобразователей, если они подключены к разного рода солнечным батареям, производство энергии зависит от возможностей самой слабой батареи, даже если подключена и более сильная батарея. Преобразователь SolarEdge разделяет потоки. К каждой солнечной панели подсоединяется электронная система. Задача электронного оборудования – обеспечить максимальное производство энергии от каждой батареи при этом так, чтобы каждая из них не зависела от более слабых или более сильных.

Большое преимущество системы заключается в возможности расположить батареи под разными углами к солнечному свету, что дает независимость от света и тени (на устаревших системах нужно все плато располагать под одним углом, чтобы добиться максимальной производительности).

Когда компания начала массовое производство в 2010 году, ее доля была нулевой, а сегодня – четвертое место на внутреннем рынке. Сильны позиции компании в США, где каждый третий частный дом, использующий солнечную энергию, оснащен разработанной ею системой. В целом большая часть продукции уходит за рубеж: Израиль слишком маленький рынок. Офисы компании находятся в 14 странах, работают 240 дистрибьюторов по всему миру.

Внедрение таких технологий в любой стране, как считают в компании, это всегда политический вопрос. SolarEdge имела опыт работы в Великобритании: там мало солнечного света, тем не менее руководство страны приняло решение поддерживать ВИЭ, и пока эта поддержка действовала, израильская компания работала там очень активно, как только поддержка прекратилась, рынок моментально сократился до 20%.

Инвестиции и гранты помогают выходить в лидеры

Поскольку Израиль – маленькая страна с очень ограниченными природными ресурсами, то в экономическом развитии ей приходится опираться в основном на инновации. Этим объясняется то, на каком высоком уровне сейчас там находится сфера инноваций: большое количество инновационных технологий, разработанных в стране, применяются по всему миру.

В большинстве крупных городов Израиля есть зоны хай-тек, это отличительная черта страны сегодня. В таких зонах располагаются офисы мировых гигантов – Microsoft, Yahoo, Google, Apple, Philips (вывески многих из них мы увидели, пока рассматривали солнечные панели, установленные на крыше офиса SolarEdge). Практически все IT-мейджоры имеют исследовательские центры в промышленных зонах в городах Израиля, многие новинки, которые потом применяются по всему миру, зарождаются именно здесь.

Добиться такого положения вещей удалось благодаря финансированию образования: государство очень много инвестирует в университеты. Следующий этап – грантовые программы для стартапов в сфере хай-тек, их несколько. Причем гранты выделяются еще на том этапе, когда существует только идея того или иного проекта.

Государство может предоставить 20-25% средств, которые изначально необходимы на разработку. Единственное условие – уверенность в том, что от момента получения гранта до разработки продукта пройдет как можно меньше времени. Поэтому проекты проходят тщательный отбор. При каждом «наукоемком» министерстве – к ним относится министерство экономики, которое как раз и поддерживает отрасль хай-тек, – существует должность главного ученого, за которой скрывается целый департамент. Специалисты рассматривают заявки стартаперов на том же профессиональном уровне, на каком проекты обычно рассматриваются в университетах или научных учреждениях. В определенных случаях, когда требуется дополнительная оценка, используется аутсорсинг. То есть подход научный и всесторонний, не на уровне клерка, который решает, интересен проект или нет.

Помощь проектам оказывается и на этапе, когда необходимо продвижение продукции, в том числе на международных рынках.

Пустыня наполняется энергией солнца

Вторая компания, которую казахстанские журналисты посетили в ходе пресс-тура, базируется в индустриальном парке в пустыне Негев. Географически пустыня (точнее – пустынная равнина, привычно ассоциируемого с пустыней песка там нет) располагается на юге страны и занимает существенную ее часть – 60%. Первый премьер-министр Израиля Давид Бен-Гурион считал так: то, что Израиль сделает в Негев, будет показателем того, что Израиль вообще может, пустыня должна цвести. Поэтому здесь стали создаваться маленькие кибуцы (сельскохозяйственные коммуны; в одну из них под конец жизни переехал сам Бен-Гурион и там был похоронен) и маленькие городки. Основная задача при этом – соединить все поселения инфраструктурой и обеспечить людей работой. К слову, общий уровень безработицы в Израиле сейчас составляет 4,8-4,9%.

Получить энергию из возобновляемых источников сегодня не проблема, проблема в том, как ее сохранить. Располагающаяся в пустыне Негев Brenmiller Energy как раз специализируется на технологии, которая позволяет аккумулировать энергию. Первый филиал фирмы открылся в США, в 2012 году компания начала работать в Израиле.

Журналистам показали установки, с помощью которых собирается солнечная энергия, которая преобразуется в тепловую энергию и затем из нее производится электричество. В таких установках можно использовать не только солнечную энергию, но биомассу (в ее роли могут выступать и древесина, и отходы, и специально выращенные для этого растения). Таким образом, можно получать электричество, горячую и холодную воду в любое время суток, не только в те часы, когда светило на небе или когда набирается достаточное количество биомассы. Например, это актуально для гостиниц, где проблема заключается в том, что постояльцы хотят принять душ в определенные часы, и нужно всех обеспечить водой. Также можно применять установки на производстве, в жилых домах.

В процессе аккумуляции используются камни, материал подбирался по показателю высокой теплоемкости, подобные можно найти в любой точке планеты. Это, отмечают представители компании, «зеленая» система аккумуляции. Такой способ накопления энергии позволяет наполнять и опустошать аккумулятор десятки тысяч раз, в течение одного дня это можно делать трижды.

Приемники тепла устанавливаются таким образом, что не задевают почву – как «летящее поле», на высоте 60 см. На территории вокруг, как уверяют производители, можно выращивать сельскохозяйственные культуры, установки не вредят животным.

Технология подходит и для отдаленных населенных пунктов. Зачастую на таких территориях для производства тепла и энергии используют оборудование, работающее на дизельном топливе. Но основная проблема с таким горючим в том, что его нужно доставить (в африканских странах, приводят пример представители компании, логистика обходится очень дорого и к тому же это опасное дело, поскольку ГСМ нередко воруют по пути).

Система очень проста в использовании. Установки контролируются удаленно – с помощью компьютера, который находится в офисе компании. Таким образом, специалисты, находясь за тысячи километров, видят, что происходит, и могут дать инструкции. Если случаются сложные неполадки в работе, компания посылает своих специалистов для решения проблемы.

Компания создает проекты по всему миру. На очереди проект в Израиле стоимостью $100 млн на 1,5 МВт, в следующем году начнется проект на 10 МВт, в котором будет использована солнечная энергия, природный газ, биомасса.

Отвечая на вопрос, подходит ли система для работы в разных странах с точки зрения количества солнечной энергии, представители компании пояснили: технические характеристики систем идентичны для разных стран, адаптируется лишь то, что связано с программной частью, и такими вопросами, как вольтаж, в разных странах он разный. Срок окупаемости – 3-4 года.

Какими были банки Казахстана 10 лет назад?

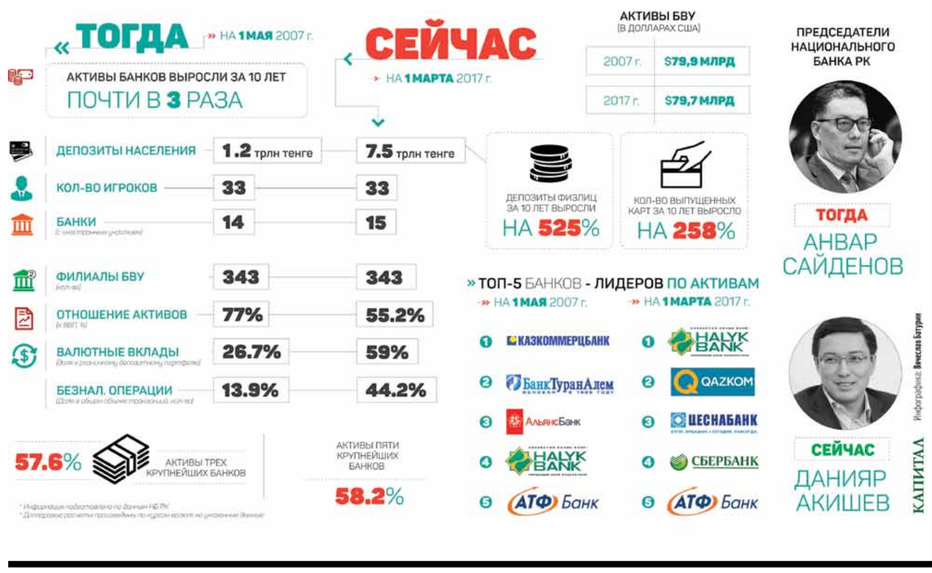
Ольга Фоминских

Казахстанский банковский сектор в тучные годы был драйвером экономики страны. Банкиры получили доступ к дешевому внешнему фондированию, а население и компании – к огромным (не слишком дешевым) кредитным ресурсам. С тех пор многое изменилось в финансовой отрасли – были национализированы, а затем проданы крупнейшие банки страны, которые не смогли справиться с проблемами. На рынке появились иностранные игроки, которые в спешке покидали страну после мирового финансового кризиса 2007-2009 годов. Однако, несмотря на казалось бы успешное преодоление турбулентности в те годы, фининституты вновь оказались в непростом положении. «Капитал.kz» предлагает оглянуться назад, ностальгировать, каким был банковский сектор в 2007 году, и посмотреть, что с ним стало сейчас.

Активы банковского сектора за 10 лет выросли почти в 3 раза, но если посчитать в долларовом выражении, они даже снизились. Тогда казахстанские банкиры еще не знали, что предстоит три девальвации – 2009, 2014, 2015 годов. Тенге за 10 лет обесценился почти в 3 раза.

Не могли представить себе банкиры, что и отношение активов банковского сектора к ВВП страны сегодня будет составлять лишь чуть более 55%, тогда эта доля приближалась к 80%. Кстати, и активы трех крупнейших игроков в 2007 году (Казкоммерцбанка, Банка Туран Алем и Альянса банка) составляла 57,6% от всех активов. Сегодня активы пятерки крупнейших чуть превышают 58%. Как размылось влияние лидеров... Впрочем, два лидера из трех по активам 2007 года были национализированы и проданы частным инвесторам. Третий сейчас находится в процессе обсуждения продажи Народному банку, который тогда был лишь четвертым. Тогда же только начинали набирать обороты платежные карты, а объемы безналичных платежей были несущественными. В итоге количество выпущенных банками платежных карт выросло практически на 258%, с 4,5 млн карт до 16,1 млн.

Из позитивного: население страны сегодня хранит на банковских депозитах более 7,5 трлн тенге, а 10 лет назад эта сумма чуть превышала 1,2 трлн тенге. Уровень доверия к тенге тогда тоже был выше – депозиты физлиц в иностранной валюте составляли всего 26%, на конец марта 2017 года эта цифра достигла 58%.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ВКЛАДЧИКИ ЖССБК ПОЛУЧИЛИ 20 МЛРД ТЕНГЕ

АО «Жилстройсбербанк Казахстана» (ЖССБК) досрочно выплатило второй транш компенсации в размере 20,1 млрд тенге, а это 15,8% от суммы депозита по состоянию на 18 августа 2015 года. «Из 20,1 миллиарда тенге, выделенных на выплату второго транша, около 9 млрд тенге являются собственными средствами ЖССБК. Мы направили на компенсацию всю свою прибыль, полученную за последние 5 лет, потому что для нас очень важно помочь людям сохранить накопления и приобрести столь необходимое им жилье», – заметила председатель правления ЖССБК Лязат Ибрагимова. В 2016 году банк выплатил первый транш компенсации в размере 29,3 млрд тенге. Из них 18,8 млрд тенге были выделены из государственного бюджета, 10,4 млрд тенге из собственных средств ЖССБК. Первую половину выплат в размере 19,7% получили 316,7 тыс. вкладчиков. 19,2% выплачены до 1 августа 2016 года, 0,5% доначислены до конца прошлого года. **(kapital.kz)**

НАЦБАНК ЗА ГОД ОШТРАФОВАЛ БАНКИ НА 148 МЛН ТЕНГЕ

Нацбанк Казахстана в 2016 году наложил административные штрафы в размере 148,4 млн тенге на банки и организации, осуществляющие банковские операции. В 2016 году было проведено 20 инспекторских проверок банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, в том числе 12 проверок на основе оценки рисков (из них 10 банков, 2 организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций) и 8 внеплановых проверок. По обращениям правоохранительных органов Казахстана и физических лиц были проведены 10 документальных проверок. Проверки на основе оценки степени риска деятельности банков и 33 организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, проводились на предмет соблюдения ими требований банковского и иного законодательства Казахстана. «По результатам проверок были применены 19 ограниченных мер воздействия в виде письменных предписаний, составлены 412 административных протоколов. Общий размер наложенных административных штрафов составил 148,4 млн тенге, в том числе 89,7 млн тенге по 227 административным делам, переданным на рассмотрение в суды (за нарушения Закона Республики Казахстан «О противодействии легализации (отмывании) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»), – указывается в сообщении. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

АЭРОФЛОТ Российские авиалинии

В Германию через Москву

Летайте в Германию из Астаны, Алматы, Атырау, Актау, Актобе, Караганды и Шымкента на комфортабельных авиалайнерах с транзитом через Москву*

Более 300 направлений, более 60 стран**

Эргономичные кресла в классе Эконом

Кресла в салоне класса «Премьер» обеспечивают комфортное путешествие на средних и коротких рейсах***

15 видов специального бортового питания

Высококвалифицированные бортпроводники

Авиапарк Аэрофлота — один из самых молодых в мире

Класс Комфорт на самолётах Boeing 777

Удобные пересадки в Международном аэропорту Шереметьево

THE WORLD'S 4-STAR AIRLINE
Авиакомпания «4 звезды» Скайтракс

www.aeroflot.ru

Установите приложение:
App Store
доступно в Google Play
Скачать

* Летнее расписание полетов действует в период с 26.03.17 по 28.10.17. Возможны изменения в расписании полетов. ** Включая собственные регулярные рейсы ПАО «Аэрофлот», рейсы дочерних авиакомпаний и авиакомпаний-партнёров по «код-шерингу». *** Услуга доступна на бортах самолетов Airbus A319, A320, A321.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

СВЕРХСКОРОСТНЫЕ ПОЕЗДА

Китай разрабатывает новое поколение сверхскоростных пассажирских поездов, способных развивать скорость до 400 км/ч. Они должны появиться в 2020 году и соединить ключевые регионы «Экономического пояса Шелкового пути». Новые поезда появятся в поддержку инициативы «Один пояс – один путь», которую правительство КНР выдвинуло в 2013 году и которая заключается в формировании новой модели международного сотрудничества, экономического партнерства и культурного обмена между цивилизациями в духе Шелкового пути. По мнению Фэн Хао, представителя Государственной комиссии по развитию и реформам, сверхскоростной поезд должен соединить густонаселенные страны и регионы и снять лишнюю нагрузку с автотрасс. «Поскольку многие страны вдоль нового Шелкового пути, особенно в Центральной и Юго-Восточной Азии, на Ближнем Востоке и в Восточной Европе, планируют строить высокоскоростные железнодорожные пути или улучшать собственные транспортные системы, они будут рады получить технологическую поддержку со стороны Китая», – уверен Фэн. При производстве подвижного состава сверхскоростных поездов китайские инженеры используют новые материалы – углеродное волокно и алюминиевые сплавы, которые помогут сократить их вес и увеличить энергетическую эффективность, рассказал Цяо Фэн, главный инженер компании CRRC Changchun Railway Vehicles, подразделения China Railway Rolling Stock Corp. Академик Лю Юмэй из Китайской инженерной академии считает, что запускать сверхскоростные поезда на скорости 400 км/ч экономически не выгодно, поскольку придется часто менять запчасти, электрические контакты и ремонтировать рельсовый путь. Но если построить новые пути и снизить стоимость деталей, проблема исчезнет. Та же корпорация CRRC собирается запустить в Китае самый быстрый поезд на магнитной подушке, способный развивать скорость до 600 км/ч. Потребление энергии в них сократится на 10% по сравнению с уже существующими аналогами, разгоняющимися до 350 км/ч. **(hightech.fm)**

РОБОТЫ НА РАБОТЕ

Швейцарский банк Credit Suisse внедрил в свою работу 20 алгоритмов, которые помогают сотрудникам колл-центра отвечать на часто задаваемые вопросы. Новая технология может сократить количество звонков, на которые отвечают живые специалисты банка, примерно на 50%. Об этом рассказал исполнительный директор Credit Suisse по глобальным рынкам Брайан Шин, выступая на международной конференции аналитического центра Milken Institute в Беверли-Хиллз. По его словам, роботы помогут сократить количество обращений к живым специалистам центра поддержки клиентов на 50%. Новая система работает примерно так же, как голосовой помощник Alexa от Amazon. «Вы задаете ей вопросы, а она выдает соответствующие правила, и сотрудникам больше не нужно обращаться к справочникам или сайтам, – говорит Шин. – Это работает действительно хорошо с простыми вопросами». Несмотря на то, что Шин назвал новых сотрудников «роботами», они лишены физического облика и являются ботами. По словам Шина, новая технология уже помогла банку уволить часть персонала, но общая численность штата осталась прежней, так как компании пришлось нанять новых программистов, которые обслуживают роботов. Ранее BlackRock, крупнейшая в мире компания по управлению финансовыми активами, начала использовать искусственный интеллект и уволила около 40% сотрудников, которые раньше отвечали за формирование инвестиционных портфелей. По результатам опроса компании ManpowerGroup, в ближайшие два года автоматизация так или иначе затронет около 90% компаний. **.(hightech.fm)**

LINGUALEO ВЫХОДИТ В ИСПАНИЮ

Сервис по изучению английского языка Lingualeo выйдет на рынки Испании и испаноязычной Латинской Америки. Об этом сообщили представители компании. Сейчас площадка, где зарегистрировано 16 млн человек, локализована для турецкоговорящего, португалоговорящего и испаноговорящего рынков. LinguaLeo, портфельная компания Runa Capital, объявила экспансию и перевод сервиса на 53 новых языка в конце января 2014 года. 3 года назад у службы было 7 млн зарегистрированных пользователей и запущенный LinguaLeo в Бразилии – однако государственный язык в этом крупнейшем государстве Латинской Америки, не испанский, а португальский. «До конца года мы планируем получить более 330 тысяч регистраций и заработать свой первый миллион рублей в испаноговорящей локали», – рассказала генеральный директор LinguaLeo Ирина Шашкина. Решение о локализации сервиса в испаноязычных странах компания повторно проговорила в 2015 году, когда вышла на окупаемость, а в 2016 году LinguaLeo начал тестировать там продукт. Представители сервиса сделали ставку на стратегию Mobile First, так как по результатам теста выяснилось, что web-версию используют только 12% в Испании и 1% в Латинской Америке. По результатам международных исследований, рынок онлайн-образования в Латинской Америке составлял $1,8 млрд в 2016 году. В среднем рынок растет на 14% каждый год. По оценке LinguaLeo, в 2016 году рынок обучения английскому онлайн составил примерно $230 млн. По итогам 2016 года выручка компании выросла на 19% благодаря мобильной стратегии и реструктуризации продукта. Как сообщила Шашкина в начале года, стратегия Mobile First «принесла свои первые плоды». **(roem.ru)**

8 мировых банкиров-визионеров

Рейтинг финансистов, меняющих банковское дело

Ольга Фоминских

Мир помешан на новых технологиях, и это происходит повсеместно – от автомобильной промышленности, которая конкурирует за создание лучших беспилотников, до банковского сектора, – казалось бы, классического бизнеса. Но и здесь есть визионеры, которые пророчат довольно впечатляющее будущее финансовым институтам. «Капитал.kz» собрал восьмерку самых ярких из них. Каждому из этого списка удалось не только создать бизнес, но и внедрить какую-то уникальную идею банкинга будущего.

Бретт Кинг,
футуролог и CEO Moven

Бретт Кинг известен как автор бестселлеров «Банк 2.0» и «Банк 3.0». Выступая в прошлом году на Huawei Connect, он рассказал, что еще в 2009-2010 году никто не верил в то, что мобильные приложения придут на смену картам, а отделения банков будут закрываться. Тогда это казалось нереальным, а ведь так и случилось. В 2013 году он также выразил мнение о том, что нет смысла удерживать существующую банковскую систему. «Мне кажется, что будущее ярко и прекрасно. Мы думаем, что можем удержать существующую систему, но она того не стоит. Она слишком ограничена по сравнению с перспективами будущего банкинга», – рассказал тогда Бретт Кинг изданию Infobank.by. Ему также принадлежит прогноз, что к 2015-2016 годам большинство людей будут взаимодействовать с банками по телефону. И, действительно, цифры взаимодействия клиентов с банками через удаленные каналы растут. Впрочем, и сами банки создали чат-боты для того, чтобы быть ближе к клиентам.

Но помимо того, что он является футурологом в банковском секторе, он еще и создатель и CEO Movenbank. Эта компания была основана им в 2011 году и позиционирует себя как необанк. Moven предоставляет мобильную платформу, которая соединяет продукты банка и конечного потребителя.

Марк Маллен,
CEO Atom Bank

В прошлом году в одном из интервью Марк Маллен рассказал, что у него, как и многих других людей, работающих в банковских и финансовых службах, не было никаких амбиций. В 2013 году к нему обратился Энтони Томсон, бывший председатель и основатель Metro Bank. «То, что я был ориентирован на технологии и интернет, а у него был опыт создания банка и привлечения капитала, показалось нам хорошим началом для совместной работы», – рассказывал позже он. В итоге в апреле 2014 года был создан цифровой Atom Bank. В ноябре 2015 года испанский банк BBVA вложил 45 млн фунтов стерлингов в этот цифровой банк и приобрел таким образом 29,5% акций бизнеса. Сейчас Atom предлагает кредиты компаниям малого и среднего бизнеса. «Каждый наш шаг в Atom делается для того, чтобы все было простым и легким. Мы ненавидим бюрократию и бумажную работу, поэтому мы изгнали их из нашего лексикона!» – звучит фраза Маллена. «Нам не нужно создавать ни одного продукта, в который мы не верим», – отметил он. И он продолжает верить в банковское дело, несмотря на кризис этой профессии.

Герман Греф,
президент Сбербанка

Отстранившись от политической деятельности, Герман Греф возглавил крупнейший российский Сбербанк. В итоге он поставил задачу сделать из этой махины цифрового гиганта, конкурирующего с Google, Amazon и Facebook. Он неоднократно заявлял, что банки должны быть готовы предоставлять сервис «в режиме реального времени». Его видение заключается в том, что банк сегодня – это большая ИТ-компания, поэтому в современных условиях необходимо развивать

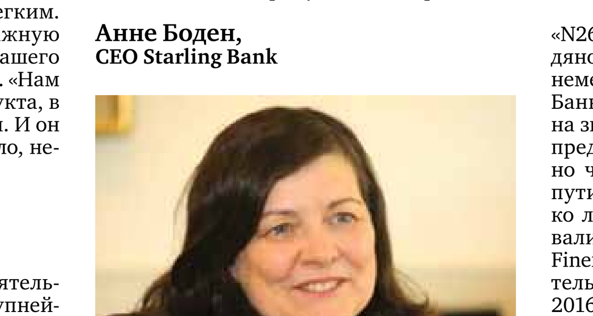
digital-технологии. «Если ты не владеешь digital-технологиями, ты не можешь быть профессионалом в своей сфере», – отметил он. Еще в 2015 году на годовом собрании акционеров Герман Греф заявил, что Сбербанк стал «одним из драйверов» цифровых технологий в банкинге. По его словам, важнейшее направление, в котором будет развиваться Сбербанк в следующие пять лет, — технологический прорыв. В феврале этого года Греф заявил на конференции в Сочи, что Сбербанк станет полностью цифровой организацией к концу 2018 года. «К концу 2018 года мы должны быть полностью цифровой организацией, у нас не должно остаться ни одного процесса, ни одного продукта с бумажным началом», – сказал он.

Олег Тиньков,
основатель Тинькофф банка

В 2006 году известный российский предприниматель Олег Тиньков приобрел московский Химмашбанк. Именно с него началась история Тинькофф банка – первого российского фининститута с дистанционным обслуживанием.

«Я основатель, мне больше так нравится. Хотите – визионер, но манагером меня точно не назвать, потому что я очень плохой управляющий, плохой менеджер, но у меня есть коллеги», – рассказал в интервью «Ведомостям» Олег Тиньков. «Я думал, что буду строить банк, а на самом деле построил IT-компанию. Выглядеть банкиром или не банкиром в чьих-то глазах – меня это мало интересует. Потому что банк – это все, проехали, банков не будет через пять лет», – подчеркнул он в интервью.

Анне Боден,
CEO Starling Bank



«Компания Amazon трансформировала покупки, приложение iTunes изменило способ доступа к музыке, но никто так на самом деле не делал этого для банковского дела», – считает Анне Боден. Именно поэтому в Британии появился цифровой Starling Bank. Как описано на его сайте, основательница банка после года путешествий по миру и знакомства с самыми последними разработками в области технологий поняла, что клиенты привыкли жить в режиме реального времени, и попыталась это реализовать в новом банке. Starling Bank намерен предлагать только один продукт – расчетные счета и платежи.

Маттиас Кронер,
CEO немецкого Fidor Bank

Как рассказал сам Кронер в интервью H&F, идея создания банка родилась в 2006 году: «Мы смотрели на развитие социальных сетей и все больше убеждались в том, что они повлияют на развитие банковской розницы, как повлияли на другие отрасли – коммуникации, рекламу, музыкальную индустрию. Этого было достаточно, чтобы сделать банк нового типа. Тогда у меня с партнерами была компания «Келш, Кронер и Ко» – что-то вроде инвестбутика,

который инвестировал в инновационные проекты, связанные с финансовыми услугами. Этот бутик в итоге и трансформировался в Fidor Bank». В 2007 году они обратились за банковской лицензией и получили ее в 2009 году. «Нас раздражал экономический кризис, иногда мы даже думали о том, чтобы остановиться. С другой стороны, у нас была возможность наблюдать, как действующие игроки ведут себя в условиях, которые они создали сами. Мы видели, как люди ненавидели банкиров и называли их банкстерами (по аналогии с гангстерами – прим. авт.). Мы понимали, что это отличный сигнал для нас. Это было нужно для Fidor», – рассказал он.

«Мы хотим получить то, что банки потеряли во время кризиса, – доверие», – так рассуждает основатель Fidor Bank. Но он считает, что если банк не является финтех-компанией, то он столкнется с возрастающими проблемами, вызванными увеличением скорости технического развития в финансовой среде.

Валентин Штальф,
основатель банка Number26

«N26 – это все равно что выпить стакан ледяной воды в аду», – именно так описывает немецкий банк N26 издание TechCrunch. Банк базируется в Берлине, но нацелен на звание ведущего банка во всей Европе, предлагающего свои услуги исключительно через мобильные устройства. «Мы на пути к тому, чтобы в ближайшие несколько лет количество наших клиентов перевалило за пару миллионов», – рассказывал Finextra.com Валентин Штальф, основатель и исполнительный директор N26. В 2016 году банковская структура привлекла внимание 300 тыс. клиентов и увеличила объем операций в 7 раз.

«Традиционные банки не в состоянии приспособиться к требованиям цифрового поколения. Спрос на услуги Number26 был фантастическим, и мы собираемся расширяться на новые рынки», – озвучил планы Валентин Штальф.

Том Бломфилд,
главный исполнительный директор Monzo Bank

«Я просыпаюсь и говорю себе: мой банк ужасен, а эти парни – динозавры! – сетует Том Бломфилд. – Их действия бьют по мне, по моей семье и друзьям. Нам всем нужен хороший банковский сервис, а его просто нет», – приводит его слова Bankir.ru. По задумке Бломфилда, Mondo станет чем-то вроде Google или Facebook в финансовой сфере. Пользоваться банком будет так же просто, как отправлять письмо по электронной почте. Целевая аудитория – активные пользователи смартфонов, которые ценят возможность выполнения банковских операций за несколько секунд. В итоге банк был создан в 2015 году, а в прошлом году был переименован в Monzo Bank. «В октябре 2016 года сервис привлек 4,8 млн фунтов стерлингов, увеличив общее количество инвестиций до 12,8 млн фунтов стерлингов», – написал «Прайс». «Мы строим лучший банк на планете, и мы хотим, чтобы вы были на борту», – звучит слоган банка.

Помимо банковской деятельности, Том Бломфилд регулярно выступает с докладами о будущем банковского дела и финтеха.

Дождутся ли казахстанцы дешевых кредитов?

[Начало на стр. 1]

Найти заемщиков, которые станут столько платить по кредитам, банкам не удастся, и они будут вынуждены понижать ставки по кредитам, добавил Ануар Ушбаев. Продолжая тему займов, спикер еще раз обратил внимание на то, что примерно 30% активов в банковской системе неликвидны, что бы ни утверждала официальная статистика.

«Цифра в 7% NPL не имеет ничего общего с реальностью», – сказал Ануар Ушбаев.

«В марте действительно впервые с начала года мы наблюдаем рост кредитования экономики в сравнении с предыдущим месяцем. Он был обеспечен ростом кредитования в национальной валюте почти на 2%, тогда как объем выданных займов в иностранной валюте снизился на 0,3%», – отметил аналитик департамента исследований АО «Halyk finance» Азамат Талгатбеков.

Большая доля в новом кредитовании пришлась на долю юридических лиц со сроком займа менее 1 года. Однако кредитование остается подавленным, о чем свидетельствует тот факт, что с начала года с учетом корректировки на курс оно снизилось на 0,9%. Инструменты изъятия ликвидности Нацбанка предоставляют банкам привлекательную доходность с минимальным риском. Кредитная же политика банков на фоне повышения требований к качеству активов банков и унификаций подхода по оценке провизий остается жесткой, добавил эксперт.

«Для роста кредитования немаловажны улучшение операционной среды корпоративных клиентов и рост реальных доходов физлиц. По нашим оценкам, реальные зарплаты населения сейчас находятся в отрицательной зоне и могут задержаться в ней в 2017 и 2018 годах, после этого возможен медленный выход в положительную зону», – сказал Азамат Талгатбеков.

Рост банковского кредитования в этом году составит 8% без учета кредита Казкому в размере 2,4 трлн тенге. В следующие годы на фоне экономического подъема аналитик Halyk finance ожидает чуть выше 10% в год.

Ипотечный позитив

При этом эксперты инвесткомпании ожидают роста ипотечного кредитования за счет государственных жилищных программ «Доступное жилье-2020» и «Нурлы жер». Жилая недвижимость по-прежнему остается малодоступной для большей части казахстанцев. Ипотека как инструмент приобретения жилья из-за высоких ставок крайне дорога и превышает стоимость аренды на 20-30%, подсчитал старший аналитик департамента исследований Halyk finance Асан Курманбеков.

«Рынок ипотеки смещается в сторону государственного ипотечного сегмента ввиду отсутствия длинных денег по приемлемым ставкам и высоких рисков для коммерческих банков, которые в свою очередь вызваны невысокими доходами населения», – пояснил он.

Исходя из снизившихся доходов населения (-4,5% в 2016 году в реальном выражении) и отсутствия оснований для их скорого восстановления, он ожидает сохранения отрицательной динамики цен на жилую недвижимость в текущем году. По мере улучшения ситуации в экономике, активизации банковского кредитования увеличение цен на недвижимость в массовом сегменте может составить 4-5% в год до 2020 года.

Со своими коллегами согласен и Нурлан Ашинов. Он ожидает активности в сегменте ипотечного кредитования.

«Я думаю, рост составит примерно 5-6%. Причины те же: доходность на денежно-кредитном рынке падает, поэтому банки будут охотнее выдавать ипотеку», – пояснил аналитик.

КАПИТАЛ Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Деньги — только транспортное средство, которое предоставляет вам варианты, и я говорю, что есть только одна вещь, которую деньги не могут купить — бедность.
Джерри Дойл

Быстрее всего учишься в трех случаях — до 7 лет, на тренингах, и когда жизнь загнала тебя в угол.
Стивен Кови

Менеджмент — это искусство достижения целей в условиях ограниченности ресурсов.
Терри Гибсон

Разгадывая секрет успеха управленцев, стоит смотреть не на решение, а на способ, который позволил к нему прийти.
Джастин Менкес

В Казахстане появится первый центр по предотвращению киберугроз

«Казахтелеком» планирует внедрить новый проект по информационной безопасности в стране

Валерий Сурганов

Крупнейший телекоммуникационный оператор достаточно давно осваивает стратегию информационной безопасности, пакет услуг которой он в ближайшей перспективе собирается предоставлять своим клиентам. Для применения лучших практик борьбы с киберугрозами «Казахтелеком» подписал меморандум с российской компанией Solar Security, которая специализируется на защите ресурсов, баз данных и внутренней информации клиентов от взломов, хакерских атак и шпионских программ.

Новая эра кибератак

В век современных компьютеров, гаджетов и, самое главное, изменения концепции доступа к информации, соблюдение информационной безопасности становится главным фактором надежности и успешности ведения бизнеса. Ведь, с одной стороны, увеличение мобильных и удаленно работающих пользователей, имеющих доступ к служебной информации, влечет определенный риск утечки важных сведений. А для недопущения утечек специалисты по безопасности должны четко знать: кто и с какого устройства обладает доступом к информационным ресурсам.

С другой стороны, информационная безопасность сегодня – это выстроенная интегрированная система по противодействию самым различным методам взлома: использование уязвимостей, вредоносное ПО, спам-атаки, зловредное проникновение и т.д., которые направлены не только на похищение конфиденциальной, коммерческой информации с целью недобросовестной конкуренции или незаконного обогащения, но и получения личной информации для шантажа или вымогательства.

«Большинство компаний и мировых корпораций уделяют информационной безопасности особое внимание, и защита данных, предотвращение киберугроз и попыток получения информации злоумышленниками становятся одним из приоритетных направлений обеспечения безопасности», – считает главный технический директор АО «Казахтелеком» Александр Лезговко.

Как отмечает гендиректор компании Solar Security Игорь Ляпунов, ежегодно центры безопасности возглавляемой им компании фиксируют более 200 тысяч различных инцидентов.

«Накопленный опыт и знания, систематизированные правила и сценарии выявления кибератак, которые Solar Security предоставит в распоряжение «Казахтелекому», позволят выявлять угрозы на раннем этапе и заблаговременно применять меры по защите от нападений в киберпространстве, благодаря чему казахстанские клиенты получат возможность использовать передовые сервисы по защите от киберугроз», – подчеркивает Игорь Ляпунов.

Центр по предотвращению киберугроз откроют в Алматы

В рамках подписания меморандума между АО «Казахтелеком» и Solar Security в Алматы будет открыт Центр мониторинга и реагирования на кибератаки. Создание Центра – это пилотный проект «Казахтелекома», который при участии российских партнеров должен быть запущен к концу 2017 года.

«Введение в эксплуатацию Центра позволит обеспечить мониторинг и оперативное управление информационной безопасностью наших клиентов, поскольку стартовый перечень сервисов включает в себя: мониторинг и реагирование на кибератаки, защиту онлайн-сервисов, контроль защищенности, поиск уязвимостей, оповещения о киберугрозах. По мере развития рынка перечень сервисов будет расширяться», - рассказывает Александр Лезговко.

Ожидается, что услуги такого плана будут очень востребованы в государственном и финансовом секторах, поскольку именно они чаще всего являются объектами кибератак.

Кибербезопасность полного цикла.

В настоящее время определяется стоимость проекта – запуск центра, количество обучающихся со стороны казахстанского телекомоператора и полный перечень тех услуг, которые будет предоставлять «Казахтелеком».

Александр Лезговко уточняет, что сейчас, как никогда раньше, назрела актуальность во внедрении центра, поскольку в мире количество атак и злонамеренных действий против пользователей Глобальной сети – как частных лиц, так и корпораций, растет с каждым днем. Задача по созданию системы для защиты клиентов представляет собой весьма дорогостоящий процесс, требующий постоянного обновления и обучения персонала. Поэтому в «Казахтелекоме» убеждены, что только наличие архитектуры кибербезопасности полного цикла, которая будет предоставляться потребителям в качестве пакета специализированных услуг, способно изменить ситуацию на рынке к лучшему.

К слову, создание центра не потребует дополнительной инфраструктуры: внедрение систем для киберзащиты и создание центра планируется развернуть на существующей базе, учитывая опыт по внедрению Единого центра управления сетями телекоммуникаций, который был запущен АО «Казахтелеком» в начале текущего года. Главная цель – одна: предоставить надежный комплекс услуг для клиентов инфокоммуникационного оператора.

Новинки законодательства

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

Внесены изменения в приказ Министра образования и науки РК

«Об утверждении видов и форм документов об образовании государственного образца и Правила их выдачи»

Приказом министра образования и науки Республики Казахстан от 14 марта 2017 года № 118 внесены изменения в приказ министра образования и науки Республики Казахстан от 28 января 2015 года № 39 «Об утверждении видов и форм документов об образовании государственного образца и Правила их выдачи» (не введены в действие)

В частности изменения затронули подпункты 2), 3), 4) и 5) пункта 1 приказа:

2) форму аттестата об основном среднем образовании согласно приложению 2 к приказу;

3) форму аттестата с отличием об основном среднем образовании согласно приложению 3 к приказу;

4) форму приложения к аттестату об основном среднем образовании согласно приложению 4 к приказу;

5) форму аттестата об образовании согласно приложению 5 к приказу.

Приложения 2, 3, 4 и 5 изложены в редакции согласно приложениям 1, 2, 3 и 4 к приказу;

В приложении 35 к приказу пункты 8 и 9 изложены в следующей редакции:

8. Основанием для выдачи обучающимся, прошедшим итоговую аттестацию, аттестата об основном среднем образовании, аттестата об общем среднем образовании, диплома о техническом и профессиональном образовании, диплома о послесреднем образовании, диплома о высшем образовании с присуждением степени бакалавр, диплома о высшем образовании с присуждением квалификации, диплома о послевузовском образовании с присуждением степени магистр, а также свидетельства о профессиональной подготовке является решение соответствующей (экзаменационной, квалификационной, аттестационной) комиссии.

Основанием для выдачи свидетельств об окончании интернатуры или резидентуры является решение аттестационной комиссии.

Основанием для выдачи обучавшимся в коррекционной организации образования свидетельства об образовании является приказ руководителя организации.

Основанием для выдачи диплома доктора философии (PhD), доктора по профилю является приказ председателя Комитета по контролю в сфере образования и науки Республики Казахстан (далее - Комитет) по присуждению степени доктора философии (PhD), доктора по профилю.

Основанием для выдачи аттестата ассоциированного профессора (доцента) или профессора является приказ председателя Комитета по присвоению ученого звания ассоциированного профессора (доцента) или профессора.

9. Аттестат с отличием об основном среднем образовании, аттестат с отличием об общем среднем образовании, диплом с отличием о техническом и профессиональном образовании, диплом с отличием о послесреднем образовании, диплом с отличием о высшем образовании выдаются обучавшимся в организациях образования в соответствии с Типовыми правилами проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной и итоговой аттестации обучавшихся, утвержденными приказом Министра образования и науки Республики Казахстан от 18 марта 2008 года № 125 (зарегистрированный в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 5191).

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

Внесены изменения в Правила признания и нострификации документов об образовании

Приказом и.о. министра образования и науки Республики Казахстан от 16 марта 2017 года № 125 внесено изменение в приказ министра образования и науки Республики Казахстан от 10 января 2008 года № 8 «Об утверждении Правил признания и нострификации документов об образовании» (не введен в действие)

В частности, изменения внесены в пункты 9, 10 и 11 следующего содержания:

9. Срок рассмотрения заявления о признании легализованных или апостилированных документов об образовании составляет 15 (пятнадцать) рабочих дней.

В случае, если документ об образовании не легализован или не апостилирован, то срок рассмотрения таких заявлений составляет 30 (тридцать) рабочих дней с учетом времени получения подтверждения фактов выдачи документа об образовании и наличия у зарубежной организации образования права на осуществление образовательной деятельности.

Срок исчисляется со времени представления документов, указанных в пункте 7 настоящих Правил, без учета времени доставки заявления услугополучателя в Центр и результата госуслуги в Государственную корпорацию.

В случае отсутствия ответа на первичный запрос о подтверждении фактов выдачи документа и наличия у зарубежной организации образования права на осуществление образовательной деятельности направляется повторный запрос и срок расмотрения заявления о признании документов об образовании продлевается на 10 (десять) рабочих дней.

10. При представлении услугополучателем документа об образовании, подпадающего под действие международных договоров (соглашений) о взаимном признании и эквивалентности Республики Казахстан, Центр в течение 5 (пяти) рабочих дней направляет услугополучателю письмо-уведомление в произвольной форме с указанием причин возврата документов и возвращает представленные документы.

11. Для признания зарубежного документа об образовании проводится экспертная оценка.

Экспертная оценка зарубежного документа об образовании проводится внутренней экспертной комиссии Центра, которая создается из числа работников Центра и утверждается приказом директора Центра по согласованию с уполномоченным органом.

Также изменения затронули пункты 15,15 и 17:

15. Удостоверение о признании выдается через Центр или Государственную корпорацию лично услугополучателю или по нотариальной удостоверенной доверенности третьему лицу.

16. Основанием для отказа в признании документа об образовании являются:

1) не подтверждение факта выдачи документа об образовании или отсутствие права на осуществление соответствующей образовательной деятельности у организации образования, выдавшей документ об образовании;

2) представление документов об образовании стран, непризнанных Республикой Казахстан в качестве субъекта международного права, либо зарубежной организации образования, непризнаной уполномоченным органом в области образования страны выдачи;

3) несоответствие иностранной образовательной программы ни к одному из уровней образования и (или) направлений подготовки (специальностей, профессий) в соответствии с Государственным общеобязательным стандартам образования Республики Казахстан, утвержденным постановлением Правительства Республики Казахстан от 23 августа 2012 года № 1080 (далее - ГОСО РК).

4) отсутствие ответа на повторный запрос о подтверждении факта выдачи документа об образовании и права на осуществление соответствующей образовательной деятельности у организации образования, выдавшей документ об образовании.

При принятии решения об отказе в признании документов об образовании Центр направляет в Государственную корпорацию или выдает услугополучателю или по нотариально удостоверенной доверенности третьему лицу уведомление в произвольной форме с указанием причин отказа.

17. Услугополучатель обжалует решения, действия (бездействия) услугодателя и (или) их должностных лиц, а также Государственной корпорации и (или) ее работников по вопросам оказания государственных услуг в порядке, установленном законодательными актами Республики Казахстан.

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

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ КРИПТОВАЛЮТ ПРЕВЫСИЛА $30 МЛРД

Совокупная капитализация криптовалют впервые превысила $30 млрд. Лидером рынка криптовалют остается биткоин. В обращении находятся 16,29 млн биткоинов на общую сумму $20,6 млрд. Однако с 2013 года его рыночная доля сократилась с 95 до 67%. На втором месте по капитализации – Ethereum ($4,56 млрд), на третьем – Ripple ($1,22 млрд). Хотя биткоин с начала года подорожал на 34% – до $1276, а в марте достигал исторического максимума — $1283, есть криптовалюты, которые приносят инвесторам гораздо больше прибыли. По данным CoinMarketCap, с начала года Dash подорожал в семь раз, Ethereum – в шесть, Monero – в 1,4 раза. Капитализация рынка криптовалют удвоилась за несколько месяцев и через четыре года может достигнуть 300 млрд долларов, сообщил гендиректор Shapeshift Эрик Ворхес. По его словам, все криптовалюты, за исключением биткоина, используются только для спекуляций, поэтому развитие этого рынка главным образом связано именно с ним. «Биткоин уже используется для денежных переводов на сотни миллионов долларов по всему миру вместо дорогих и медленных банковских переводов, – отмечает Ворхес. Не только банки, но также более традиционные инвесторы и правительства начинают ценить потенциал этой криптовалюты». **(vedomosti.ru)**

ХАКЕРЫ ПЕРЕКЛЮЧАЮТСЯ НА БОЛЬНИЦЫ

Эксперты все чаще фиксируют активность киберпреступников в медицинской отрасли. Одна из стран, где в настоящее время проблема похищения данных из больниц стоит особенно остро, – Новая Зеландия. С середины 2015 по середину 2016 года Национальный центр кибербезопасности Новой Зеландии зарегистрировал 338 инцидентов с попытками нарушения информационной безопасности, из них 169 – на государственные службы, в том числе учреждения здравоохранения. Годом ранее было зафиксировано всего 190 подобных инцидентов. Чаще всего для атаки на больницы и поликлиники используются вредоносное программное обеспечение ransomware (софт для вымогательства) и другие программы. Такое ПО устанавливается на компьютер жертвы и хранит данные в заложниках до момента оплаты выкупа. Люди стремятся сохранить в тайне информацию о состоянии здоровья. Медицинский центр, потерявший такие данные, рискует получить судебные иски и понести крупные финансовые потери. Учреждения здравоохранения становятся мишенью, в том числе из-за наличия достаточных финансовых средств для оплаты выкупа. По данным ФБР США, в 2016 году киберпреступники с помощью вымогательства получили от учреждений здравоохранения более 150 млн долларов. Число кибератак на государственные службы также растет из-за дефицита квалифицированных IT-кадров. **(CNews.ru)**

РОССИЙСКАЯ «ЭНЕРГИЯ» СОЗДАСТ КОНКУРЕНТА FALCON 9

Генеральный директор Ракетно-космической корпорации «Энергия» Владимир Солнцев полагает, что создаваемая в России новая ракета среднего класса составит конкуренцию носителю Falcon 9 американской компании SpaceX. «РКК «Энергия» предлагает создание новой ракеты-носителя среднего класса для запусков с космодромов Байконур и Восточный, а также с «Морского старта». Сейчас сформирована кооперация, идет стадия проектирования в рамках эскизного проекта. Новая ракета будет иметь очень хорошие перспективы при пусках с «Морского старта» и, безусловно, будет конкурентоспособна с американской ракетой Falcon», – сказал Владимир Солнцев. Новую ракету для «Морского старта» планируется создать в течение четырех лет. На первой ступени будут использоваться двигатели РД-171М, ранее устанавливаемые на российско-украинском «Зените». На второй ступени – агрегат РД-0124 производства «Конструкторского бюро Химавтоматики». До этого с «Морского старта» могут продолжаться запуски «Зенитов». **(lenta.ru)**

TWITTER ЗАПУСТИТ НОВОСТНОЙ ТЕЛЕКАНАЛ

Twitter совместно с Bloomberg Media планирует создать сервис с круглосуточной трансляцией новостей. Выполнен проект будет в виде онлайн-телеканала на платформе соцсети. Предполагается, что его запустят уже этой осенью. Телеканал, который пока не имеет названия, будет в реальном времени транслировать собственные новости из разных уголков мира, а также показывать проверенные ролики пользователей Twitter. Исполнительный директор Bloomberg Media Джастин Смит отметил, что многие смотрят новости в прямом эфире по телевизору и сразу же комментируют происходящее в соцсети. Компании же хотят объединить эти действия. «Мы в самом деле считаем, что сможем охватить аудиторию, которая не платит за телевидение и смотрит телевизор на ходу, и мы думаем, что Bloomberg – идеальный партнер для нас», – заявил финансовый директор Twitter Энтони Ното. Представители Twitter и Bloomberg не стали раскрывать финансовую сторону соглашения. Однако отмечается, что Bloomberg полностью контролирует наполнение канала. Кроме того, на нем будет показываться реклама. **(lenta.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

В TELEGRAM РАЗРЕШАТ ДЕЛАТЬ ПОКУПКИ С ПОМОЩЬЮ БОТОВ

Основатель Telegram Павел Дуров анонсировал скорый запуск бета-версии платформы, с помощью которой можно будет делать покупки через боты. Об этом говорится в черновике с анонсами новых функций мессенджера, выложенном в разделе Stories Instagram Дурова. Как следует из описания, платформа позволит совершать покупки через ботов, у которых появится специальная кнопка для заказа и оплаты услуг. Для оплаты клиенту необходимо будет один раз ввести данные банковской карты и подтвердить платеж. После этого платежи можно будет совершать в два клика. Карта будет привязываться к ботам, у которых клиент делал заказы. Комиссии за совершение подобных операций не будет. Сервис не планирует хранить данные банковских карт, поэтому не будет принимать жалобы и требования вернуть деньги, однако обещает модерировать боты. «Мы будем делать то, что должен делать каждый шериф, – убивать плохих ботов и помечать хороших», – говорится в анонсе. **(hitech.newsru.com)**

ИЛОН МАСК ПОКАЗАЛ КОНЦЕПЦИЮ ПОДЗЕМНЫХ ТОННЕЛЕЙ

Илон Маск, основатель SpaceX, Tesla и The Boring Company, в рамках выступления на конференции TED рассказал подробности о своих планах по бурению тоннелей под землей. Впервые о появлении The Boring Company стало известно в декабре 2016 года, когда Илон Маск анонсировал появление компании в своем «Твиттере»: «Трафик сводит меня с ума, собираюсь построить тоннелепроходческую машину и начать копать…». В феврале 2017 года Маск начал копать тестовую яму шириной 15 метров на парковке штаб-квартиры SpaceX, и рассказал некоторые подробности о проекте. В частности, тогда стало известно, что концепция предполагает строительство до 30 уровней тоннелей, по которым будут передвигаться автомобили и скоростные поезда, в том числе Hyperloop. Для испытаний The Boring Company приобрела тоннелепроходческую машину. Как сообщал ранее Илон Маск, в его планы входит проведение испытаний и дальнейшее усовершенствование техники. Главный ограничивающий фактор современного строительства тоннелей это скорость проходки, поэтому Маск рассчитывает изучить принципы работы приобретенной машины и увеличить скорость проходки до 10 раз. Тепер Илон Маск впервые выступил показал, как именно может использоваться система транспортных тоннелей. Предполагается, что в автомобильных тоннелях машины будут перемещаться специальными электротележками, которые также будут выполнять роль лифта для сообщения тоннелей с поверхностью. В тоннелях не будет ограничения скорости, поэтому тележка с автомобилем сможет разгоняться вплоть до 200 километров в час. **(N+1)**

НОВЫЙ IPHONE ПОЛУЧИТ БЕСКОНЕЧНУЮ ЗАРЯДКУ

Инженеры компании Apple научились преобразовывать радиосигнал в электроэнергию. Об этом говорится в материалах нового патента, опубликованного Ведомством по патентам и товарным знакам США. Разработка, названная системой беспроводной зарядки с использованием двухдиапазонных антенн, позволит зарядить смартфон или планшет без необходимости подключения к розетке, задействовав в качестве источника питания сигнал ближайшего маршрутизатора. Согласно описанию изобретения, новая технология практически не имеет ограничений по частотам и будет работать с любыми роутерами, не создавая им дополнительной нагрузки. В случае, если задумка все-таки будет реализована, она может перевернуть представление потребителей о по-настоящему беспроводной зарядке. Устройство сможет заряжаться, даже находясь в кармане своего владельца, будучи не привязанным к специальному модулю на столе. **(appleinsider.ru)**

В БРИТАНИИ МИГРАНТОВ ЗАМЕНЯТ РОБОТАМИ

В скором будущем на фермах Великобритании могут появиться новые работники. Они смогут работать без перерывов и по ночам, а самое главное – им не понадобится виза. Одного такого работника недавно продемонстрировал фермерам и исследователям профессор Линкольнского университета Пол Йохан Фром – это сельскохозяйственный робот Thorvald. По мнению разработчиков, такие роботы должны компенсировать нехватку рабочих на фермах, которая еще больше усугубится после выхода Великобритании из Евросоюза. «Это наш главный мотивирующий фактор и предмет серьезного беспокойства», – говорит профессор Фром. Он и его коллеги из Линкольнского университета и Норвежского университета биологических наук получили грант от одной из крупнейших производственных компаний Великобритании и рассчитывают с его помощью создать серию роботов Thorvald, которые смогут работать автономно. «У них есть хороший потенциал для выполнения любых задач в сельском хозяйстве», – уверен Фром. Британская компания Garford Farm Machinery уже производит роботов, которые могут пропалывать поля, определяя с помощью сенсоров нужные растения и разрыхляя почву вокруг них. Используются роботы и на складах продовольственных товаров. В США, где политика Дональда Трампа по ограничению притока мигрантов из Мексики угрожает фермерам нехваткой сезонных рабочих, калифорнийский стартап Blue River Technologies привлек на разработку агропромышленных роботов $17 млн. **(«Ведомости»)**

Казахстанцы стали больше зарабатывать

Местные компании стали выделять бюджет на рекрутмент

Елена Тумашова

Рынок труда и рекрутмента ожил. Сейчас стало больше вакансий, чем год назад. Работодатели открывают позиции разного уровня и хотят привлечь новых сотрудников как можно быстрее. Есть спрос и на менеджеров, и на линейных специалистов. Так Анна Ковинская, директор рекрутинговой компании Antal Kazakhstan, обозначила основные тенденции, которые происходят в рекрутменте. В интервью «Капитал.kz» она рассказала, какие специальности стали самыми востребованными на рынке Казахстана в прошлом году, как рекрутинговые агентства почувствовали влияние новых веяний, вроде цифрового кочевничества, и как соискатели оценивают перспективы экономики страны в ближайший год.

– Анна, что сейчас происходит в сфере подбора персонала?

– Сейчас в приоритете – закрытие вакансии. Компаниям нужны новые люди достаточно быстро, они не готовы ждать и у них нет возможности выбирать так долго, как они могли это делать в прошлом году, когда рекрутмент во многих компаниях был заморожен и они не спешили набирать новых сотрудников.

Сегодня работодатели открыты к рассмотрению более широкого списка кандидатов. Так как сейчас у них нет возможности выбирать так долго и тщательно, как еще недавно, когда открытых позиций было мало. Однако правила игры на рынке в подавляющем большинстве случаев продолжает диктовать работодатель.

– Насколько конкурентен рынок рекрутинговых услуг внутри Казахстана и в сравнении с Россией?

– По сравнению с Россией конкуренция на рынке рекрутинговых услуг в Казахстане намного ниже. В целом на нашем рынке у агентств есть свои ниши, и многие кадровые агентства даже не пересекаются в работе, сотрудничая с разными клиентами.

– Каков сейчас спрос на рекрутинговые услуги в Казахстане? Есть ли приток или сокращение именно новых клиентов?

– Так как рынок труда в общем испытывает некоторое оживление, то и к рекрутерам стали обращаться чаще. Причем не только постоянные клиенты, но и новые. Это связано с тем, что новые компании продолжают выходить на рынок Казахстана, а также с тем, что и у локальных игроков появляется все больше интереса к рекрутменту. Местные компании стали выделять бюджет на рекрутмент.

– Изменилась ли ценовая политика агентств?

– Расстановка сил на рынке рекрутмента не сильно изменилась. Уровень сервиса компаний и предоставляемые услуги отличаются, в связи с чем отличается и цена. Однако агентства не сильно изменили свою ценовую политику.

– Как рекрутинговые агентства ощутили на себе влияние таких тенденций, как дауншифтинг, цифровое кочевничество, фриланс?

– Antal Kazakhstan специализируется на подборе менеджмента среднего и высшего звена и на нашей компании и других агентствах, работающих в этом сегменте, эти тренды отразились минимально. Подавляющее большинство менеджеров – это классические офисные сотрудники, для которых формат фриланса или полностью удаленной работы невозможен.

К тому же в Казахстане эти тренды только зарождаются и говорить о том, что они в принципе оказывают заметное влияние на рынок труда сегодня, пока рано.

– Какие профессии стали наиболее востребованными со стороны работодателей в прошлом и этом году в Казахстане?

– Традиционно востребованы специалисты в продажах и в маркетинге. На профильных рынках в различных индустриях есть более специфические востребованные профессии, например, в фармацевтической отрасли это сотрудники медицинского отдела, в сфере добычи природных ресурсов – геологи, в промышленном производстве – проджект-менеджеры, которые способны руководить крупными строительными проектами.

Узкопрофильных специалистов мало, работодатели готовы предоставлять им выгодные условия работы и готовы привлекать такие кадры из других стран.

– Как изменился уровень заработных плат в прошлом и этом году, в каких профессиях это наиболее заметно в Казахстане?

– По данным нашего последнего исследования, повышение зарплат за прошедший год получили более 40% казахстанцев. Однако в основном это был лишь небольшой пересмотр в пределах 5-10% от уровня оклада. Большинство сотрудников, получивших повышение, работают в международных компаниях, местные работодатели, к сожалению, гораздо реже проводили пересмотр и индексацию.

При этом согласно исследованию рынка труда, проведенному рекрутинговой компанией Antal Kazakhstan в 2017 году, 39% соискателей не ищут, но готовы рассмотреть интересное предложение, новую работу ищут 22%, планирует искать новую работу 21% соискателей, 18% человек, принявших участие в опросе, не рассматривают возможность смены работы.

Отметим также, что 2% опрошенных очень оптимистично оценивают будущее экономики Казахстана в ближайшие 12 месяцев, 20% – оптимистично, 45% – нейтрально, 29% – пессимистично, 4% – очень пессимистично.

– Изменились ли требования работодателей к специалистам в связи с экономической ситуацией или под влиянием каких-либо тенденций?

– За последнее время общие требования работодателей к сотрудникам повысились. В связи с проходившей оптимизацией штата во многих компаниях бизнес поднимал планку как можно выше, чтобы отобрать лучших. И так как потребности в большом количестве новых сотрудников не было, эту планку сохраняли максимально высоко. Правила игры на рынке труда диктовал работодатель, он выбирал сотрудников, не просто подходящих по навыкам и компетенциям, но и имеющих максимально релевантный опыт и внушительный список профессиональных достижений.

Если мы говорим о международных компаниях, то требования стали увеличиваться ко всем, причем это касается не только профессиональных компетенций, но и личных качеств сотрудников. Стали больше цениться гибкие и мобильные кандидаты, способные быстро подстраиваться под меняющиеся условия работы, готовые брать ответственность за свои действия. Все более актуальным становится знание английского языка.

Международные компании развивают бизнес в Казахстане, а местные игроки стараются не отставать от мировых тенденций. Чтобы говорить с общемировым бизнесом на одном языке, иметь доступ к лучшим мировым практикам, английский язык в бизнес-среде – необходимое условие.

Что мешает бизнесу и клиенту найти общий язык?

Ален Кокумбаев

У бизнесменов уже вошло в привычку сетовать на плохих клиентов, которые не хотят покупать их продукт. Когда задаешься вопросом, почему нет клиентов, в голову приходят сложности нестабильного рынка, нечестные конкуренты или непростая психология современного потребителя. Хотя наше исследование отделов продаж малого бизнеса говорит об обратном.

Возможно, причина в том, что клиентов просто «сливают»?

Последние полгода каждый месяц мы звонили представителям разных сфер бизнеса в Алматы, представляясь заинтересованными клиентами, и проверяли, как менеджера отрабатывают входящие звонки. Нас интересовало, что они могут рассказать о продукте, фиксируют ли данные клиента, чтобы работать с ним дальше, а также помогают ли ему перейти на следующий шаг, приближающий к окончательной покупке.

В поле нашего исследования попали:

1. Event-агентства;
2. Туристические агентства;
3. Школы английского языка;
4. Кроссфит-залы;
5. Частные детские сады;
6. Частные медицинские центры.

В каждой сфере мы обзванивали от 20 до 30 компаний, в число которых входили как лидеры рынка, так и начинающие или малоизвестные игроки.

Почему входящие звонки это важно? Первый контакт клиента с компанией происходит во время телефонного звонка. Это точка, которая определяет дальнейшее развитие отношений: сможете ли вы определить потребность клиента, захочет ли он купить, а если не захочет, предоставите ли вы ему возможность передумать. К сожалению, во многих компаниях менеджеры относятся к звонкам клиентов как к помехе, которая отвлекает от основной работы. Отмахиваясь от этой помехи, они сливают потенциальный доход, который сам идет в руки.

Мы выделили 5 общих критериев, которые, по нашему мнению, определяют эффективность отработки входящего звонка:

1. Представиться;
2. Выявить потребность клиента;
3. Записать контактные данные;
4. Перевести клиента на следующий шаг;
5. Перезвонить повторно.

Представиться по телефону – это самое простое, но важное действие. Во-первых, клиент должен сразу понять, что он дозвонился по адресу. Во-вторых, представляясь, вы знакомитесь с клиентом и устанавливаете контакт. И, в-третьих, это дань элементарным правилам этикета, которая демонстрирует воспитанность и уважение к собеседнику. К сожалению, как вы можете убедиться из графика ниже, очень многие этого не знают.

Выявление потребности клиента – очень важный этап телефонного разговора. Думаю, многие прекрасно понимают почему. Именно на этом этапе клиент осознанно или неосознанно принимает решение, хочет ли он работать с вами дело. Практически все участники исследования справились с этой задачей не слишком хорошо.

Во многих компаниях не считают нужным записывать контактные данные клиента и уж тем более не перезванивают затем повторно. Почему? Помимо желания поскорее закончить разговор, чаще всего менеджеры или операторы call-центра не видят в собеседнике потенциального клиента: мол, что с него взять, он все равно ничего у нас не купит. Это ошибочное мнение. Да, вероятно он не купит ничего сегодня, возможно, не купит и завтра. Но в один прекрасный день у него возникнет потребность, он «созреет», и если в этот момент вы напомните о себе, клиент ваш. Так стоит ли его терять? Судя по результатам исследования, больше половины компаний считает, что это не важно.

Что означает перевести клиента на следующий шаг? С клиентом поговорили, выявили потребность, убедили, что могут ее удовлетворить, клиенту все понравилось, а затем с ним попрощались… и все. Да, ему понравилось, но он не знает, что делать дальше. И если честно, не хочет заморачиваться и думать об этом. Ему нужны четкие инструкции дальнейших действий. Это важный этап, который многие пропускают и, соответственно, теряют клиентов.

Малый бизнес сегодня переживает не самые простые времена. Кто-то топчется на месте и никак не может вырасти хотя бы до среднего, а кто-то и вовсе закрывается. Очень удобно списывать это на кризис, конкурентов и клиентов, которые не доросли до понимания, что продукт им нужен. Но как показывает наше исследование, кризис происходит скорее в головах, чем на самом деле. Раз клиент звонит сам, то он уже заинтересован в продукте. Почему же его сливают в 70-80% случаев? Задумайтесь, сколько упущенной выгоды в этих процентах.

Пообщавшись с разными сферами бизнеса, мы пришли к выводу, что в каждой из них доля компаний, умеющих адекватно общаться с клиентами по телефону, не так уж высока. Вот результаты:

Мы столкнулись с тем, что представители той или иной индустрии не знают своего продукта и не могут достойно рассказать о нем. Во многих компаниях менеджеры откровенно отмахиваются от клиентов, пользуясь тем, что качество переговоров по телефону никто не контролирует. Большинство не знает зону своей ответственности и не дает никаких гарантий. И практически никто не может объяснить, чем обоснована цена за продукт или услугу.

Мы не говорим о том, что кроссфит-залы или школы английского языка в нашем городе плохо работают. Однозначно почти все они профессионалы своего дела, которые могут, умеют и знают, как предоставлять качественные услуги. Мы говорим о том, что этого недостаточно. Да, у вас есть постоянные клиенты, которые вам доверяют и готовы закрывать глаза на определенные недостатки. А как быть с теми, кто вас не знает? Всегда есть потенциальные клиенты, которые, почувствовав, что они не нужны, уходят к другим и уже не возвращаются. Для того чтобы они остались, нужно не так уж и много. Автоматизируйте процесс телефонных переговоров, обучите менеджеров, дайте им мотивацию. И вы удивитесь тому, как изменятся финансовые показатели компании.

Не представились

Не выявили потребность клиента

Не спросили контактные данные

Не перезвонили повторно

Не перевели на следующий шаг

Хорошо отработали звонок

Как делать бизнес на съедобных букетах

Адина Байкинова

Когда оказываешься в офисе «ОБукет», кажется, что в помещении смешиваются запахи всех праздников сразу: еле уловимый запах роз к 8 Марта, сладкий запах фруктов и такой новогодний запах корицы и мандаринов. За столом сидит хрупкая девушка с шикарной копной кудрявых черных волос. В перчатках и фартуке она нанизывает один за другим фрукты на деревянные шпажки и раскатывает свернувшуюся в трубочки яблочную пастилу

В комнату входит Элина Калпенаева, владелица «ОБукет». При виде наших удивленных лиц она с легкой улыбкой добавляет: «Мы еще делаем пивные букеты с колбасками», после чего, кажется, наши с фотографом лица становятся еще более удивленными. «Овощная флористика – это так необычно и ново. Я буквально влюбилась в нее, и мы решили работать в этом направлении», – рассказывает она, пока мы усаживаемся на мягкий диван. О том, как делать бизнес на съедобных букетах из фруктов, овощей и даже колбасок с пивом, «Капитал.kz» рассказала Элина Калпенаева, владелица «ОБукет».

Работа на опережение

Когда мы только задумались о том, чтобы открыть бизнес на овощных букетах, у нас с супругом уже был примерно похожий бизнес. Мы занимались продажей и доставкой цветов, но чуть позже мы разделились: я ушла в овощную флористику, а он продолжил заниматься цветами. Тогда на российском рынке стали появляться концепты овощных и фруктовых букетов, в которые я буквально влюбилась. Это было так необычно и ново, что мы решили перенести идею на местный рынок и попробовать работать в этом направлении. Мы долго думали, как назвать компанию. Изначально идея была дать название «Овощные букеты», но, знаете, это все так длинно звучит и пишется, что мы просто сократили первое слово до «О» плюс «букет» и в итоге так и оставили.

Стартовали в ноябре прошлого года, но, как оказалось, на тот момент на рынке ужа была достаточно крупная компания, которая также занималась овощной флористикой. Мы условно разделили ценовые ниши между собой: наша компания стала делать более дорогие букеты, а они – бюджетные. Наши конкуренты практически не работают с цветами и используют в основном фрукты и овощи. Из-за этого букеты у них стоят дешевле. Кроме того, на рынке стали появляться мелкие предприниматели, которые также пытаются создавать что-то подобное. Чаще всего это домохозяйки, так что говорить о массовости не приходится. Все это живая конкуренция. Если ее совсем нет, то становится скучно. Конкуренция подстегивает тебя к развитию и созданию чего-то нового, ты стараешься работать на опережение. Тем более что мы работаем в большом городе, так что клиентов на всех хватит.

Любители остреньского

Были клиенты, которые писали мне: «Вы что, за 10 яблок хотите 12 тыс. тенге? Лучше я пойду куплю килограмм яблок, сама натыкаю их на шпажки и дешевле выйдет». Никто не думает о том, что мы платим за аренду, оборудование, покупаем какие-то вещи для оформления и у нас есть прочие расходы. Цену на букет устанавливаем исходя из себестоимости продуктов плюс работа флориста. Среднее время на сборку одного букета составляет 40 минут. Букет цветов, кстати, по стоимости выходит намного дороже, но никто не оспаривает эти цены.

Сейчас в самом разгаре сезон голландских тюльпанов и пионов. Оптовая цена за один пион составляет 2 тыс. тенге. Мы недавно делали букет из фруктов и нескольких пионов и нам стали писать: «Вы что, у сма сошли? Продавать букет из 5 пионов за 25 тыс. тенге». Первое время было так обидно, что хотелось руки опустить и сказать, что все зря. Но потом стали появляться благодарные клиенты, которые вновь и вновь возвращались, и мы восприли духом.

Пока что самый дорогой букет, который мы делали, стоил 30 тыс. тенге. Это огромный букет из фруктов и цветов, к тому же очень тяжелый. А самый бюджетный – 7 тыс. тенге. Есть еще клубничные букеты, стоимостью в 8 тыс. тенге. Они сейчас в самом тренде. Перед 23 февраля мы задумали создать «пивной» букет. У наших конкурентов уже было что-то похожее, но там была бутылка пива и рыба как украшение. Нам показалось, что рыба в этом случае не самый лучший вариант, и мы решили вместо этого использовать колбаски. Клиентам понравилось. Есть любители остренького. Недавно мы делали на заказ букет с перцем чили. Он по форме напоминает факел и полностью выполнен из чили.

Затишье перед праздниками

В проект мы вложили около 1 млн тенге. Этих денег хватило, чтобы открыться. Нам понадобилася большой, почти промышленный холодильник, цена на который начиналась от 300 тыс. тенге и доходила до каких-то астрономических цифр. Допустим, на 8 Марта мы закупали фрукты, которые не просто в холодильник не влезали, их приходилось ставить в коридоре в больших ящиках. Обычный домашний холодильник нам бы не подошел, просто потому что он маленький.

Проект окупился достаточно быстро. Можно сказать, что после Нового года мы вернули половину средств, которые вложили в проект. В канун праздника мы ушли в 9 вечера, так как также было очень много заказов. У нас была идея создать не букеты, а тематические настольные композиции. Они были с еловыми ветками, фруктами и цветами.

Второй крупный праздник – 8 Марта – был не менее загруженным. Где-то с 6 по 9 марта были самые сумасшедшие дни и очень много заказов. Мы буквально спали на диване в офисе по очереди, чтобы передохнуть. На праздники ты вообще работаешь в режиме нон-стоп и спишь всего пару часов в сутки.

9 марта мы уехали в отпуск на месяц. Мой телефон был со мной, я принимала заказы, а девочки работали из Алматы. С середины марта до середины апреля у нас было около 150 клиентов и это время можно назвать затишьем. На тот момент чистый заработок у нас составил 400 тыс. тенге. То есть это в такой мертвый сезон, когда не было никаких праздников.

Кстати, чаще всего букеты заказывают женщины. На 23 февраля у нас было около 200 пивных букетов от женщин, а на 8 Марта именно от мужчин заказов было мало. В основном это были женщины, которые заказывали букеты для мам, подруг или коллег. Мужчины, как мне кажется, опасаются реакции самих женщин на такой необычный букет. У мужчин такая логика, что лучше он купит 101 розу и это будет наверняка, чем будет экспериментировать. К нам приходит много женщин, которые рассказывают примерно следующее: «Я его носом уже тычу в ваш Instargam, говорю: «Смотри! Хочу!», а он опять мне розы дарит».

Сезон фруктов и овощей

Как и на цветочном рынке, у нас тоже есть сезонность. Как правило, после праздников на рынке всегда затишье. Бывает так, что за день к нам обращаются по 17 клиентов, а бывает, что только один. Летний период мы еще не переживали, но если опираться на цветочный бизнес, то лето – мертвый сезон. Уже где-то в сентябре продажи снова начинают расти, потом идут все эти чудные праздники, когда цветочные компании снова начинают зарабатывать и могут купить себе дома, квартиры и машины. Мне кажется, что у овощной флористики все должно быть по-другому, так как это сезон овощей и фруктов и можно придумать много всего интересного.

Самая большая сложность, с которой мы до сих пор не можем справиться, это наработка постоянных поставщиков. Каждый раз мы вроде бы находим поставщика фруктов или овощей, нам привозят ящик яблок, но половина оказываются испорченными. Это все издержки, но никто не возвращает тебе деньги. Были случаи, когда мы делали букеты из гранатов. Часть из них были разрезаны (так было задумано для дизайна), а часть закрытые. Так вот потом клиенты звонили и говорили, что те, что были закрытые, были испорченными. А мы ведь не можем это никак заранее проверить.

Пока у нас были маленькие объемы, мы сами ездили на рынок и закупали всего по чуть-чуть, иногда даже несколько раз на день. Но когда бизнес стал расти, главной проблемой стал поиск добросовестного поставщика. В супермаркетах покупать продукты вообще не вариант, так как там овощи и фрукты хранятся по несколько недель.

Пока для продвижения мы используем только Instagram. Есть еще Facebook, но я постоянно про него забываю. Мы не скрываем, что наш аккаунт не растет сам по себе, иногда мы пользуемся таргетированной рекламой. На следующий год мы планируем зайти на площадку какого-нибудь выставочного павильона в ТРЦ.

Таким образом, мы хотим повысить узнаваемость бренда, а на цене это никак не скажется.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

В ВЕНЕЦИЮ СМОГУТ ПОПАСТЬ НЕ ВСЕ

Мэрия Венеции намерена ограничить число посещающих итальянскую провинцию туристов. Для этой цели в городе решили установить специальные счетчики. Приборы предполагается разместить в главных пунктах, через которые прибывают основные потоки отдыхающих. Устройства будут подсчитывать зарубежных гостей. На основании таких данных администрация города хочет регулировать турпоток. Инициативу должны одобрить власти Италии и руководство ЮНЕСКО. Как заявил мэр города Луиджи Бруньяро, администрация разработала целый ряд мероприятий для регулирования турпотока. Чиновники, в частности, опубликуют информацию о датах, когда в город съезжается множество гостей. Кроме того, власти собираются изменить режим работы судов, перевозящих отдыхающих по Большому каналу в Венеции, и увеличить число сотрудников правоохранительных органов. Бруньяро также пообещал запустить международную кампанию, призванную разъяснить, что город не выдерживает наплыва путешественников. В марте 2016 года на Пасху в Венецию прибыли более 300 тыс. человек, что превышает численность местного населения (270 тыс. человек). **(lenta.ru)**

KIA ПОСТРОИТ В ИНДИИ СВОЙ ПЕРВЫЙ ЗАВОД

Корейский автопроизводитель Kia Motors инвестирует около $1,1 млрд в строительство своего первого завода в Индии. Рынок этой страны занимает пятое место в мире по объемам продаж новых автомобилей, а к моменту запуска конвейера нового предприятия, как предполагают в Kia, он войдет в тройку лидеров. Строительство нового завода в Анантапуре начнется в четвертом квартале 2017 года, а запуск мощностей запланирован на вторую половину 2019 года. Суммарный объем инвестиций составит порядка $1,1 млрд. Ежегодно здесь можно будет выпускать до 300 тыс. автомобилей по полному циклу. Кроме этого территория завода площадью около 271 гектаров станет «домом» для компаний-поставщиков. В пресс-центре Kia сообщили, что на предприятии в Анантапуре планируют наладить выпуск двух новых моделей компакт-класса – седана и кроссовера, которые станут стратегическими для развития бизнеса в регионе. Никаких подробностей об автомобилях не разглашается. Не исключено, что речь идет о седане Pegas, который дебютировал неделей ранее на автосалоне в Шанхае и в скором времени появится в продаже в Китае. **(kolesa.ru)**

ДОЛЮ В «ЯНДЕКС. ТАКСИ» МОГУТ ПРОДАТЬ

JP Morgan получил мандат на привлечение $150-200 млн в сделке из крупнейших игроков на рынке онлайн-сервисов по вызову машин «Яндекс.Такси». По словам одного из источников «Коммерсантъ», «Яндекс.Такси» «пытается поднять $150-200 млн». В рамках сделки проведены консультации с европейскими и азиатскими инвесторами, прежде всего с теми, кто уже вложился в сервисы онлайн-такси, среди них Softbank Capital и Tiger Global. «В России круг инвесторов, способных выписать такой чек, весьма узок — это, например, Baring Vostok, Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)», – рассуждает он. По словам источника, возможность инвестиций в «Яндекс. Такси» обсуждалась со Сбербанком, несмотря на то что последний в конце 2016 года предоставил $100 млн сервису Gett. После того как Gett получил $300 млн от Volkswagen, «Яндекс. Такси» также заинтересовался инвестициями со стороны автопроизводителей, в частности Hyundai Motor, добавил другой собеседник. Отметим, что «Яндекс.Такси» запущен в 2011 году и оказывает услуги в 46 городах России, Беларуси, Армении, Казахстана, Грузии и Украины. К сервису подключено более 70 тыс. автомобилей из 1 тыс. таксопарков и диспетчерских. По текущей оценке UBS, стоимость «Яндекс.Такси» составляет $1,2 млрд. Привлечение $150-200 млн по такой оценке может подразумевать продажу 12,5-16,7% компании. Другой источник издания считает, что $150-200 млн нужны «Яндекс.Такси» на поглощения. Он слышал, что компания интересуется покупкой служб такси «Максим» и InDriver. **(«Коммерсантъ»)**

APPLE ОТЧИТАЛАСЬ О НЕОЖИДАННОМ ПАДЕНИИ ПРОДАЖ IPHONE

Apple отчиталась о результатах за второй квартал 2017 финансового года, сообщив о падении продаж iPhone. Компания объясняет это тем, что клиенты, возможно, воздерживались от покупки смартфонов в ожидании юбилейной, 10-й по счету, новинки. Так, за второй квартал 2017 года компания продала 50,76 млн iPhone по сравнению с 51,19 млн телефонов годом ранее. При этом показатель оказался хуже прогнозов аналитиков, которые ожидали продажи iPhone на уровне 52,27 млн. «Мы наблюдаем, как мы считаем, паузу в покупках iPhone, что, по нашему мнению, связано с более ранними и гораздо более частыми сообщениями о новой модели iPhone», – сообщил генеральный директор Apple Тим Кук в ходе конференц-колла с аналитиками. Несмотря на падение продаж телефонов, квартальные доходы компании выросли на 1,2%, чему способствовала более высокая средняя цена продажи. Также корпорация объявила об увеличении программы возврата капитала акционерам до 300 млрд долларов, квартальных дивидендов на 10,5% и запасов денег до 256,8 млрд долларов (+10 млрд). Однако инвесторов это не впечатлило, цена на акции Apple по итогам торгов во вторник опустилась на 1,9%, до 144,65 доллара. Apple традиционно представляет свои новинки в сентябре. **(РБК)**

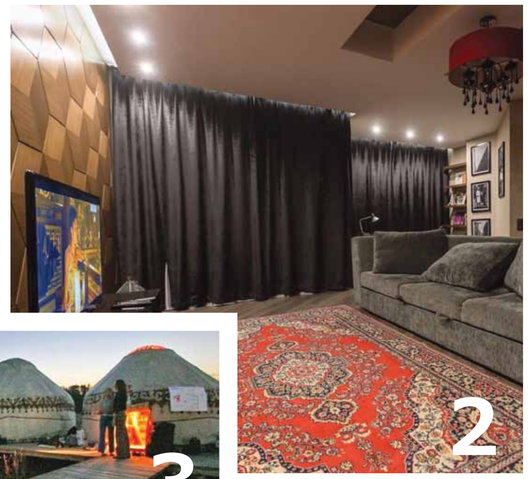
Топ-5 необычных вариантов размещения в Казахстане от сервиса Airbnb

Арина Усманова

Системы бронирования отелей, некогда сотворившие travel-революцию, сегодня стали неотъемлемой частью нашей жизни. Booking.com, Agoda, Hotels.com и другие агрегаторы позволяют быстро проверить рейтинг, оценить состояние жилья и убедиться в том, что отпуск или деловая поездка пройдут под знаком комфорта и безопасности. Сервис Airbnb предлагает альтернативу. Здесь также можно арендовать различные варианты жилья частично или полностью, словно вы снимаете квартиру, но на короткий срок. А ещу Airbnb разбавляет подборки наскучивших отелей и апарт-хаусов.

Разместить бизнес-партнеров в настоящем замке, увезти друзей в этнографическую деревню с юртами или устроить мальчишник в домике лесника – вот далеко не все планы, которые возможно реализовать с Airbnb в Казахстане.

1. Хотите провести выходные в национальном парке? Найдете уединенный домик лесника с сауной.
2. Арендовать делюкс-студию в современном стиле с элементами казахского колорита в элитном жилом комплексе в самом центре города – оптимальное решение для коротких командировок!
3. Можно отправиться в этнографическую деревню – пострелять из лука, отведать национальной кухни и пожить в настоящей войлочной (или комфортабельной и вполне современной) юрте.
4. Уютный дом-шале с бассейном в шаговой доступности от горнолыжного курорта Шымбулак – для почитателей активного отдыха.
5. Для искушенных найдется замок в средневековом стиле. Сауна с бассейном, каминный зал с водопадом и три яруса комфортного размещения. Все на уровне!



Сказочная еда

Роллы, тосты и бутерброды цвета единорогов

Адина Байкинова

Переливающаяся всеми цветами радуги, яркая, блестящая и приторно сладкая – все это unicorn food – новый тренд в фуд-индустрии. Так как русского аналога unicorn food нет, то будет проще объяснить это так: unicorn food – еда, по виду напоминающая, будто над ней взорвался сказочный единорог. Адепты unicorn food украшают свое творение съедобными блестками и разукрашивают его во все цвета радуги. Самые отчаянные приделывают к еде искусственный рог, хвост и глазки. Словно выступающие под слоганом «Переходи на сторону радуги! У нас есть печеньки с единорогами», авторы unicorn food заполнили социальные сети, призывая разукрашивать еду во все цвета радуги. «Капитал.kz» рассказывает о самом новом тренде и с чем его едят. А сколько цветов в вашем куске торта?

Веганы и зожники

Изначально unicorn food была простой пищей строгих веганов, желающих разнообразить внешний вид постной еды. Собственно, она даже не была а-ля «единорожьей». Мирные веганы просто отваривали рис с овощами, которые отдавали крупе природный краситель. Например, рис со свеклой делал его розоватым, а куркума добавляла этой же крупе уже желтый цвет. Никакой хитрости. Веганы и зожники готовили из такой еды разноцветные спринг-роллы и выкладывали свои творения в социальные сети и собственные блоги.

По словам Аделин Ву, фуд-стилиста и блогера Vibrant & Pure, девушка экспериментировала со съедобной краской, чтобы придать еде на своей страничке более яркий и сочный оттенок, но никак не думала, что это станет трендом.

«Я запостила несколько таких фотографий. Все мои фолловеры сказали, что такая еда выглядит как что-то из мира единорогов. Я согласилась с ними и также стала называть ее unicorn food», – говорит она в материале для The New York Times.

Бинго! Рекламщики быстро подхватили хайп вокруг разноцветной еды, «магическое» красивое название уже было готово, и вуаля – unicorn food готов.

Нездоровая еда

Сначала небольшие производители, а затем и международные гиганты стали делать уклон на unicorn food и производить что-то в стиле единорогов. Веганы, конечно, могут сказать, что они начали разукрашивать еду в палитре мифических животных до того, как это стало мейнстримом. Недавно международная сеть кофеен Starbucks анонсировала запуск unicorn frappuccino – кофейного напитка со льдом в стиле единорогов. Чтобы хоть примерно представлять его вкус и цвет, достаточно изучить состав: холодный кофе с напылением из розового порошка, смешанный с кремом, сиропом манго и кислым сиропом синего цвета. Все это венчают взбитые сливки, посыпанные сладким розовым и голубым порошком – волшебный напиток готов. Похоже, вкус еды и напитков уже становится не таким важным, когда на арене появляются единороги.

«Этот кофейный гигант является розничным продавцом, который может заработать на потребностях людей в продуктах питания и напитках. Они не обязательно должны быть вкусными, но точно соответствуют стилю Instagram», – сообщает Сара Шмальбрух, автор материала для Bussines Insider.

Но, согласитесь, переливающаяся всеми цветами радуги еда априори не может быть здоровой. Никто не говорит о веганской еде, когда каждый готовит радужную еду для себя в небольших количествах, но когда к делу подключаются мировые концерны, говорить о здоровой еде можно с натяжкой. Опрошенные Bussines Insider покупатели unicorn frapuccino ответили, что больше никогда не купят его, так как он был немыслимо сладким, а деньги были потрачены зря. Единорогу под хвост.

Технология «покраски» такой еды уже давно перешагнула скромную свеклу и куркуму. Сегодня для того чтобы придать нужный оттенок и цвет unicorn food, используют массу как натуральных, так и ненатуральных красителей, чтобы создать всю ту феерию красок, которую принес с собой сказочный единорог. Но, как правило, в тренде остаются такие цвета, как розовый, лиловый (пигмент получают из черники), а также сказочная россыпь съедобных страз, бусинок и блесток. Вот уж где можно не ограничивать полет фантазии. Вопрос, насколько это все полезно для здоровья любителей единорогов, – уже другая проблема.

«Тенденция питания unicorn food зашла слишком далеко. Почему нам нужно, чтобы наша еда выглядела как мифическая лошадь? Подождите, она даже не похожа на единорога, а просто напоминает единорога. Это еще более абсурдно», – резюмирует Мередит Лепо, колумнист Levo.com.

Сбежать из Парижа

Нижняя Нормандия как возможность перезагрузить мозги

Адина Байкинова
(Довиль и Трувиль-сюр-Мер, Франция)

У курортных городов в несезон есть какая-то особая притягательная красота. Это не переполненная до краев Ницца, которая раздувается, как воздушный шарик, пытаясь вместить на своих лазурных берегах всех желающих. И не солнечная Барселона, где лежа на пляже с коктейлем в одной руке и кремом для загара в другой, можно загорать большую часть года. Курорты в несезон как будто дают время опомниться и вздохнуть полной грудью. Словно ты стоишь посреди огромного, но абсолютно пустого музея, куда ты пробрался поздней ночью через черный вход и теперь можешь рассмотреть все экспонаты отдельно. Уютно устроившись на пляже, который через пару месяцев заполнится толпой загорающих, можно расписать планы на год, а потом пойти ужинать в ближайший ресторан с видом на море. Кажется, даже люди в несезон другие: никто и никуда не спешит и ты вместе с ними. Именно такими передо мной предстали два небольших городка в Нижней Нормандии – Довиль и Трувиль-сюр-Мер – куда я уехала из душного и многолюдного Парижа. Можно даже сказать, сбежала.

Такие похожие, такие разные

Довиль и Трувиль-сюр-Мер – два города, тесно прижимающиеся друг к дружке. С первого раза даже и не скажешь, что их два. Города, словно братья-близнецы, одновременно похожи друг на друга и так же различаются между собой. С одной стороны, похожая архитектура, рынки и пляжи. С другой – характеры у этих близнецов совершенно разные, почти, как у людей. Кажется, что различить таких близнецов может только мать, которая знает своих детей с рождения.

Довиль является «старшим братом». Город был построен в середине девятнадцатого века, когда сюда наведался сводный брат Наполеона III Шарль де Морни. Несколькими годами ранее он купил местные земли, но долгое время не мог понять, что с ними делать. Решение Морни подсказала его супруга, в девичестве княгиня Трубецкая, предложив мужу сделать из захолустной деревушки центр богемной жизни – специальное место для того, чтобы королевская знать могла уехать из многолюдного Парижа на персональный курорт. Правильная реклама среди парижской аристократии плюс строящаяся железная дорога до Довиля сделали свое дело. Вскоре сначала Довиль, а затем отстроенный Трувиль стали местом отдыха, где состоятельные люди спешили обзавестись собственным особняком с видом на море. Не все же время в пансионах жить. Прогуливаясь по местному пляжу, парижская богема могла совершать променад и одновременно демонстрировать свой уровень дохода. Так сказать, себя показать и на других посмотреть. Для пущего эффекта в городе были построены казино и ипподром, которые, кстати, работают до сих пор.

В Трувиле, наоборот, селился обслуживающий персонал и рыбаки, которые ежедневно доставляли свежие морепродукты на стол к состоятельным жителям Довиля. Города и сейчас отличаются. В Довиле одной из главных достопримечательностей остается первый бутик Коко Шанель, который был открыт еще в 1913 году. Центр Трувиля, а также самое важное и знаковое место города (важнее местной мэрии или казино) – это небольшой рыбный рынок, вокруг которого крутится вся жизнь в городе. Если опять же прибегать к аналогии и сравнивать города с людьми, то Довиль и Трувиль - как аристократ и крестьянин: чопорный и правильный Довиль не может позволить себе есть устрицы тут же, не отходя от прилавка, а вот для Трувиля это в порядке вещей. Отсюда и такая разница между двумя, казалось бы, такими похожими (почти одинаковыми) городами. Удивительно, как два рядом стоящих города могут быть настолько разными. У местных есть даже поговорка, которая как ни одна другая описывает непохожесть городов: «жену в Довиль, любовницу – в Трувиль», имея в виду разницу между роскошным и респектабельным Довилем и веселым и беззаботным Трувилем.

Деревянная набережная (Les Planches)

Если не знать о том, что городов два, то можно и не заметить, как один город переходит в другой. Города разделяет речка Тук, которая плавно и неспешно перетекает в Ла-Манш, обнажая километровые берега местных пляжей. Точнее, двухкилометровый пляж, по которому сотню лет назад прогуливались дамы в белых тюлевых платьях, прикрываясь вуалью, чтобы не дай бог не загореть под довильским солнцем. У пляжа в те времена вообще была довольно сомнительная функция: загорать было не просто не модно. Загар считался отличительной чертой рабочего класса. В море не плавали – идти до него было далеко. Здесь, наверное, надо сказать большое отдельное спасибо Шанель, которая, приехав в богемный городок, ввела собственную моду на купания, загар и те самые тельняшки, за которые мы сейчас ее так любим. В Довиле по-прежнему витает тот бунтарский и революционный дух былой Шанель, которая презирала границы, установленные обществом, и писала новые правила «как надо» на свой лад.

В 20-х годах в Довиле проложили деревянную набережную. В Трувиле она тоже есть, но Довиль как всегда отличился. Кроме своеобразной набережной, там же открыли самую настоящую аллею пляжных кабинок для переодевания с именами актеров и знаменитостей из области кино и искусства. То, как выглядят кабинки сейчас, – заслуга американского кинофестиваля, который проходит в Довиле каждый год до сих пор. Кажется, здесь есть практически все имена актеров, игравших в свое время Джеймсов Бондов.

Перед самой кромкой у обоих городов стоят два маяка – зеленый маяк у Довиля, красный – у Трувиля. Города между собой соединяет только один мост. Если вы захотите попасть в другой город, придется долго (30 минут) идти до переправы. То ли это недочеты градостроительства тех времен, то ли это было сделано, чтобы рабочий класс старался меньше бывать на территории аристократического Довиля. Вскоре предприимчивые жители Нормандии придумали более простой выход – переправлять на другой берег желающих при помощи лодки.

Рыбный рынок (Marché aux Poissons)

Условное разделение Довиля и Трувиля прослеживается буквально во всем. Ночь в отеле в Довиле выйдет на 20-30 евро дороже, чем если бы вы поселились в Трувиле. То же касается и еды: так как Трувиль изначально был рыбацкой деревней, то для любителей морепродуктов здесь настоящий рай. В Трувиле работает ежедневный рыбный рынок, на котором могут торговать лишь 10 рыбацких семейных компаний. Это как раз тот случай, когда вся семья занята одним делом: каждое утро женщины аккуратно и красиво выкладывают на ледяной крошке только что выловленную рыбу и лангустов, а мужчины регулярно на рассвете отплывают за новым промыслом. И так в течение нескольких десятков лет. Романтика.

Конечно, можно вальяжно нежиться на солнышке на летней террасе какого-нибудь довильского рыбного ресторана и обедать лангустами. Понятное дело, что купили их сегодня на трувильском рыбном рынке. А можно пойти простым путем: купить на рынке в Трувиле коробку устриц на развес, багет и солоноватое сливочное масло и пойти прямиком на пляж. Усесться там под тем же солнышком на деревянной скамеечке лицом к морю и съесть столько, сколько вообще может в вас влезть. Просто потому что все очень вкусно. Такие моменты остаются в памяти намного ярче, чем посиделки в ресторане. Для сравнения: рыбное плато в довильском ресторане обойдется вам в 25-30 евро, это не считая вина. То же самое, но купленное на рынке в Трувиле, – 12-15 евро.

Несмотря на внешнюю схожесть и кажущуюся родственную близость, не ищите в Трувиле никакого экшена. Здесь пляжи, закаты, свежие морепродукты, полные кроссовки песка и никакой «лакшери лайф». В Довиле, напротив, скачки, ипподром, сумочки Chanel и маленькие собачки в модных курточках со стразами. Хотя казино есть в обоих городках, но роскошный образ жизни ощущается только в Довиле. Кажется, даже по настроению оба городка разные, но уловить его вы сможете, только приехав сюда. У курортов в несезон всегда есть одно правило: все нужно делать медленно и не спеша: есть, смотреть на волны и чаек и сидеть, укутавшись в теплый плед, на безлюдном пляже. Так что просто приезжайте. Хотя бы на выходные. Особенно если вы не первый раз во Франции.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ИЗГНАТЬ В АД!

Журналисты авторитетного американского издания требуют запретить эксплуатацию Dodge SRT Demon на дорогах общего пользования. Обращение коллектива всемирно известного еженедельника Automotive News, издающегося с 1925 года в Детройте, опубликовано на официальном сайте издания. По мнению журналистов, самая мощная на сегодняшний день (850 л.с. и 2,3 сек. до сотни) версия купе Dodge Challenger представляет угрозу как для людей внутри машины, так и для остальных участников дорожного движения. «Равно как в случае с компанией Tesla, которая использует клиентов для тестов своих систем автономного управления, неправильно продавать подготовленный для гонок Dodge Challenger SRT Demon в качестве машины

для дорог общего пользования. С практически нелегальными шинами и чудовищным ускорением, представленный на автосалоне в Нью-Йорке, «Демон» является результатом неправильных решений, которые ставят цели компании выше общественной безопасности, – говорится в обращении. – Перефразируя популярное высказывание Ральфа Нейдера (человека, некогда обличившего печально знаменитый «Корвэйр», – ред.), – «Демон» опасен на любой скорости!» Ранее национальная ассоциация хот-родов США (NHRA), которая проводит официальные соревнования по дрэгу, запретила Dodge Challenger SRT Demon участвовать в профессиональных заездах. Причиной для введения запрета послужило отсутствие у модели каркаса безопасности. Помимо этого, для участия в профессиональных гонках водителю «Демона» потребуется получить гоночную лицензию.

UBER ОБЕЩАЕТ ДЕШЕВЫЙ ВОЗДУХ

Тарифы на полет в беспилотном аэротакси со временем станут ниже расценок поездки на наземном транспорте по вызову. Об этом сообщил директор по продуктам компании Uber Джефф Холден на саммите Uber Elevate в Далласе во вторник. Таким образом, первыми городами в мире, где будет запущен сервис с беспилотными летающим такси, станут Форт-Уорт (штат Техас) и Дубай. В Эмиратах аэротакси в тестовом режиме начнут работать уже летом, а в США это случится ближе к 2020 году. Согласно оценкам Uber, летающие такси позволят сократить время в пути с двух часов до 15 минут. Как ожидается, на начальном этапе стоимость воздушной транспортировки для одного пассажира составит до 1,32 доллара за милю, что немного выше, чем стоимость поездки через Uber по земле. При этом в долгосрочной перспективе Uber намерен сделать так, чтобы услуги летающего такси стоили дешевле поездки на частном автомобиле. Что же касается технической стороны вопроса, то летающие такси Uber будут представлять собой небольшие электрические летательные аппараты с функцией вертикального взлета и посадки, с нулевым уровнем вредных выбросов, а также достаточно тихие, чтобы работать в городах, передает Reuters.

Sport со знаком +

Оксана Черноножкина
Фото: Lexus

Пока общественность переваривает новинки Шанхайского автосалона, в том числе и заявление недавно образованной компании Lynk&Co (спасибо Volvo и Geely!) о том, что она готова предоставлять на свои автомобили пожизненную гарантию, Lexus начал принимать в Казахстане предзаказы на роскошное спорткупе LC 500.

Многие наверняка такого подарка от производителя не ожидали. Не секрет, что модельные ряды многих марок в нашем регионе представлены довольно скупо, а некоторые марки не представлены и вовсе. Тем не менее производитель решил, что в нашей стране найдутся поклонники этой модели. И, думаю, он был прав. Как-никак, а три кита, на которых базируется этот автомобиль, – это роскошь, технологии и мощь. Именно то, что нужно у нас в Азии!

Немного истории

А ведь это спорткупе и вовсе могло не увидеть свет. Если бы японцы были, скажем, столь же мнительны и романтичны, как французы. Так вот в 2012 году Lexus представил передовой концепт LF-LC. Он был просто потрясающим. Восхищались все. И все же практически в один голос заявляли, что этот концепт никогда не пойдет

в серию. Если бы речь шла о французах, то, вероятно, так и случилось бы (посмотрите, какие восхитительные концепты год за годом в последнее время показывает Peugeot, а теперь сравните их с ее модельным рядом – чувствуете разницу?). Однако японцы удивили всех – спустя четыре года, то есть в прошлом году, в Детройте состоялась мировая премьера люксового купе Lexus LC с посадочной формулой 2+2. И самое примечательное, серийная модель сохранила практически все наработки концепта как в области инжиниринга, так и дизайна.

Роскошь

Описывать внешность – дело неблагодарное, лучше посмотрите фото (если вы, конечно, их еще не видели либо пересмотрите еще раз). Каждую линию на этой модели любовно оттачивали месяцами. И вот он перед нами – дерзкий, вызывающий, утонченный. Низкая линия капота, развитые линии крыльев, фирменная веретенообразная решетка радиатора, формирующие узнаваемую «световую подпись» задние трехмерные светодиодные фонари, самые компактные в истории Lexus передние светодиодные фары, 20-дюймовые диски… Да от него просто захватывает дух, ведь даже в статике образ этого автомобиля стремителен, невероятно дерзок и сексапилен!

Не менее роскошен интерьер. Здесь трехмерная профилированная обивка дверей материалом «алькантара» и изысканная кожаная отделка рукоятки селектора коробки передач, выполненные вручную мастерами Такуми, система автоматического климат-контроля с фильтром против пыли и пыльцы (настраивается в двух зонах), подогрев передних сидений, электрообогрев рулевого колеса с настраиваемым диапазоном температур, электрообогрев боковых зеркал заднего вида и лобового стекла в зоне покоя стеклоочистителей. Панель управления сконструирована по мотивам суперкара Lexus LFA: 8-дюймовый цветной многофункциональный дисплей на панели приборов и 7-дюймовый цветной проекционный дисплей на лобовое стекло. На центральной консоли 10,3-дюймовый цветной дисплей мультимедийной системы Remote Touch нового поколения. Аудиосистема – Mark Levinson с 13 динамиками.

Доступны 11 вариантов окраски кузова (белый F-Sport, черный, а также несколько вариантов с эффектом «металлик»: светло-серый, серый, темно-серый, черный, красный, темно-красный, коричневый, желтый, темно-синий) и три варианта цвета отделки салона алькантарой (черный, красный и бежевый).

Технологии

В помощь водителю есть система мониторинга слепых зон и система помощи при выезде с парковки задним ходом. Настройки системы курсовой устойчивости (VSC), антипробуксовочной системы (TRC), антиблокировочной системы тормозов (ABS), системы интегрированного управления динамикой (VDIM) и адаптивной системы регулировки жесткости подвески (AVS) позволяют сохранить захватывающую динамику и при этом обеспечивают максимальную безопасность.

Спорткупе также оснащается системой Lexus Dynamic Handling. Совместная работа рулевого управления с изменяемым передаточным числом VGRS и системы управления задними колесами DRS обеспечивает одновременный и независимый контроль за передними и задними колесами. Это позволяет на малой и средней скоростях разворачивать их в противоположных направлениях. На низкой скорости это создает возможность уменьшить радиус разворота и тем самым повысить маневренность на дороге и устойчивость при движении по загородным дорогам в ветреную погоду. На высокой скорости передние и задние колеса поворачиваются в одном направлении, увеличивая устойчивость и сцепление задней оси с дорогой.

Мощь

Казахстанцам Lexus LC доступен в богато оснащенной комплектации Sport+ в самой мощной версии – LC 500. Под капотом – бензиновый V8 с рабочим объемом 4 969 куб. см мощностью 477 л.с.

Цена спорткупе Lexus LC 500 в комплектации Sport+ составляет 43 920 000 тенге.

Оформить заявку можно у официальных дилеров марки в Астане и Алматы или в режиме онлайн на сайте lc.lexus.kz, причем уже сегодня.

Безупречная родословная

Осенью казахстанским покупателям станет доступна четвертая модель в семействе Range Rover – Velar. В ее честь компания Zenith создала эксклюзивные часы Chronomaster El Primero Range Rover Velar.

Истоки сотрудничества Zenith и Jaguar Land Rover уходят корнями в конец 60-х годов прошлого века. Именно тогда компания Rover запустила проект, который навсегда изменил представление о сегменте внедорожников, привнеся в него истинную роскошь и комфорт. Тестовый прототип совершенно нового автомобиля был назван Velar, от латинского слова velare, что значит «покрывать, скрывать». В 1970 году серийная модель получила имя Range Rover. В том же году компания Zenith, швейцарский производитель часов, представила полностью рабочий прототип хронографа с автоматическим заводом под названием El Primero, или «Первый». Способный измерять временные интервалы длительностью до 1/10 секунды, он стал самым точным калибром в мире.

И вот сегодня, спустя почти полвека, вслед за совершенно новым среднеразмерным внедорожником премиум-класса Range Rover Velar дебютирует модель часов Chronomaster El Primero Range Rover Velar Special Edition – второй продукт в рамках долгосрочного сотрудничества брендов.

Хронограф El Primero Velar с корпусом из керамизированного алюминия был разработан при тесном взаимодействии дизайнеров обеих компаний. Этот аксессуар еще больше подчеркивает прекрасную динамику и элегантную простоту новинки семейства Range Rover. Часовой механизм нового хронографа имеет поразительную частоту – 36 000 полуколебаний в минуту. При создании дизайна часов El Primero Velar, как и в случае с новым автомобилем, основным принципом стала философия редукционизма. Идеально оптимизированные пропорции символизируют собой элегантную простоту и утонченность – качества, ассоциирующиеся с Velar.

Совместная линейка часов Jaguar Land Rover и Zenith отличается одним из лучших показателей механической точности на рынке. 42-миллиметровый корпус часов El Primero Velar покрыт полированной медью, а циферблат выполнен в шиферно-сером цвете. Дополняют модель три циферблата, индикатор даты в позиции «6 часов» и прочная заводная головка с двумя функциональными клавишами.

На обратной стороне часов, а именно на роторе и стопорном кольце, которые видны через прозрачную часть корпуса, выгравированы имена Range Rover и Velar. Ремень часов El Primero Velar сделан из прочной резины и покрыт темно-серой кожей теленка с алмазной перфорацией. Та же кожа используется для обивки салонов Range Rover. Наконец, застежка сделана из титана с DLC-покрытием.

«С Range Rover Velar мы открыли новую грань современности и элегантности в семействе Range Rover. Хронограф Chronomaster El Primero Range Rover Velar, созданный в соответствии с теми же принципами, имеет безупречную родословную и подходит к любой ситуации. Он призван пробуждать эмоции», – говорит директор по дизайну Jaguar Land Rover Джерри Макговерн.

Хищник, ставший вегетарианцем

Продажи нового BMW 5-й серии стартовали в Казахстане в феврале под слоганом «Хищник в городе». Теперь же казахстанцам доступен и «хищник», отдающий предпочтение тофу. Речь идет, конечно же, о модели BMW 530e iPerformance. То есть о бизнес-седане баварской марки в плагин-гибридном варианте.

В движение BMW 530e iPerformance приводит система, состоящая из 4-цилиндрового бензинового двигателя мощностью 184 л.с. (максимальный крутящий момент 250 Нм) и электрического мотора мощностью 113 л.с. (320 Нм). Этот тандем делает выбросы CO2 в автомобиле очень низкими – всего 44 г/км.

Общая мощность системы – 252 л.с., максимальный общий крутящий момент – 420 Нм. Разгон от 0 до 100 км/ч занимает 6,2 секунды, а максимальная скорость, которую способен набрать автомобиль, – 235 км/ч. При использовании только электротяги гибридная «пятерка» сможет проехать до 50 км, при условии, что максимальная скорость не поднимется выше 140 км/ч. Расход топлива на 100 км составляет около 1,9 (!) литра.

Высоковольтная аккумуляторная батарея, состоящая из литий-ионных элементов общей мощностью 9,2 кВтч, размещена под задними сиденьями. Полностью зарядить ее от стандартной розетки электропитания можно менее чем за пять часов, а от BMW i Wallbox (3,7 кВт) – менее чем за три часа.

Из прочих отличий BMW 530e iPerformance от стандартных моделей стоит отметить, что помимо переключателя Driving Experience Control с его режимами Sport, Comfort и Eco Pro, водители найдут в своем распоряжении также кнопку eDrive, которая позволяет точно настроить работу системы eDrive BMW в трех режимах движения – Auto eDrive, Max eDrive и Battery Control. Auto eDrive означает, что используются одновременно два двигателя. Этот режим автоматически активируется при каждом запуске автомобиля в качестве настройки по умолчанию. При выборе Max eDrive, BMW 530e iPerformance запускает только электротягу. Режим Battery Control позволяет водителю вручную устанавливать уровень заряда батареи, который необходимо сохранить (от 30% до 100%). Интеллектуальное управление аккумуляторной батареей либо поддерживает заряд аккумулятора, либо увеличивает его до заданного значения. При этом электродвигатель действует как генератор. Таким образом, режим Battery Control позволяет сохранять или даже увеличивать запасы электроэнергии во время поездки по трассе, чтобы обеспечить нулевой уровень выбросов вредных веществ в черте города.

Тем, кто решил остановить свой выбор на гибриде, соединяющем в себе традиционные для BMW динамические характеристики и возможность вождения с нулевым уровнем выбросов вредных веществ в атмосферу, придется раскошелиться на сумму от 18,5 млн тенге.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Мира Халина, генеральный директор, mira@musan.kz
Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора по финансовой аналитике
Наталия Иодес, руководитель отдела распространения,

Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Елена Тумашова, редактор «Индустрия»
Журналисты:
Олег Ни, Анна Видянова, Алина Смирнова
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-55, 224-91-66
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 03.05.2017 г. Заказ N 24891.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04