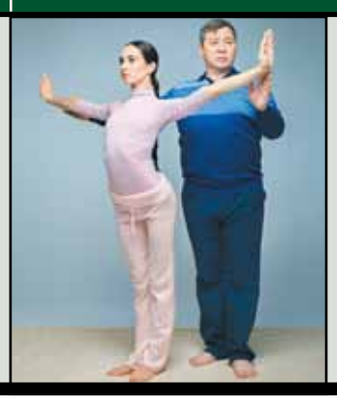
АКЦЕНТ Стр.10

Рынок криптовалют стагнирует, не меняя лидеров

ИНТРИГА Стр.6



Сколько можно заработать на казахской гимнастике?

МНЕНИЕ Стр.2

Елжан Биртанов, министр здраво-охранения РК

КАПИТАЛ

№2 (603)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 25 ЯНВАРЯ, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Как вывести казахстанский сорт лимона на рынок? страница 9

Можно ли победить бюрократию в Казахстане? страница 7

Почему Smart Satu стоит уже $20 млн страница 4

Как Santo доставляет биосимиляр в Казахстан страница 8

Выгодно ли открывать школы программирования страница 10

Мы в сети

kapital.kz

Пешеходы перешли дорогу бизнесу

Георгий Ковалёв

97 предприятий малого и среднего бизнеса Алматы заявляют о состоянии, близком к банкротству. Причина – непродуманная с точки зрения удобства ведения бизнеса дорожная разметка, ориентированная на «город для пешеходов»

Карта развития Алматы строится без учета интересов предприятий малого и среднего бизнеса. Тотальные ограничения для дорожного движения, введенные в центре города с осени прошлого года, душат предпринимателей, затрудняя доступность для их клиентов. Такие оценки звучали на первом в этом году заседании городского Совета по защите прав предпринимателей «Атамекен».

Наиболее яркий пример противоречия между интересами предпринимателей и действиями городских властей – упадок торгового дома «Восход», что на пересечении улиц Кунаева и Шевченко. Магазин работает с 1969 года и до недавнего времени имел широкий круг постоянных клиентов.

Однако начиная с сентября 2017 года, по словам Юрия Ковтуна, директора торгового дома «Восход», дела резко пошли на спад. В цифрах это выглядит так: в сентябре 2017 года посещаемость магазина упала на 12%, в октябре – на 39%, в ноябре – на 23% по сравнению с показателями прошлого года.

Уровень торговли в среднем упал более чем на треть. Некоторые арендаторы фиксируют 50% и даже 60% убытков. Поставщики отказываются подвозить товар, потому что из-за ограничений дорожной инфраструктуры это стало невозможным. Предприниматели разрывают договоры аренды и уходят, сейчас в магазине пустуют 20% торговых площадей.

Юрий Ковтун считает это результатом непродуманной политики акимата Алматы, затеявшего в центре города переформатирование транспортной сети под предлогом создания удобств для пешеходов. Вследствие этого вокруг магазина «Восход» не осталось ни одного парковочного места. Реализованная схема дорожного движения привела к тому, что края проезжей части дорог близ магазина отданы под велодорожки с запретом движения и стоянки автомобилей.

«Мы стремимся к тому, чтобы очистить воздух в городе, и это понятно. Но почему при устройстве велодорожек не спросили мнения жителей и предпринимателей города? Ведь если рассмотреть проблему с точки зрения, например, условий для инвалида, желающего посетить наш магазин, то они вообще никак не учтены», – заявил Юрий Ковтун на открытом заседании Палаты предпринимателей Алматы.

Заседание прошло 19 января и, по сути, было целиком посвящено именно этой теме. Предприниматели, терпящих убытки от потери клиентов, обратились в палату с просьбой защитить их права на развитие бизнеса.

Некоторые истории, прозвучавшие развернуто, вызвали волну язвительных комментариев. Например, дом моды «Макпал» расположен в Алматы на улице Уалиханова на том ее отрезке, где давно сложилось стихийное предложение на услуги по замене тормозных колодок в автомобилях. Чтобы решить проблему, акимат распорядился значительно сузить проезжую часть, запретить здесь остановку транспорта, а оставшуюся площадь занять двумя пешеходными дорожками. В итоге их обустроили рядом с одной стороны проезжей части, между ними разбиты газоны и посажены деревья. Тротуар к дому моды «Макпал» оказался не предусмотрен. Продажи упали на 20%, арендаторы уходят. Юрист Сергей Уткин подчеркнул парадокс ситуации: акимат должен был решить проблему с нелегальными предпринимателями силами полиции, однако предпочел сделать это за счет ущемления прав легальных бизнесменов.

Малый и средний бизнес Алматы формирует 40% городского бюджета, обеспечивая 66% всех рабочих мест города. 16 тысяч предприятий развиваются в сегментах «магазин у дома», кафе, ресторанов и столовых, для них важно размещение близ дорог.

Совет по защите прав предпринимателей «Атамекен» считает важным искать компромисс с властями города в решении проблемы. Работники алматинского офиса палаты предпринимателей проведут проверку ситуации на местах. Сводная информация поступит Уполномоченному по делам предпринимателей при Президенте РК.

«Капитал.kz» следит за развитием событий.

Цифра номера

5,2%

составила доля нерезидентов на рынке акций РК по итогам прошлого года

Подробнее [Стр.5]

Спикер номера

Нурлан Смагулов,

глава Astana Group, о хороших возможностях во время кризиса

Подробнее [Стр.3]

Цитата номера

«Нужно «идти» со здоровыми продуктами питания в школы... В Европе вокруг городов множество ферм. Там люди беспокоятся о том, что едят, они в этом смысле консервативны. Мировой тренд – это возвращение к еде фермеров и ремесленников»,

– Сергей Васильев, сооснователь студии здорового питания Pastila

Подробнее [Стр.6]

События

Возвращение пленки:

почему фотографии без ретуши снова заинтересовали рынок?

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НАЗВАНЫ РЕГИОНЫ – ЛИДЕРЫ ПО ВВОДУ ЖИЛЬЯ В РАМКАХ «НҰРЛЫ ЖЕР»

Министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек на заседании правительства рассказал о реализации программы жилищного строительства «Нұрлы жер». Как отметил министр, по итогам 2017 года в жилищное строительство всего было инвестировано 979,8 млрд тенге, что на 18% выше уровня 2016 года. Доля частных инвестиций составила 825,8 млрд тенге, или 84,3% от общего объема, государственных инвестиций – 154 млрд тенге, или 15,7% от общего объема. «Сданы в эксплуатацию 11,2 млн м² жилья, что выше прошлогоднего уровня на 6,2%. Общий ввод жилья к годовому плану программы выполнен на 111%. Всего было построено 100,8 тыс. жилищ, из них за счет частного сектора 75,8 тыс. жилищ или 75% от общего объема, за счет госинвестиций введено 25 тыс. квартир (25% от объема)», – доложил Женис Касымбек. Лидирующие позиции по вводу жилья занимают города Астана (2,4 млн м²) и Алматы (1,9 млн м²), Мангистауская (833 тыс. м²) и Актюбинская (792,3 тыс. м²) области. Значительный рост темпа ввода жилья отмечен в Западно-Казахстанской (42,4%), Южно-Казахстанской (36,2%), Костанайской (35,9%) и Павлодарской (31,2%) областях. Регионам для подведения необходимой инфраструктуры к районам массовой жилищной застройки выделено 77,3 млрд тенге, освоено 99,5%, или 76,9 млрд тенге. **(primeminister.kz)**

КАЗАХСТАН ЗАКУПИТ САМОЛЕТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО КЛАССА

В Казахстане планируется отремонтировать ряд региональных аэродромов и закупить небольшие самолеты. Об этом на заседании правительства рассказал министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек, «Для развития аэродромов местных воздушных линий (МВЛ) предусматривается строительство и реконструкция 5 аэродромов с твердым покрытием и 11 аэродромов с грунтовым покрытием. Финансирование проектов предусмотрено за счет республиканского бюджета. Для восстановления полетов на местных воздушных линиях требуется большее количество самолетов регионального класса», – сообщил Женис Касымбек. По предварительному анализу потребность в таких самолетах может составлять до 20 воздушных судов в период 2018-2021 годы. В настоящее время определен оператор – авиакомпания «Жетысу», ведутся переговоры по приобретению самолетов регионального класса. «Предполагается закупка новых самолетов вместимостью до 20 кресел с двумя двигателями и возможностью быстрой реконфигурации (30-40 минут) в санитарно-пассажирскую и транспортную версию и имеющих оптимальные характеристики минимальные требования по ТО, устойчивое производство). Средняя стоимость одного самолета такого класса составит 2,2 млрд тенге. Источником финансирования предполагаются собственные и заемные средства АО «БРК-Лизинг» (срок финансового лизинга 15-20 лет)», – рассказал о планах министр. **(Пресс-служба МИР РК)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛЕКСАНДР СУХАНОВ
+ назначен заведующим аналитическим отделом Совета Безопасности РК

БЕКМЫРЗАНОВ ИГЕНБЕРДИНОВ
+ назначен председателем правления ТОО «Астана LRT»

КАИРБЕК УСКЕНБАЕВ
+ назначен вице-министром по инвестициям и развитию РК

МАДИНА НУРГАЛИЕВА
+ назначена заместителем директора Казахстанского института стратегических исследований при Президенте РК

ОЛЖАС СЕРИКБАЙУЛЫ СУЛЕЙМЕНОВ
+ назначен внештатным советником министра по делам религий и гражданского общества РК по вопросам молодежной политики

РОМАН СКЛЯР
+ назначен первым вице-министром инвестициям и развитию РК

САБИТ АРЫНОВ
+ избран членом правления АО «КазТранСойл»

Минздрав сделает акцент на развитии современных многопрофильных клиник

Как изменится инфраструктура здравоохранения Казахстана и как государство намерено привлекать инвесторов в эту сферу

Айнагуль Елюбаева

В Казахстане намерены повысить доступность первичной медицинской помощи, изменить инфраструктуру медицинских организаций и увеличить долю частного сектора. Все это прописано в Едином перспективном плане развития инфраструктуры здравоохранения, разработанном в рамках госпрограммы «Денсаулык». Министр здравоохранения РК Елжан Биртанов в интервью «Капитал.kz» рассказал о поэтапной реализации плана и о первых положительных изменениях, которые смогут ощутить казахстанцы.

– Елжан Амантаевич, хотелось бы сразу прояснить: почему в Казахстане возникла необходимость в разработке Плана развития инфраструктуры системы здравоохранения?

– Что такое инфраструктура здравоохранения? Это наши больницы, поликлиники, станции скорой помощи. То есть сеть медорганизаций. И она постоянно должна обновляться, поскольку ветшают здания, устаревает оборудование, необходимо внедрение новых технологий. Новую больницу надо строить с учетом требований современной медицины. Кроме того, по некоторым заболеваниям есть тенденция к снижению. К примеру, нет необходимости в большом количестве тубдиспансеров. Но при этом идет увеличение кардиологической патологии. Соответственно, нужно предусматривать больше кардиологических отделений и оборудования. Государству очень важно знать, какой объем финансирования необходим для того, чтобы сеть медицинских организаций была адекватна ситуации в стране и помогла обеспечить качество медпомощи. Мировой опыт также доказывает эффективность такой работы. План развития инфраструктуры действует в Канаде, Англии, Дании.

К участию в данном направлении мы привлекаем частных инвесторов. То есть больницы могут строить не только правительство или местные акиматы, но и частники. К примеру, в Мактааральском районе Южно-Казахстанской области необходимы еще дополнительно 300 коек для оказания хирургической помощи. Инвесторы видят эту информацию в плане и могут построить эту клинику.

Все объекты, внесенные в План развития инфраструктуры системы здравоохранения, будут реализованы.

– Что именно планируется изменить для развития медицинских организаций и какие задачи стоят перед вашим ведомством?

– В первую очередь мы хотим изменить сами требования к больницам. Мы уже определили нормативы, стандартности, исходя из нужд населения и с учетом развития современных медицинских технологий. Например, сегодня значительно меняются методы лечения онкологии. Есть возможность проводить диагноз на более ранних стадиях, и лечение можно осуществлять в обычных хирургических отделениях с помощью малоинвазивной хирургии. Меняется и подход в лечении. Современный онкологический центр – это не больницы со специальными онкологическими операционными, а это в большинстве случаев центры лучевой терапии, когда с помощью химиотерапии, радиологических и лекарственных средств заболевание лечится на ранней стадии. В сложных случаях, конечно, нужны хирургические методы. И проблема в том, что сейчас: чтобы прооперировать, нужен не просто хирург или онколог, нужен уролог, сосудистый хирург, кардиолог, хороший анестезиолог. То есть нужна команда специалистов. Поэтому мы говорим о том, что нужны многопрофильные большие больницы, при которых должны быть созданы онкологические центры. Нет необходимости под каждую болезнь строить отдельную больницу. Поэтому мы меняем конфигурацию сети, исходя из технологий.

Также мы хотим увеличить число поликлиник на селе. По старым нормативам на 2 тыс. человек населения приходился один врач, теперь закрепляем врача на 1,5 тыс. человек. Если раньше, условно, на селе было 6 тыс. жителей, то там было три врача, теперь будет четыре врача. Это и есть норматив сети.

В городах, как я сказал ранее, должны быть большие современные многопрофильные больницы. Мы хотим привлечь под эту инфраструктуру частные инвестиции. Больницы становятся все дороже, и обеспечить это только за счет госинвестиций невозможно. С каждым годом мы привлекаем больше частных инвестиций. За последние четыре года их среднегодовая сумма составила около 30 млрд тенге. Только за один год у нас объем инвестиций вырос с 23 млрд до 44 млрд тенге. Это что означает? Что частник может построить поликлинику, больницу, лабораторию, а мы размещаем там госзаказ.

Сейчас у нас среди всех медорганизаций, которые предоставляют населению бесплатные услуги, 47% – частные организации. По данным Миннацэкономики, за 2017 год объем инвестиций в отрасли здравоохранения вырос на 43,5% по сравнению с 2016 годом и составил 44,4 млрд тенге, из них 44,2 млрд тенге – частные инвестиции. О чем это говорит? Необходимо делать понятные планы развития инфраструктуры в отрасли и снижать административные барьеры. Мы, например, в 2017 году в 1,7 раза снизили количество проверок субъектов медицины. Очень много требований отменили, сделали равные условия. И у нас доля частников выросла до 47%. Вы даже об этом не знаете: то есть вы ходите в поликлиники, думаете, что они государственные, а они частные. И мы будем постепенно расширять их список, поскольку в частных организациях больше стимулов для повышения качества обслуживания, пациентоориентированности, конкуренции. Если в прошлом году в частных организациях мы разместили госзаказ на 8 млрд тенге, то в этом году эта сумма достигла почти 15 млрд тенге.

– Понятно, что развитие инфраструктуры требует определенных вложений. Какая сумма потребуется для этой работы?

– Если посчитать износ зданий, оборудования, строительство новых объектов, то требуемая сумма составит около 1 трлн тенге. Это фактически весь годовой бюджет здравоохранения Казахстана. Эту сумму мы разделили на 8 лет и внутри распланировали расходы. Причем в плане четко видно, что будет реализовано за счет государственных средств, а что – за счет частных инвестиций.

Теперь о том, как привлечь инвесторов. Это уже отдельная программа по привлечению, по продвижению, созданию условий, снятию административных барьеров. Мы будем дальше работать в этом направлении и привлекать экспертов по медтехнологиям. Ведь медицинское оборудование быстро снимается с производства, поскольку за короткое время морально устаревает. Допустим, мы ранее купили МРТ с мощностью 0,25 тесла. На сегодняшний день такие аппараты сняты с производства, так как в рынке появился оборудование в пять раз мощнее и в пять раз точнее, которое стоит в 3-4 раза дороже. И мы вынуждены покупать, поскольку диагностика улучшается. Или раньше было просто УЗИ, а сейчас 4D-УЗИ. Оно стоит гораздо дороже.

– Елжан Амантаевич, эффективность Плана развития инфраструктуры системы здравоохранения, наверное, не в последнюю очередь зависит от реализации на местах. Насколько активно региональные власти подключились к этой работе?

– Работа началась в прошлом году. В первую очередь был разработан норматив, определено местоположение объектов. И мы совместно с регионами создали соответствующие рабочие группы. В 16 областях мы уже разработали планы, рассчитанные на 8 лет. На заседании правительства мы их обсуждали и получили одобрение. Теперь каждый акимат должен у себя утвердить данный план. Мы рассчитаем целесообразность строительства больниц, необходимую сумму средств. Но в целом эта работа уже проведена и основная задача в этом году – определить наиболее приоритетные проекты и привлекать их среди частных инвесторов. Поверьте, частные инвесторы, в том числе зарубежные, проявляют очень большой интерес.

Например, у нас идут переговоры с компанией «Вариан» – мировым лидером по производству оборудования в области онкологии. Они готовы за счет частных инвестиций поставить необходимые информационные системы с учетом потребностей Казахстана. При этом инвесторы уверены, что затраченные средства окупятся.

В прошлом году Минфин сократил средства, предусмотренные на закупку оборудования. Глава государства неоднократно указывал на то, что регионы покупают оборудование, которое впоследствии неэффективно используется и простаивает. Мы провели анализ. Действительно, были выявлены факты, когда купленное оборудование было завышенной комплектации и эффективно не использовалось. Теперь такие закупки производятся по механизму государственно-частного партнерства: инвестор ставит оборудование, а больницы или местный исполнительный орган платят за проведенные на нем исследования или в течение нескольких лет возмещают стоимость оборудования. В прошлом году в регионах подписали 13 таких контрактов с частными инвесторами.

– Получается, цена для пациентов повысится?

– У нас есть две цены. Первая – это та цена, которую платит государство. То есть вы бесплатно проходите обследование в поликлинике, так как государство за него заплатило. Этот тариф регулирует Минздрав. Вторая цена – это стоимость платных услуг в тех же поликлиниках. Так вот, пока государственная цена не поднимется, платная будет расти, поэтому что клиники будут стремиться заработать за счет платных услуг. Поэтому мы должны сделать адекватные тарифы, чтобы клиники могли за счет госзаказа зарабатывать, тогда они не будут стремиться повышать свои цены. По крайней мере стоимость услуг стабилизируется, и конкуренция будет более активной.

Поэтому мы идем на сближение цен на рынке и государственных. Это очень сложная работа. Многие страны очень аккуратно в этому движутся. Все зависит от того, сколько мы можем таких услуг по рыночной цене купить. Есть и другой вопрос – квалифицированный врач должен получать адекватную зарплату, поэтому он между государственной клиникой и частной выбирает тот вариант, где является оборудование в пять раз мощнее и в пять раз точнее, которое стоит в 3-4 раза дороже. И мы вынуждены покупать, поскольку диагностика улучшается. Или раньше было просто УЗИ, а сейчас 4D-УЗИ. Оно стоит гораздо дороже.

– Каковы прогнозы по увеличению доли частных инвестиций?

– В денежном выражении 8% от всех средств, которые государство тратит на оплату медицинских услуг, уходило частникам. Теперь мы увеличили этот показатель до 14%. Мы хотим увеличить долю объема услуг, оказываемых в частном секторе здравоохранения, до 30% от общего объема к 2025 году. Речь, условно говоря, идет о 300 млрд тенге. Это довольно привлекательная сумма. Что касается инвестиций в основной капитал, то в 2016 году рост частных инвестиций по отношению к предыдущему составил порядка 14%, а по оперативным данным, в 2017 году рост был около 80% (в сравнении с 2016 годом, – ред.).

– А если говорить о государственно-частном партнерстве. Какие здесь перспективы?

– У нас есть объекты, которые мы инициируем, и мы хотим увеличить долю частного сектора в проектах ГЧП к 2025 году до 40-50%. Я думаю, ежегодно как минимум 5-6% роста частных инвестиций мы будем стараться обеспечить.

– Есть еще один аспект работы с частным сектором – это приватизация. Какое число объектов здравоохранения было включено в список приватизации?

– В комплексный план приватизации, утвержденный правительством до 2020 года, было включено 48 организаций: 9 республиканских и 39 местных, на уровне акиматов. Из них уже половина приватизирована – 5 республиканских и 17 местных объектов. 15 объектов передаются в управление с последующим выкупом, некоторые ликвидированы, поскольку они не востребованы. И в следующем году еще 7 объектов приватизируют. Большой интерес проявляют казахстанцы к покупке. С точки зрения услуг профиль объекта не поменяется. Но менеджмент уже будет частный.

– На заседании правительства в январе вы говорили о том, что в финансировании крупных проектов будут привлечены международные организации – АБР, ЕБРР. О каких проектах идет речь?

– Да, что касается крупных проектов ГЧП, предусмотренных перспективными планами, министерство в 2018 году проработает их финансирование через такие организации. Например, по проекту при Карагандинском государственном медицинском университете, с АБР подписано соглашение о связанном гранте по услугам консультативного сопровождения проекта. В настоящее время консультантами АБР разрабатывается соответствующая документация, в том числе конкурсная. Также у нас есть две клиники в Алматы при Казахском медицинском университете им. Асфендиярова. Мы с ними ведем переговоры с ЕБРР. Он готов профинансировать подготовку этих проектов к конкурсу. Они станут интересными предложениями для инвесторов. После того, как на тендере определятся частные инвесторы, ЕБРР готов предоставить свои консультации, по сути, выделить деньги для строительства этих клиник.

Нурлан Смагулов, Astana Group: «Мы пытаемся заглянуть в будущее и не боимся»

На вопросы делового еженедельника «Капитал.kz» ответил глава Astana Group Нурлан Смагулов

Николай Дрозд

Для меня очень важно получать удовольствие от бизнеса

– Насколько оправданной на сегодняшний день, по вашим оценкам, выглядит стратегия диверсифицированности бизнесов внутри группы? Претерпела ли концепция изменения со времени ее последнего обсуждения с нашим изданием в определенных ситуациях?

– Какие-то активы нас несильно заводили. То есть в свое время «Зерновая индустрия» нам была интересна. Мы построили первые макаронные фабрики, переворужили мельницы, первыми привезли скот, черный ангус из Австралии. Мы были не инновационными, но новаторами, первопроходцами точно. Но, когда мы увидели, что это делают все, это перестало быть нашим из задач – перешли к продаже этих активов, поскольку не ощущали, в чем может быть дальнейший рост и что нового мы можем привнести. Напротив, в направлении бизнеса, связанного с торговыми центрами, мы чувствовали тренды, которые растут, то многие вкусы потребителей – это быстрорастущий рынок, и мы там активно развиваемся. И, конечно, для нас крайне важен авторитей. Это наша alma-mater, заниматься этим нам очень нравится, на этом рынке нашей группе нельзя отбивать. К сожалению, у нас сложилось переворужиться: найти статьи расходов, которые можно было урезать, и новые статьи доходов. Это дало возможность в 2017 году быть прибыльными, несмотря на невыжатый спрос на рынке. Даже в таких условиях мы генерируем прибыль. У нас есть формула «один к одному», согласно которой, если автоцентр не продал ни одной машины, он должен закрыть все свои расходы за счет запасных частей и сервиса. Это «Меги» сейчас у нас была ситуация: в один из месяцев мы не продали ни одной машины, их просто не было на складе. Автоцентр в течение трех месяцев, не продавая ни одной машины, приносил прибыль. Это очень здоровая система оценки. В ее рамках мы выставляем оценки каждому дилерскому центру, в какой степени затраты покрываются без продаж новых автомобилей за счет ремонта и запчастей. У наших центров «Тойота», например, коэффициент 1,2, эти услуги превышают затраты на 20%. То есть даже у нас была ситуация: в один из месяцев мы не продали ни одной машины, их просто не было на складе. Автоцентр в течение трех месяцев, не продавая ни одной машины, приносил прибыль. Это очень здорова

Олег Новачук: «Следующие несколько десятилетий – это медная эра»

Елена Тумашова

Потребление меди в мире продолжит расти, и основной спрос на этот металл будет формироваться за счет увеличения производства электромобилей и развития возобновляемых источников энергии. «Потребление меди в мире кардинально изменилось», – Олег Новачук, председатель совета директоров Группы KAZ Minerals, рассказывает о том, как спорил с одним макроэкономистом о стоимости этого металла и ее зависимости от экономических циклов. Оппонент утверждал: медные циклы – это 10-15 лет, цены на медь, поднявшиеся к тому времени к $5 тыс., не смогут долго находиться на этом уровне и упадут к $2 тыс. «Я ему говорю: посмотри, как поменялся мир! Потребление меди настолько сильно изменилось с 1970-х годов, что теория циклов больше не работает. Спорили мы примерно в 2000 году. Вот 15-летний период прошел – медь должна была подешеветь до $2 тыс. Но сегодня она стоит $7 тыс. за тонну и пока идет только вверх», – рассказал спикер во время встречи с журналистами, посвященной запуску проекта расширения производства на месторождении Актогай.

Электромобили как двигатель медной отрасли

Говоря об изменившемся потреблении меди, Олег Новачук имеет в виду прежде всего глобальное «увлечение» электромобилями. «Во Франции принят закон, что с 2030 года в стране все автомобили с двигателем внутреннего сгорания будут запрещены. Это обозначает тренд: практически вся Европа будет переходить на электромобили. В автомобиле с двигателем внутреннего сгорания используется 15 кг меди, в электромобиле – 75. В пять раз больше», – говорит собеседник.

Сегодня в Китае (Поднебесная, кстати, является потребителем меди №1 в мире, но об этом чуть позже, – прим. ред.) выпускают 86 тыс. электромобилей в год. Всего. Но есть задача – к 2025 году увеличить ежегодное производство до 20 млн штук. «Если умножить эту цифру на 60 кг меди, которые дополнительно потребуются для выпуска таких авто, можно увидеть, какой будет потребность», – представляет топ-менеджер Группы KAZ Minerals.

Помимо этого электромобилям нужны заправочные станции. Если каждый год будет выходить с конвейера 20 млн машин, нужна масштабная инфраструктура по всей стране, ее необходимо строить в том числе и потому, что если личные авто можно заряжать дома, то общественному транспорту, машинам, задействованным в производстве, надо будет где-то заряжаться.

«Индустрия» электромобилей, конечно, не единственный драйвер для медной отрасли. Возобновляемая энергетика также нуждается в металле. «Проблема существующих трансформаторов, передатчиков заключается в том, что в них используются металлы, заменяющие медь, – типа алюминия. Алюминий дешевле, он может передавать электричество. Но для того, чтобы передать такое же количество электроэнергии, нужен большой алюминиевый, как и вместо тонкого медного провода», – поясняет спикер. Ученые, конечно, предпринимают попытки найти замену, но по электропроводности с медью может конкурировать только золото, однако его пластичность, нагреваемость и стоимость ни в какое сравнение не идут с медью.

В пятерку лидеров через новую фабрику

Разговор о потреблении меди с Олегом Новачуком зашел во время презентации второй очереди Актогая. Медное месторождение расположено в Восточно-Казахстанской области, одно из самых больших неосвоенных месторождений в мире. Минеральные ресурсы составляют 1,7 млрд тонн, общее количество меди в руде – 5,8 млн тонн.

Проект Актогай Группа KAZ Minerals начала в 2012 году, вложив около $2 млрд в строительство. На коммерческую мощность Актогайский ГОК вышел в 2017 году, в этом году достигнет полной мощности (переработка 25 млн тонн сульфидной руды, выпуск 90 тыс. тонн меди из сульфидной руды).

Строить вторую очередь компания запланировала сразу, еще при разработке Актогая как проекта. За счет этого с 2021 года KAZ Minerals вдвое увеличит объем переработки сульфидной руды – с 25 млн тонн в год до 50 млн тонн в год. Производство меди из сульфидной руды увеличится следующим образом: 170 тыс. тонн будет выпускаться в период с 2022 до 2027 года (это на 80 тыс. тонн больше относительно производства первой очереди) и 130 тыс. тонн в дальнейшем.

Строительство второй очереди позволит Актогаю стать одним из крупнейших в мире медных проектов.

«Он войдет, если не в тройку, то точно в пятерку крупнейших проектов в мире», – подчеркивает Олег Новачук. И это важно как раз с точки зрения изменившегося в последние годы потребления меди.

«Китай через дорогу» и экологические проблемы

Основным покупателем продукции новой фабрики станет Китай – как и в случае с продукцией уже действующего ГОКа и других медных проектов KAZ Minerals (Бозшаколя, например). Как сказал Олег Новачук, в Поднебесной медь сейчас пользуется настолько высоким спросом, что с крупнейшими заводами «иногда переговоры вести легче, чем с «Казахмысом». Китай потребляет 49% от мирового производства меди.

«Товарной продукцией и Бозшаколя, и Актогая является медный концентрат. Все, что возможно переработать в Казахстане, мы отправляем на казахстанские медеплавильные заводы – в «Казахмысе» это Балхашский и Жезказганский медеплавильные заводы. Но, понятно, что мощности их ограничены. У нас была идея построить собственный медеплавильный завод, мы потратили на разработку инженерной документации около $20 млн, полностью подготовили проект строительства. Но когда изучили стоимость и экономический эффект, поняли, что строить еще одно такое производство в Казахстане нет никакого смысла», – рассказывает спикер.

И поясняет – почему. Медеплавильные мощности превышают потребности Китая на 800 тыс. тонн. Есть ли смысл строить медеплавильный завод на 200 тыс. тонн, в то время когда «через дорогу» находятся мощности на 800 тыс. тонн, которые простаивают?

К тому же любое строительство завода по глубокому металлургическому переделу связано с экологическими проблемами. Например, с точки зрения производства серной кислоты. В руде на месторождениях KAZ Minerals большое содержание серы. Если ее выжигать, она идет в воздух. Это «болезнь» всех медеплавильных заводов. Для ее утилизации строятся сернокислотные заводы, которые превращают газ в серную кислоту. Сегодня в Казахстане переизбыток серной кислоты составляет около 600 тыс. тонн. Она производится из сырья KAZ Minerals, «Казахмыса» и «Казцинка». Кроме этого, нефтяники тоже пытаются утилизировать серу и строят свои сернокислотные заводы. Потребляют серу в основном только «Казатомпром» и «Казфосфат» – два крупных предприятия. «В Казахстане производство серной кислоты – около 2 млн тонн, потребление – 1,4 млн тонн. Если мы построим новый медеплавильный завод, только он добавит 1,7 млн тонн. Что с ней делать? Нейтрализовать? Для этого необходимо огромное количество гипса – 2,2 млн тонн в год, его нужно где-то складировать, это запыление и т.д. То есть нет смысла строить медеплавильный завод», – аргументирует Олег Новачук.

Как поясняет спикер, самая большая проблема в концентрате – маленькое содержание меди, от 22% до 25%. «Получается, везешь только четверть меди, все остальное – земля, а платишь железнодорожный тариф, как будто везешь медь. Нам невыгодно на большие расстояния перевозить концентрат, желательно, чтобы заводы находились поблизости», – объясняет спикер еще один плюс от наличия свободных перерабатывающих мощностей в Китае и преимущества работать с этой страной. Чили, например, приходится за 17 тыс. километров возить концентрат на переработку в КНР.

Другое дело – медные катоды. Эту продукцию KAZ Minerals производит в Казахстане, и она поставляется в Италию, Турцию, Грецию и Китай.

Отметим, что инвестиции в строительство второй очереди Актогая составят $1,2 млрд. Это будут частично собственные, частично заемные средства (заем Китайского банка развития и кредитная линия Банка развития Казахстана). В этом году компания рассчитывает получить все необходимые разрешительные документы для строительства.

Smart Satu за год вырос с $10 млн до $20 млн

Болатбек Оспанов строит криптологистическую торговую сеть глобального масштаба

Георгий Ковалёв

Персональные новости в соцсетях разлетаются быстро. Прочитав сообщение, что Болатбек Оспанов переводит бизнес в Беларусь, «Капитал.kz» поспешил прояснить ситуацию.

Как стало известно, алматинский офис Smart Satu остается, в Минск переезжает группа казахстанских программистов компании. «В Беларуси рынок программирования большой и насыщенный, для IT-компаний введены налоговые послабления. Пусть наши программисты поживут и поработают в этой среде, впитают все лучшее и вернутся с багажом новых знаний и новых подходов», – делится своими планами Болатбек Оспанов.

B2B: бизнес помогает бизнесу

Проект Smart Satu – это b2b, бизнес для бизнеса. Программа, где совершают сделки розничные магазины и поставщики-дистрибьюторы.

«Казалось бы, очевидная вещь: в любой стране есть локальные площадки, аналогичные Smart Satu. Но нет таких, которые развивались бы на международном уровне, – говорит Болатбек Оспанов. – Именно мы обошли всех дистрибьюторов в России и Казахстане, сделали интеграцию данных из Узбекистана, Кыргызстана, Таджикистана, Беларуси и Саудовской Аравии. Список стран расширяется, идут переговоры о проникновении и на другие рынки. Ценность именно в этом: мы собираем уникальные данные, которые больше никто не собирает, но которые интересны всем. Потом все это ляжет на блокчейн, будет возможность заключать смарт-контракты, запустим в систему свою криптовалюту… Китаю, Европе, Америке – всем будет выгодно получить доступ к программе, чтобы иметь точную информацию о состоянии рынков».

Болатбек Оспанов поворачивает ко мне экран ноутбука с открытой системой Smart Satu. Теперь я могу зайти в программу как дистрибьютор или хозяин магазина. В любой роли я получаю доступ к полезной информации.

Например, если я поставщик, могу видеть долю продаж любого моего товара, которую обеспечивает каждый магазин. Могу понять, почему магазины, к примеру, склонны сотрудничать с поставщиками-конкурентами и делать выводы: понижая цену предложения, решать проблемы с доставкой или создавать пакеты предложений из разных товаров, играя ценами. То же самое с точки зрения магазина: владелец видит все предложения по группам товаров, может выбрать наиболее для себя выгодные по цене или времени доставки.

С помощью программы можно получить информацию для анализа любой глубины. Но Болатбек Оспанов не ограничивает себя рамками уже решенной задачи, он смотрит далеко вперед и вмешивается в незыблемые, казалось бы, основы розничного рынка.

Как поменять правила игры

Не секрет, что маленькие розничные магазины склонны скрывать реальные движения товара и денег. Они оптимизируют свои налоги, параллельно ограничивая свои возможности. Таков рынок.

«Бизнес не хочет прозрачности, ему удобно платить 3 процента от показанной реализации. Покажешь оборот в 20 миллионов – уже придется платить налог в 10 процентов от прибыли, легче закрыться», – рассказывает Болатбек Оспанов.

Как решить проблему? Идея есть, делали сейчас прорабатываются совместно с банками и Налоговым комитетом. Суть в том, чтобы сделать прозрачность выгодной.

Маленькие магазины, переходящие в режим онлайн-оплаты, получат доступ к быстрым банковским кредитам для пополнения оборота, проценты на которые «включаются» по истечении десяти дней. Банки получают выгоду от увеличения оборотов на своих счетах.

А что получит государство? «Идут переговоры с Налоговым комитетом. Мы предлагаем понизить налоговую ставку для магазинов, ведущих бизнес открыто, до одного процента. Налоговый комитет может инициировать соответствующие изменения в правительстве. Если схема получится, всем будет легче», – отмечает Болатбек Оспанов.

Еще одно решение освободит дистрибьюторов от необходимости содержать на своем балансе автопарки. Перевозками займутся владельцы автомобилей, которые получат доступ к системе и будут получать заказы онлайн, подобно тому, как работает система заказа такси Uber.

Бизнес-ангел появился, когда он нужен

Жизнь Болатбека Оспанова – воплощение американской мечты. С детства зарабатывал сам: мыл машины, торговал на улице газетами. Накопив денег, купил Polaroid и стал продавать мгновенные портреты. Никакой не айтишник, по образованию – юрист-международник. Но поймав однажды «идею на миллион», стал планомерно ее развивать, взрастив от уровня местной команды до уровня глобального проекта.

Идея создания Smart Satu появилась в середине 2014 года, полгода спустя пришла первая инвестиция – $300 тыс. Эти деньги научили Болатбека Оспанова, что гарантия работы, выполненной правильно и в срок, стоит гораздо выше рыночных расценок.

Готовый продукт сделал возможным перевести переговоры с потенциальными инвесторами на следующий уровень. Но близкие к завершению инвестиционные сделки не были закрыты: в 2016 году в судьбе Болатбека Оспанова появился бизнес-ангел, вложивший в дело «умные» $3 млн при общей оценке компании в $10 млн.

Появилась возможность предвигаться по миру, заражая идеей все большее число партнеров. «Не хочу торопиться раскрывать все карты. Сейчас, год спустя, мы ведем инвестиционную сделку, исходя из оценочной стоимости Smart Satu в $20 млн, – говорит Болатбек Оспанов. – Речь идет о глобальном партнерстве. Мы протягиваем новые магистрали, объединяющие мир. И в эти магистрали мы вносим главные элементы времени: блокчейн, смарт-контракты, криптовалюту».

Почему не ICO?

Бизнесмен отказался от идеи выхода на ICO, хотя такой шаг планировался. «Выход на ICO принес бы нам миллионы долларов. Мы болели этой идеей, но отказались. Пришлось бы иметь дело с тысячами неизвестных инвесторов. Вдруг завтра появятся регуляторы и законы не в твою пользу, появятся обязательства, которые ты сейчас не понимаешь, – объясняет Болатбек Оспанов. – У компании длинный горизонт и серьезные намерения, но крупные инвестиционные фонды не рискнут предложить сделку, потому что никто не знает этих мелких инвесторов и их настроения. Нет смысла принимать на себя риски, связанные с ICO. Если нужны деньги, лучше выходить на IPO, где все давно отработано и понятно».

Как бизнесмен оценивает планы Казахстана по ограничению в стране криптовалют? «В мире сейчас нет второй системы, которая так идеально подходила бы к рынку. Доминирование криптовалют неизбежно, – считает Болатбек Оспанов. – Зачем запрещать то, что не до конца понимаешь? Гораздо правильнее разрешить и изучать слабые и сильные стороны. Оставлять то, что работает, и отсекать неправильные вещи. Такой пример развития мне кажется правильным».

Как Илон Маск

Другая тема – цифровизация экономики страны, как Казахстану обеспечить серьезный прорыв в этом направлении? «У нас есть привычка направлять все усилия в одном направлении и ждать результата. 50 процентов успеха – образование, оно должно быть современным и формироваться в одном месте. Мне кажется, государство должно выделить землю в парке инновационных технологий «Алатау», обеспечить там инфраструктуру и передать нашим лучшим техническим институтам, – делится мыслями Болатбек Оспанов. – Пусть они строят школы, университеты, кампусы, кофейни, боулинги. Там должна кипеть жизнь, должны рождаться и разрабатываться проекты. Глобальные компании могли бы на базе этого городка открывать свои офисы, привлекать наших ребят к разработкам. Казахстанские разработчики, работающие в зарубежных компаниях, могли бы передавать свой опыт студентам. Государство всегда хочет построить оазис, а потом не может найти, куда потрачены деньги. Нужен не оазис, нужна нормальная рабочая площадка и образовательная база. Если это будет, если у страны появятся яркие истории успеха, многие ребята станут изучать точные науки, менять мир и приносить людям пользу».

«Для меня важно, чтобы в Казахстане появилась своя история успеха, которая будет вдохновлять молодых на ее повторение. В любой точке мира все поймут слово smart, а вот satu узнают только казахстанцы. По сути дела, мы ведь создаем мечту, как Илон Маск», – говорит Болатбек Оспанов.

А акции созрели?

Рынок акций, возможно, готов к появлению индексного фонда

Николай Дрозд

Никто не предвидел таких темпов

По оценкам, приводимым руководством KASE, представительский индекс акций биржи продолжил интенсивный рост в первые недели года. Причем темпы этого увеличения в конце прошлой недели оценивались как аналог примерно 200% годовых.

По словам заместителя председателя правления KASE Андрея Цалюка, «никто не предвидел таких темпов» в начале года. Рост индексов акций происходит на многих биржевых площадках, но Казахстан, как и в прошлом году, остается одним из самых быстрорастущих рынков акций.

Эта тенденция проявлялась и в 2017 году, по итогам которого Bloomberg оценил индекс KASE как третий по темпам роста в мире, после аргентинского и монгольского индексов акций. В долларовом выражении, по подсчетам Bloomberg, индекс прибавил 50%, притом что самый растущий в мире аргентинский индекс вырос в долларах на 65%. В тенге рост KASE оказался выше – 59%.

Причем Андрей Цалюк считает не совсем справедливыми утверждения, что увеличение стоимости происходило только посредством удорожания акций Kaz Minerals, во многом основанного на ситуации на мировом медном рынке. Рост выше рынка демонстрировали четыре бумаги, и индекс обязан прошлогодним результатом и «Халык Банку», и периодам роста Kcell. (Четвертой бумагой, демонстрировавшей высокие темпы, были акции РД КМГ, которые, к сожалению, перестанут быть драйвером роста в связи с их практически предопределенным выкупом материнской компанией и делистингом.)

В начале года рост также не сфокусирован только на Kaz Minerals, поскольку росли и акции «Халык Банка», и, например, «Казахтелекома», и «КазТрансОйла». В середине января биржа приняла решение дополнить представительский список акциями двух банков: «Банка Астаны» и «Банка ЦентрКредит». Акции «Банка Астаны», проведшего в прошлом году IPO на бирже, соответствуют всем критериям попадания в индекс, бумаги «Банка ЦентрКредит» соответствуют ключевому требованию, связанному с ликвидностью. Оба банка будут в представительском списке, начиная с 1 февраля.

В Европе ETF – инструмент для нерезидентов

Если до сих пор попадание в представительский индекс KASE имело для эмитентов скорее символическое значение, то ситуация может поменяться, и попадание в индекс будет существенно расширять инвесторскую базу.

В ходе своей презентации биржа упомянула о намерении запустить ETF (биржевой инвестиционный фонд) на свой индекс акций, но пока все находится на стадии предварительной подготовки. Отвечая на вопрос «Капитал.kz», какой может быть инвесторская база для новых инструментов, идет ли речь о нерезидентах или розничных инвесторах, заместитель председателя правления отметил, что подготовка запуска ETF не афишировалась, и утечка произошла не от биржи.

В европейской практике ETF создаются, конечно, прежде всего для нерезидентов, поскольку такой инструмент гораздо удобней, чем покупка отдельных акций.

Одной из немногих вещей, которые еще прозвучали по поводу ETF, были слова о том, что объемы выпуска, видимо, будут значительны, а листинг будет происходить не только на KASE, но и на других площадках. (Логичным выглядит предположение, что одной из них может стать МФЦА, инвесторская база которого как раз как нельзя лучше может соответствовать фонду на индекс акций KASE.)

Скромное обаяние тенге

Также достаточно очевидно, что фокусной группой для нового инструмента становятся именно нерезиденты, которым может стать интересно прикупить немного третьего по быстроте роста рынка акций в мире, остающегося достаточно экзотичным.

По итогам прошлого года доля нерезидентов на рынке акций составила 5,2%. При этом объемы самого рынка остаются совсем небольшими, составив 269,4 млрд тенге, увеличившись на 7,7%. В других сегментах рынка присутствие нерезидентов остается еще более скромным, на рынке корпоративных облигаций оно составляет 2,3%. Биржа констатировала такое невысокое увеличение интереса иностранцев к казахстанским государственным бумагам. Их участие выросло за прошлый год с 1,5% до 2%.

Симптомом роста интереса к тенговым инструментам стало недавнее размещение облигаций Банка развития Казахстана, который привлек 100 млрд тенге почти целиком от нерезидентов. Такого интереса не могло бы быть без макроэкономической стабилизации и укрепления тенге в номинальном выражении в прошлом году и выстраивания Минфином и Нацбанком кривой доходности. Ставки в тенге по долговым и корпоративным бумагам выглядят привлекательно для нерезидентов.

Несмотря на то, что все возможные предпосылки для запуска инструмента налицо (помимо быстрого роста акций первого эшелона, в качестве таковых называется глубокая недооцененность казахстанского рынка и то, что в индексе становится больше бумаг, не имеющих двойного листинга на KASE и зарубежных площадках – ред.), его потенциальная успешность не выглядит безусловной.

Проблемой могут стать не только ухудшение внешних макроэкономических условий и ослабление тенге, но и то, насколько ликвидным будет казахстанский рынок с точки зрения спроса в моменты, когда нерезиденты будут продавать ETF.

Очевидно, появление индексного фонда может увеличивать волатильность на рынке акций, и очень многое будет зависеть от выбора его типа. Некоторые участники рынка также воздержались от комментариев относительно своевременности и потенциальной успешности ETF на том основании, что продавать инструмент будет, возможно, «только одна компания».

Так или иначе, речь идет об одной из самых масштабных инициатив в казахстанском сегменте акций, в случае успеха которой можно будет говорить о большей зрелости казахстанского рынка и глобализации базы инвесторов.

Какие сегменты розницы оказались прорывными в кредитовании

Николай Дрозд

Топ-менеджмент Первого кредитного бюро (ПКБ) по традиции прокомментировал основные тренды, сложившиеся в сегменте розничного кредитования в 2017 году. Главным из них выглядит оживление заимствований физических лиц на фоне стагнации общего кредитования. Розничный кредитный портфель достиг трехлетних максимумов, увеличившись за последний год на 613 млрд тенге – до уровня в 5,2 трлн. Генеральный директор ПКБ Руслан Омаров отметил и небольшое снижение уровня просроченных кредитов – с 17% до 15,7%. Пока, однако, нельзя делать выводы о том, что меньшая просрочка стала результатом более качественной оценки заемщиков или улучшения их финансового состояния. По оценкам Руслана Омарова, «реальный показатель проблемности портфеля в рознице можно будет увидеть во втором квартале, в период «вызревания» выданных во втором полугодии прошлого года кредитов». Улучшение качества связывается главным образом с тем, что проблемный портфель был размыт за счет нового кредитования, а также с тем, что проблемные заемщики могли рефинансировать свои кредиты.

Ставки по-прежнему высоки

Очевидно, рост кредитного портфеля на более чем 600 млрд тенге не сосредоточен на специализированных розничных банках в лице Kaspi Bank, «Хоум Кредит» и Kasa Nova. На сайте Нацбанка опубликована пока только статистика по состоянию на 1 декабря 2017 года. По сравнению с 1 декабря 2016 года их ссудный портфель вырос на 238 млрд тенге, какая-то часть этого роста, несмотря на розничность банков, приходится все же на корпоративных клиентов. Соответственно, две трети прироста кредитования физических лиц или чуть меньше обеспечили универсальные банки. В условиях избыточной тенговой ликвидности игроки, отмечающие отсутствие высокого спроса на кредиты по ставкам от 14% и выше со стороны качественных корпоративных заемщиков, не могли не соблазниться высокомаржинальным розничным кредитованием.

Причем если динамика средней ставки кредитования юридических лиц скачкообразно, но все же следовала за снижением базовой ставки и стоимостью денег в экономике (с 15,2% в начале года до 13,2% в декабре), то среднее вознаграждение по кредитам физическим лицам показывает даже некоторый рост с 18.4% в начале 2017 года до 19,2% в декабре. Оживление розничных кредитных портфелей, таким образом, не связано с каким-либо смягчением условий кредитования.

Ипотека растет, автокредитование – нет

Небольшое повышение средней ставки розничного кредитования –следствие роста доли дорогих беззалоговых экспресс-займов. Их, по оценкам бюро, было выдано на сумму в 1,4 трлн тенге, на 400 млрд больше, чем в 2016 году. В целом на потребительское беззалоговое кредитование приходится 2 трлн 605 млрд тенге, или 49,7% всего розничного портфеля. Самым быстрорастущим сегментом розницы, показавшим рост в 95%, стал, правда, рынок кредитных карт, которыми пользуются наиболее качественные заемщики. У них при хорошей платежной дисциплине как раз есть возможность снижать ставки кредитования. Однако на кредитные карты пока приходится всего 1% от розничного кредитного портфеля. Ипотека растет с минимальных уровней второй год подряд, в 2017-м она прирасла на 57,8%, уступив по темпам только сегменту кредитных карт. По оценкам ПКБ, другие сегменты розницы в лице залогового потребительского и автокредитования не демонстрируют особого оживления.

Кредиты как компенсация снижения реальных доходов

Год назад ПКБ оценивало розничное кредитование как достаточно вялое и не делало прогнозов о возможном прорыве в 2017 году. При этом трудно выделить какой-то один ключевой драйвер применительно к происходящему оживлению. Сработавший отложенный спрос объясняет происходящее с ипотекой, но не с другими растущими сегментами. Розничное кредитование выросло на фоне отмечаемого второй год падения реальных доходов населения. По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, индекс номинальных потребительских доходов составил в 2017 году 104,8%, что означает снижение среднедушевых реальных доходов, с учетом официального уровня инфляции, примерно на 2,5%. В 2016 году коэффициент реальных доходов также показывал снижение и составлял 97,2% по отношению к 2015 году. Беззалоговое экспресс-кредитование отчасти замещает выпадающие доходы, но обычно его рост происходит в конце периодов снижения реальных поступлений, когда заемщики начинают испытывать большую уверенность по поводу того, что их будущие денежные потоки позволят погашать кредиты. Избыточная тенговая ликвидность в банковской системе и готовность брать на себя риски при наиболее высокомаржинальном кредитовании тоже выглядят лишь частичным объяснением, поскольку пока не происходит существенного снижения уровня просроченных кредитов и ставок кредитования и есть ощущение, что главные подвижки все-таки не на стороне предложения кредитов, а на стороне спроса на них.

Всеобщая биометризация

ПКБ назвало также несколько ключевых технологических трендов, которые могут проявиться в розничном кредитовании в 2018 году. Среди них: более широкое использование биометрии, open data и искусственнго интеллекта. Руслан Омаров убежден, что биометрия уже внедряется и тестируется казахстанским кредитным рынком. Активно используют биометрию в стране 2 банка и «Казпочта», при этом, по прогнозам спикеров, остальные банки перейдут к биометрии в своих кредитных процессах в течение года. Согласно статистике «Казпочты», применение такой идентификации предотвратило возможное мошенничество по 9 тыс. кредитных заявок. Востребован и один из сервисов бюро, связанных с сопоставлением двух фотографий потенциального заемщика. В дальнейшем будет запущен сервис межбанковского сравнения фотоизображений, что станет дополнительной опцией, ограничивающей возможности мошенничества.

Принятый Налоговый кодекс позволит увеличить доходы примерно на 3% ВВП, что свидетельствует о большей фискальной гибкости Казахстана. Об этом говорится в докладе S&P Global Ratings. «Поправки к Налоговому кодексу могут позволить сократить диспропорции и привести к увеличению доходов за счет усовершенствования системы освобождения от налогов и льготных режимов, что позволит расширить налоговую базу и будет способствовать консолидации бюджета», – считают в агентстве. Эти изменения предусматривают увеличение акцизов, расширение базы НДС и дополнения к системе налогообложения природных ресурсов. «Мы будем отслеживать, насколько результаты этих инициатив будут близки к нашему прогнозу в 3% ВВП», – сообщили в S&P. Отметим, что S&P Global Ratings подтвердило долгосрочный и краткосрочный суверенные кредитные рейтинги Республики Казахстан по обязательствам в иностранной и национальной валюте на уровне «BBB/-A-3». Прогноз изменения рейтингов – «Стабильный». Рейтинги страны по национальной шкале определены на уровне «kzAA». «Прогноз «Стабильный» отражает наши ожидания того, что в ближайшие два года не возникнет новых существенных финансовых требований в рамках продолжающихся разногласий относительно инвестиций в нефтегазовую промышленность Казахстана», – поясняется в тексте доклада. (kapital.kz)

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАНЦЫ УВЕЛИЧИВАЮТ ВКЛАДЫ В ТЕНГЕ

Вклады БВУ к концу ноября 2017 года сократились за год на 4,8% (658,7 млрд тенге), до 14,9 трлн тенге. Розничные вклады при этом показали годовой рост в 4% (304 млрд тенге), до 7,9 трлн тенге. При этом удельный вес вкладов в тенге в портфеле розничных депозитов за год увеличился с 35,4% до 45,6% и составил 3,6 трлн тенге (рост за год на 33,8%). Объем вкладов в тенге увеличился во всех 16 регионах. Почти во всех регионах РК доля розничных вкладов в национальной валюте составляет более половины портфеля, кроме Астаны и Алматы. Самый высокий удельный вес вкладов в тенге в Акмолинской области – 70,8% (годом ранее – 61,9%), объем за год вырос на 34,5%, до 91,7 млрд тенге. Следом идет Северо-Казахстанская область – удельный вес тенговых вкладов достигает 69,6% (годом ранее – 60,3%). Рост за год на 41,2%, до 99 млрд тенге. Замыкает тройку лидеров Кызылординская область – 68,3% (годом ранее – 59,1%). Рост за год на 34,2%, до 59,7 млрд тенге. Среди банков РК, входящих в систему коллективного страхования депозитов, долю розничных вкладов в национальной валюте свыше 50% от портфеля имеют только 7 БВУ. У ЖССБК, как у единственного государственного банка, реализующего систему жилищных строительных сбережений, – 100% объема вкладов в национальной валюте. Также значительно переевешивают вклады в тенге в Хоум Кредите и Kassa Nova. (ranking.kz)

НАЦБАНК ВНОВЬ ПРЕДУПРЕЖДАЕТ

В последнее время в Казахстане активно действуют рекламные кампании, призывающие население инвестировать в криптовалюты, создаются сайты, которые обещают высокий заработок при минимальных затратах, появляется информация о создании казахстанской криптовалюты с участием частных лиц, а также распространяется информация о преимуществах использования криптовалют. В этой связи Национальный банк РК повторно предупреждает граждан и юридические лица о высоких рисках, возникающих при приобретении и проведении операций с криптовалютами, и обращает внимание на следующее. Во-первых, деятельность лиц по распространению криптовалюты, в том числе путем первичного размещения токенов, не регулируется и не контролируется государством, что влечет отсутствие правовой защиты граждан – участников сделок. Во-вторых, отсутствуют гарантии сохранности вложенных инвестиций, поскольку криптовалюты не обеспечены реальными активами, не имеют реальной стоимости и не содержат обязательств каких-либо лиц по возврату денег. В-третьих, возможность использования мошеннических схем, имеющих признаки финансовых пирамид, для привлечения денег путем распространения криптовалют и манипуляции с ценами на криптовалюты с целью получения недобросовестными субъектами быстрой прибыли. В-четвертых, анонимный характер и трансграничность использования криптовалют создают возможность для их применения в преступных схемах отмывания доходов. (kapital.kz)

КРЕДИТНЫЙ РЫНОК ЗАЩИТЯТ ОТ МОШЕННИКОВ

Первое кредитное бюро (ПКБ) совместно с банками намерено запустить сервис межбанковского биометрического сравнения фотографий заемщиков. Этот сервис поможет снизить уровень мошенничества на кредитном рынке, сообщила директор по развитию бизнеса Первого кредитного бюро Асем Нургалиева. «ПКБ намерено обмениваться информацией с банками не только по предметам договоров, но и фотографиями заемщиков. Это позволит снизить операционные, мошеннические и кредитные риски для банков, а также автоматизировать часть верификационных работ. К примеру, если один из заемщиков зашел в один банк прокредитоваться, а после в другой банк и его в этих банках сфотографировали через web-камеру, то с помощью нашей базы можно будет сравнить эти фото. Если фотографии этого заемщика оказались разными, то есть биометрия лица не совпала, то, скорее всего, был факт мошенничества… (kapital.kz)

ПОДСЧИТАНА ПРИБЫЛЬ ОТ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА

Сколько можно заработать на казахской гимнастике?

История популярной франшизы «Айкуне»

Елена Тумашова

Топ-5 франшиз на казахстанском рынке, по версии Казахстанской ассоциации франчайзинга, в прошлом году вошла франшиза сети медицинских и оздоровительных центров «Айкуне». Основатель центров – Абай Баймагамбетов. Родился в Казахстане в семье потомственных целителей. После службы в Афганистане за четыре года он смог сам восстановить свой организм – с него сняли «заработанные» во время службы диагнозы. Позже защитил степень магистра народной медицины во Всероссийском научно-исследовательском центре традиционной народной медицины в Москве.

Сейчас Абай Баймагамбетов известен как разработчик казахской гимнастики «Айкуне» и основатель сети медицинских и оздоровительных центров. Для делового еженедельника «Капитал.kz» он рассказал, что такое казахская гимнастика, с каким бюджетом создавалась сеть медицинских и оздоровительных центров и сколько можно заработать на франшизе «Айкуне».

Как лечились воины. Древние знания как основа

Гимнастика разработана на основе древней тюркской медицины. Древняя тюркская медицина – это знание того, как готовить воинов к многолетним походам, эффективно и быстро восстанавливать раненых в бою. Без этого знания в древности не могла быть создана победоносная армия.

Используя эти знания, Абай Баймагамбетов разработал методику для восстановления здоровья людей. С ее помощью родители могут самостоятельно лечить своих детей, страдающих ДЦП. Методика включает более 2 тыс. физических упражнений и более 9 тыс. упражнений в «измененном состоянии здоровья», то есть в состоянии транса, и боевого, и мирного.

Казахская гимнастика «Айкуне» развивается около 20 лет – с 1998 года. Первые шаги в ее изучении и внедрении были сделаны в 1998 году в Новосибирске в НИИ клинической и экспериментальной медицины СО РАМН и в 2005 году в Санкт-Петербурге в Санкт-Петербургском государственном педиатрическом медицинском университете.

Гимнастика защищена, имеется два патента. Утверждена в комитете здравоохранения правительства Санкт-Петербурга и Ленинградской области в 2005 году как метод ЛФК.

В прибыль – за несколько лет

Первый центр «Айкуне» в формате современного бизнес-проекта появился в Санкт-Петербурге в 2008 году. Бюджет пилотного центра составил примерно $40 тыс. Позже, в 2009 году, аналогичный центр был создан в Москве, в его создание вложено примерно $130 тыс. Особенностью московского проекта стало то, что на базе центра открылась первая площадка для развития «Айкуне» в формате франчайзинга. В Москве подготовлено более 200 специалистов по гимнастике.

В Санкт-Петербурге и Москве за два года были апробированы пилотные проекты «Айкуне»-центров и создан институт по подготовке специалистов по гимнастике. За 10 лет работы институт подготовил более 600 специалистов, приобретены франшизы.

Вложенные финансы в санкт-петербургском и московском центрах с октября 2008 года по октябрь 2010 года составили более $170 тыс.

В 2011 году, когда российские центры вышли в прибыль, Абай Баймагамбетов начал развивать проект в Казахстане.

В развитие сети в России вложено более $1 млн, начиная с 1998 года, в Казахстане – более $500 тыс. начиная с 2004 года.

Как рассказывает собеседник, и в России, и в Казахстане конкуренты у «Айкуне» отсутствуют: учебные оздоровительные центры для стран СНГ и ближнего зарубежья до сих пор являются диковинкой. «Но в этом вопросе нужно не путать фитнес-центры с «Айкуне»-центрами. В «Айкуне»-центрах клиентов нет, есть ученики. Каждый ученик приобретает навыки работы со своими проблемами. Под проблемами подразумеваются нарушения в состоянии здоровья человека», – поясняет основатель сети.

Сколько стоит купить франшизу

Первые шаги в создании франчайзингового пакета были сделаны в 2004 году в Санкт-Петербурге. Реализация франчайзингового проекта началась в Санкт-Петербурге и Москве в 2008-2010 годах.

Трудностей как таковых в развитии этого проекта нет, отмечает основатель. Сейчас география продаж франшизы обширна: франчайзи работают во многих городах России и Казахстана, франшиза присутствует в Беларуси, Финляндии, Франции и т.д.

Особого подхода к продаже франшиз не разрабатывалось. «Наши франчайзи в свое время проходили курсы казахской гимнастики «Айкуне» в существующих центрах и добились хороших результатов в укреплении своего здоровья», – говорит Абай Баймагамбетов.

Безусловно, к тем, кто желает приобрести франшизу, предъявляются определенные требования. С каждым выстраивается индивидуальная форма сотрудничества. Главное, как говорит собеседник, – быть способным к состраданию, готовым сердцем принять боль тех, кто нуждается в знаниях «Айкуне».

В качестве роялти засчитывается платное обучение в институте «Айкуне». Паушальный взнос составляет 1 млн тенге, или 200 тыс. рублей. Такие цены сохранятся до мая этого года, но они изменятся с выходом в России книги о гимнастике, он запланирован на март-апрель. После выхода книги узнаваемость бренда «Айкуне» возрастет, поэтому увеличится и паушальный взнос – до 5 млн тенге, или 1 млн рублей.

«В России и Казахстане на площадке от 100 до 150 кв. м, имея два зала для гимнастики (по 20-30 кв. м) и кабинет для массажа (10-15 кв. м), есть возможность заработать от 500 тыс. рублей или 2,5 млн тенге в месяц», – приводит расчеты Абай Баймагамбетов.

Будущее – за фуд-ремесленниками

Основатель проекта Pastila о бизнесе с философией ЗОЖ

Елена Тумашова

Филолог по образованию, Сергей Васильев, сооснователь студии здорового питания Pastila, более 14 лет проработал финансовым директором в банках. Выше предприниматель. Или лучше сказать – ремесленник, делающий продукты питания. Вместе с партнером Львом Кимом, тоже человеком из финансовой сферы, он открыл производство сладостей без сахара. Пастила – лакомство из ягод, фруктов и меда – пока основное, есть также фруктовые чипсы и планы по другим продуктам здорового питания.

В интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» Сергей рассказал о том, как пришел к идее здорового питания и почему считает, что производить продукты питания должны не фабрики, а фуд-ремесленники. От философии – к бизнесу.

– Сергей, почему вы открыли свой бизнес? Вы ведь работали в финансовой сфере…

– Профессиональная жизнь казначея, кем я работал до создания своего бизнеса, коротка: если ты ушел из банка, то потом можешь работу по этой специальности и не найти – таковы особенности профессии.

Когда расстался с этой сферой, пробовал себя в разных бизнесах. И понял одну простую вещь: если ты не участвуешь в стратегическом управлении компанией, если ты пассивный инвестор, то в 95% случаев тебя обманут. Вкладываешь деньги – и теряешь. Мы с партнером в свое время прошли все это и пришли к выводу, что все надо делать самим. Присутствовать в бизнесе.

У меня это совпало с поиском смысла жизни. С годами приходит осознанность: ты начинаешь понимать, где живешь, что делаешь и что ешь. Комплекс проблем. Еда стала для меня очень важным понятием. Как элемент осознанности.

Когда понимаешь, что происходит вокруг тебя, понимаешь, что люди живут не по законам мироздания, едят, лечатся, относятся к природе не так, как нужно, не так, как правильно, стараешься делать что-то – по крайней мере, как думаешь, – хотя бы в малой мере так, как должно быть.

– И вы решили совместить свое дело и здоровое питание?

– Да. В один момент я встречаю человека, который наводит меня на тему здорового питания. Так случилось, потому что я и сам двигался в этом направлении.

Моя концепция проста: утеряно качество тех продуктов, которые мы едим. Нет проблем в том, чтобы есть мясо, например. Но нужно, чтобы это был натуральный продукт, который ты получаешь от людей, производящих его.

Продукты, «порожденные» промышленностью, все, что упаковано и продается в масс-маркете, – токсично. Индустрия ведь не думает о здоровье человека. Главное – продать.

Основная проблема, на мой взгляд, – за последнюю пару десятков лет мы упустили то, что происходит с едой. Не тем были заняты. И вдруг сложилось так, что городской житель приходит в супермаркет и покупает упакованные продукты. Вы же понимаете? Если ты упаковываешь продукт, чтобы он хранился месяцами, ты должен посыпать его всякой «дрянью». А человеческий организм настолько тонок, что, например, маленькую таблетку человек выпивает – на него это влияет. А когда есть «химию» постоянно?

– Пастила. Почему именно она?

– Поиски «живого» и настоящего привели к четкому пониманию: нужно производить что-то из сферы питания. Рассматривали пять-семь «зожных» вариантов. Главным критерием наших с партнером поисков стало неиспользование сахара (его как усилитель вкуса сейчас добавляют везде, и с ним нужно бороться масштабно), а также и муки (она заменяется на безглютеновый аналог).

В итоге нашли самый простой и интересный, но забытый продукт – пастилу. Пока это наш драйвер.

– Как вы продвигались на рынке?

– Мы открывали магазин для того, чтобы продавать свою продукцию, но начали с поиска точек реализации. Нужно было «выйти в люди», а для этого одного магазина недостаточно.

Попытались понять технически, готов ли рынок. И поняли: есть определенная прослойка населения – средний класс, – которая готова покупать нашу пастилу. Дело ведь в чем? Продукт получился довольно дорогим. Можете посмотреть в Инстаграме наши ролики. Для того чтобы сделать один круг пастилы, нужно, например, четыре-пять яблок. Это килограмм или чуть больше. Килограмм хороших яблок летом стоит 400-450 тенге (мы не хотим брать дешевые китайские, покупаем у местного производителя), при том что в пастилу можно добавить мед и лимон. Оплата труда, стоимость оборудования и р., это также входит в расчет себестоимости. Поэтому стоимость продукта довольно высокая. И пока мы не можем ее снизить.

Пастилу, какую делаем мы, не продашь в масс-маркете. Стоимость – в масс-маркете люди ищут дешевые продукты, и в принципе пастила сама по себе не входит в число продуктов первой необходимости, находится на периферии потребностей. А срок хранения у нашего продукта – полгода (мы ведь не используем консерванты), он не может слишком долго ждать своего покупателя. По этой же причине нельзя отдать ее дистрибьюторам, например, в Россию.

Поэтому мы в основном работаем с супермаркетами премиум-класса, кофейнями, один из лучших каналов для нас – крупная сеть фитнес-клубов. Сейчас у нас много партнеров, количество постоянно меняется, но обычно – 20-25.

– То есть ваш основной покупатель – это…

– Наша самая благодарная публика – это мамы, у которых возникло желание заменить в рационе своих детей обычные сладости на натуральный продукт.

Вообще короткий период, пока тепло. В холодное время года мы живем на заморозке (шоковая заморозка фруктов и ягод, которые собирают в пиковый сезон, наиболее эффективна). Покупаем у дистрибьюторов, заморозка в основном европейская, польская.

И в этом заключается еще одна особенность нашего бизнеса. Казахстан находится на фруктово-ягодной периферии. У нас фрукты есть – созревают где-то в шымкентском «поясе», но никто их не замораживает. Я уверен: в южных регионах Казахстана необходимо не просто выращивать абрикосы, сливы, любые фрукты и ягоды, а замораживать их. Сейчас, представляете, мы покупаем французскую замороженную клубнику! Представляете, сколько это стоит?

Очень здорово помогло бы нам, если бы в Узбекистане были заводы, работающие на заморозке фруктов и ягод и выпускающие качественную продукцию. В этой стране могут же два-три-четыре урожая в год снимать. А если бы Узбекистан входил в Единое экономическое пространство, это очень сильно облегчило бы жизнь таким производствам, как наше, – удешевило логистику.

– Поддержка государства не помешала бы…

– Знаете, что нужно делать на уровне государства? «Идти» со здоровыми продуктами питания в школы. Я считаю, самое фантастическое, чему дети должны обучаться в школах, что должно преподаваться как предмет, – это умение готовить и разбираться в еде, правильно питаться. Для меня это важнейшая дисциплина. Правильная еда – это же твоя жизнь, она определяет, как долго ты проживешь. Это и здоровье твоих детей. Но всего, что связано с человеком и его жизнью, в школах нет. Как будто это никому не надо.

В Европе вокруг городов множество ферм. Там люди беспокоятся о том, что едят, они в этом смысле консервативны. Помнят вкус, сохраняют его.

Мировой тренд – это возвращение к еде фермеров и ремесленников. Еда должна быть сделана конкретными людьми. Ты должен посмотреть, кто отвечает за тот или иной продукт. Я вот, когда еду домой, проезжаю мимо одного дедушки, у ворот своего дома он продает яблоки и все, что выросло в огороде. Я покупаю. Это вопрос ответственности: вот человек, я вижу и понимаю, что он сам отвечает за то, что продает. Так же и мы – отвечаем за то, что производим.

– С какими нюансами производства или, лучше сказать, ремесленничества вы столкнулись?

– То, что делается в «котлах» в огромных количества – пюре, джемы и пр., имеет унифицированный вкус. Я всегда удивляюсь: как может детское пюре одной фирмы, произведенное в Подмосковье и в Турции, быть одинаковым на вкус. Как это может быть?

В ремесленном производстве вкус всегда разный. Бывает, человек купил, например, ананасовые чипсы, ему понравилось, во второй раз купил, а ананас уже другой. Парагвайский отличается от колумбийского. Человек съел, ему не понравилось. Он говорит: больше не буду покупать. И не покупает.

Не могут быть яблоки всегда одинаковыми по вкусу. Банан в зависимости от зрелости абсолютно меняет свои вкусовые качества. Поэтому вкус пастилы или тех же фруктовых чипсов каждый раз будет иметь свои нюансы.

Мы как производители пастилы, фруктовых чипсов, столкнулись с непониманием вот этого. Просто люди привыкли есть унифицированные продукты.

– Получается, это вопрос сырья. С поставками фруктов и ягод есть проблемы?

– Раз в неделю наша пастилье ездит на рынок в Алматы и закупает там ягоды и фрукты. Ташкентские. Но это возможно лишь в короткий период, пока тепло.

В холодное время года мы живем на заморозке (шоковая заморозка фруктов и ягод, которые собирают в пиковый сезон, наиболее эффективна). Покупаем у дистрибьюторов, заморозка в основном европейская, польская.

И в этом заключается еще одна особенность нашего бизнеса. Казахстан находится на фруктово-ягодной периферии. У нас фрукты есть – созревают где-то в шымкентском «поясе», но никто их не замораживает. Я уверен: в южных регионах Казахстана необходимо не просто выращивать абрикосы, сливы, любые фрукты и ягоды, а замораживать их. Сейчас, представляете, мы покупаем французскую замороженную клубнику! Представляете, сколько это стоит?

– Почему параллельно с производством пастилы вы решили открыть «обычную» кондитерскую?

– Наше производство локально. Если занимаешься чем-то подобным, должен осознать: ты – локальный производитель. Как бы фермер. А у фермера очень ограничена сфера продаж. В этом главная проблема: если делаешь ремесленную вещь, ремесленный продукт питания, не можешь делать его в больших масштабах. Не можешь зарабатывать на этом. Просто в ноль выходишь – и все. И встаешь в тупик.

Задумывая такой бизнес, мы с партнером хотели так: получать доход и реинвестировать, получать больший доход и снова реинвестировать. Для маленького бизнеса такая схема оказалась невыполнимой. Маленький бизнес может обеспечить одну-две семьи – не более. И так живут крохотные производства в Европе: семья управляет, например, рестораном или пекарней и получает доход только для себя. Любой ремесленный, домашний бизнес – лишь для обеспечения семьи. Этот бизнес не масштабируется. Иначе теряется качество.

Поэтому мы решили, что у нас будет еще кондитерская премиум-класса – «классические» сладости, но из качественных ингредиентов, и параллельно – производство сладостей без сахара и глютена. Две витрины будут. Качественно сделанные кондитерские изделия всегда потребляются в небольших количествах – вы съели, например, один круассан, особого вреда он вам не причинит.

Размышления о бюрократии

Марек Йохец, ассоциированный профессор Высшей школы бизнеса Назарбаев Университета

В повседневной жизни и на работе я нередко сталкиваюсь с бюрократией. Также слышу от людей, работающих в различных организациях Казахстана, что проблема с бюрократией остается острой. И не я один замечаю это. Менеджмент гуру Ицхак Адизес подметил ту же проблему в своем интервью, опубликованном под названием «Как избавить Самрук от бюрократии» (National Business, май 2017 г.).

Менталитет недоверия

Конечно, бюрократию искоренить невозможно. Никто не оспаривает необходимость в отчетности, документации, аудите и т.д. Однако, когда бумажной волокиты слишком много, бюрократия становится непродуктивной и с точки зрения подсчета затрат и выгод экономически невыгодной.

Часто выражается мнение о том, что, если строгий контроль устранить, то некоторые сотрудники начнут обманывать свои организации. Например, профессора университета, где я работаю, после возвращения из командировки обязаны предоставлять посадочные талоны в качестве доказательства того, что они действительно вылетели в пункт назначения (и это в дополнение к квитанции об оплате билета, которой было бы вполне достаточно во многих других странах). Мне объяснили, что это требование было введено из-за опасений по поводу возможной мошеннической схемы: профессор покупает авиабилет для того, чтобы якобы поехать на конференцию, а затем возвращает его за денежную компенсацию и при этом делает вид, что на конференцию съездил. Но возникает такой вопрос: стоит ли овчинка выделки? Если человек пытается заработать небольшую сумму денег таким способом, пока тепло, скорее всего, он не задержится в университете. Мы участвуем в конференциях для того, чтобы узнать, что нового происходит в наших дисциплинах, укрепить связи с академическим сообществом или встретиться с соавторами. Участие большой доли в случае если профессор не поедет на конференцию, где уже объявлено его выступление, достаточно велик, чтобы превратить подобную схему мошенничества в убыточную и практически абсурдную. Добавьте к этому риск того, что мошенничество может быть раскрыто, репутация подорвана, работа потеряна и будет совершенно очевидно, что здравомыслящий профессор на такое не пойдет.

А если даже кто-нибудь попытается сделать бы? Для анализа бюрократии с экономической точки зрения необходимо учитывать не только выгоды, но и затраты. Бюрократия несет свои расходы: университету необходимо нанять больше сотрудников для обработки и проверки всех документов. Профессора теряют рабочее время, подготавливая слишком много отчетов. В случае потери посадочного талона администрация будет настаивать на том, чтобы профессор достал дубликат, а это не так уж просто. К тому же профессор испытывает стыд и унижение! Кому же понравится, чтобы на него смотрели как на преступный элемент? Таким образом, бюрократия страшна не только тем, что она порождает излишний формализм и бессмысленную трату времени, но и тем, что она воспитывает менталитет недоверия.

Сотрудники чувствуют отсутствие доверия к себе и интерпретируют это как неуважение и пренебрежение. Это затрудняет рекрутинг новых сотрудников, так как слухи об этом распространяются. Таким образом, косвенные затраты для организации, возникающие из-за негативного влияния на репутацию, могут обойтись еще дороже, чем прямые затраты на поддержание бюрократического аппарата, хотя мы их и не замечаем. (Раньше, в другой стране, я писал про cool-бюрократии, аналогично, cool-организации небюрократичны, а больше человечны, что отражается на желании людей в них работать.)

Вопреки логике

Бюрократия также означает, что решения иногда принимаются вопреки логике. Когда я приехал в Астану на новую должность, меня попросили купить билет в одну сторону, хотя стоимость билета в оба конца вышла бы существенно дешевле. Я попытался убедить администраторов, но дешевле купить билет в оба конца и просто не использовать обратный билет. Но это никого не убедило. Главное для них было следовать протоколу. Поэтому приобретение билета в один конец, несмотря на то, что он стоил в три раза дороже, являлось «наилучшим» вариантом.

Многие администраторы разделяют мою точку зрения, но утверждают, что с их точки зрения строгий контроль и следование протоколу необходимы для того, чтобы «подстраховаться» и избежать проблем. Система устроена таким образом, что администраторам приходится заботиться о собственной безопасности, а не о том, чтобы внести вклад в организацию, применяя логику и здравый смысл. Такая культура, основанная на страхе, вредит работу, является неоптимальной для организации: лучше и выгодней предоставить администрации некоторую степень свободы и пустячные проблемы проигнорировать.

Общая стоимость бюрократии, прямая и косвенная, запросто может перевесить ее некие достижения: предотвращение маловероятных и не столь частых недобросовестных поступков со стороны людей, которые могут не осознавать последствий своего мошенничества. Повышать мониторинг мы должны только в том случае, если бессовестность или непрофессионализм работников нам слишком дорого обходятся.

Используя аналогию, рассмотрим проблему воровства в супермаркете. Супермаркет стремится искоренить кражи и использует в этих целях камеры наблюдения, охранников и т.д. Некоторые мониторинговые устройства оправданы, но из-за чрезмерного мониторинга вы можете потерять больше, чем сможете приобрести. Во-первых, покупка и установление устройств охраны, да и их поддержание, стоят немалых денег. Во-вторых, честные клиенты (а их большинство!) не любят, когда за ними следят как за преступниками, и в итоге могут выбрать другой магазин. Я вспоминаю свой визит в один из первых супермаркетов в Омске в конце 90-х. Охранник следовал за мной по пятам и внимательно наблюдал, как я клал товары в корзину. Эта практика всеобщей слежки была отменена через несколько недель. В частном секторе конкуренция между отдельными игроками приводит к равновесию на рынке, в том числе и к оптимальному объему мониторинга. Но и в государственном секторе нужно, чтобы руководство ограничивало свою тенденцию к установлению чрезмерной бюрократии (примером такой инициативы является Закон США «О сокращении бумажной документации» или принцип, согласно которому «при каждом введении нового правила нужно убрать два устаревших правила»).

Канцелярские товары и переговоры с уборщицами

Схожие аргументы можно привести в отношении государственных закупок: я не могу получить канцелярские товары, которые мне нужны, потому что они не были включены в тендер. В то же время на моем столе валяются степлеры, которые не скрепляют, ручки, которые не пишут, все это было куплено по самой низкой цене через якобы эффективный тендер. Общественный тендер является хорошим механизмом для контроля за расходованием государственных средств. Однако его следует использовать только при больших объемах закупок. Мелкие закупки лучше всего оплачивать из личного бюджета преподавателя и позволить ему самому выбирать, что и где покупать. Создайте небольшой годовой бюджет для преподавателя, предоставьте кафедре бюджет побольше, и еще больший бюджет предоставьте факультету (и аналогично в других организациях). И пусть каждый на своем уровне сам решает, что и когда, какие товары или услуги, ему или ей необходимо приобрести. В небольших масштабах нерациональное использование средств или даже мошенничество не являются столь уж существенными. Гибкость и простота системы перевешивают неизбежные риски. Это не означает, что не нужно никакого контроля: можно собирать и отдавать квитанции о том, сколько и на что тратишь. Но когда каждый расход утверждает комиссия или каждая покупка идет через тендер, это не оптимально.

Бюрократия также отрицательно влияет на процесс принятия решений. В «гибкой организации» люди принимают решения на месте, не советуясь с вышестоящим руководством (разве что так, неформально, встретили в коридоре, поговорили). При таком подходе решение проблем ускоряется, а проявление инициативы увеличивается. Люди получают удовольствие от самостоятельной работы, где они сами себя творчески реализуют. Небольшие повседневные решения должны приниматься единолично, без излишней бюрократии и собирания многочисленных подписей. Один высокопоставленный руководитель-иностранец однажды сказал на собрании, что в жизни не подписывал такого количества бумаг, какое ему пришлось подписать всего за полгода работы в нашем университете! Я понимаю, что это отчасти вопрос культуры, что «так здесь принято». Но не стоит ли задуматься об изменении такой склонной к бюрократии культуры?

Однажды я предложил менеджеру нашего здания, чтобы он просил уборщицу не выбрасывать бумагу в мусор, а собирать ее в корзины для макулатуры, расположенные на этажах. Ее ответ был: «Для того чтобы это сделать, нам нужно вначале получить одобрение генерального директора нашей компании и попросить адвокатов изменить трудовые договоры уборщиц». Это означает бесконечные встречи, комиссии, протоколы и собирание подписей. Я ответил: «Нет. Все гораздо проще. Вам нужно поговорить с уборщицами, сказать им, что мы теперь сортируем мусор, и показать им, где находятся корзины». Казалось бы, сортировка бумаги уборщицами – это небольшой рабочий вопрос, который может быть решен рядовыми сотрудниками. Для этого не нужно проходить через тягомотные бюрократические процедуры.

Это контрпродуктивно!

Низкий уровень доверия к сотрудникам и многослойная бюрократическая структура могут быть следствием экономических трудностей и неопределенности раннего постсоветского периода и наследия советского периода. Но в современной организации это непродуктивно. Лучше использовать более гибкую систему, которая позволила бы сотрудникам сделать свои собственные решения. Затрат, связанных со случаями недобросовестного поведения сотрудников, зачастую меньше, чем прямых и косвенных затрат, порождаемых бюрократией. А некомпетентность масштабах нерациональное использование средств или даже мошенничество не являются столь уж существенными. Гибкость и простота системы перевешивают неизбежные риски. Это не означает, что не нужно никакого контроля: можно собирать и отдавать квитанции о том, сколько и на что тратишь. Но когда каждый расход утверждает комиссия или каждая покупка идет через тендер, это не оптимально.

Бюрократия также отрицательно влияет на процесс принятия решений. В «гибкой организации» люди принимают решения на месте, не советуясь с вышестоящим руководством (разве что так, неформально, встретили в коридоре, поговорили). При таком подходе решение проблем ускоряется, а проявление инициативы увеличивается. Люди получают удовольствие от самостоятельной работы, где они сами себя творчески реализуют. Небольшие повседневные решения должны приниматься единолично, без излишней бюрократии и собирания многочисленных подписей. Один высокопоставленный руководитель-иностранец однажды сказал на собрании, что в жизни не подписывал такого количества бумаг, какое ему пришлось подписать всего за полгода работы в нашем университете! Я понимаю, что это отчасти вопрос культуры, что «так здесь принято». Но не стоит ли задуматься об изменении такой склонной к бюрократии культуры?

Однажды я предложил менеджеру нашего здания, чтобы он просил уборщицу не выбрасывать бумагу в мусор, а собирать ее в корзины для макулатуры, расположенные на этажах. Ее ответ был: «Для того чтобы это сделать, нам нужно вначале получить одобрение генерального директора нашей компании и попросить адвокатов изменить трудовые договоры уборщиц». Это означает бесконечные встречи, комиссии, протоколы и собирание подписей. Я ответил: «Нет. Все гораздо проще. Вам нужно поговорить с уборщицами, сказать им, что мы теперь сортируем мусор, и показать им, где находятся корзины». Казалось бы, сортировка бумаги уборщицами – это небольшой рабочий вопрос, который может быть решен рядовыми сотрудниками. Для этого не нужно проходить через тягомотные бюрократические процедуры.

Это контрпродуктивно!

Низкий уровень доверия к сотрудникам и многослойная бюрократическая структура могут быть следствием экономических трудностей и неопределенности раннего постсоветского периода и наследия советского периода. Но в современной организации это непродуктивно. Лучше использовать более гибкую систему, которая позволила бы сотрудникам сделать свои собственные решения. Затрат, связанных со случаями недобросовестного поведения сотрудников, зачастую меньше, чем прямых и косвенных затрат, порождаемых бюрократией. А некомпетентность можно уменьшить путем тренинга, а если он не помогает, заменой на более компетентных сотрудников. Предлагаю всем топ-менеджерам задуматься: «Не страдает ли моя организация от излишней бюрократии? Во сколько обходится организации бюрократия за счет как прямых, так и косвенных затрат? И не проще ли ввести менее бюрократичную и более гибкую систему? Я уверен, что в результате борьбы с чрезмерной бюрократией выиграет государство и каждый из нас в плане большей экономии и возросшей инициативы сотрудников.

Кто строит Цифровой Казахстан

Kaspi.kz признан лучшим digital-сервисом в стране

Индира Мальтиева

Ведущие эксперты IT-отрасли назвали платформу Kaspi.kz лучшим digital-сервисом в стране. Таковы данные рэнкинга «Лучшие цифровые сервисы в РК», составленного финансовой группой «Сентрас» от имени Kazakhstan Growth Forum. Церемония награждения состоялась в рамках технологического саммита K-Tech Technology Summit 2018.

«Нам было очень приятно получить эту награду. Мы стараемся создавать крутые сервисы для своих клиентов. Для этого мы, конечно, используем самые современные технологии, существующие на рынке. Но в первую очередь интересуемся пожеланиями наших клиентов. И такой подход к пожеланиям наших клиентов показывает отличный результат, к примеру, мобильное приложение Kaspi.kz занимает сейчас первое место в категории «Финансы» в AppleStore и PlayMarket. И приложением уже пользуются около 2 млн казахстанцев, совершая платежи без комиссий и покупая технику в кредит и рассрочку, – рассказал «Капитал.kz» Сергей Тимохин, исполнительный директор АО «Каспи Банк».

По его словам, банк намерен и в дальнейшем запускать инновационные сервисы и расширять свою экосистему. «В этом году мы запустим много новых сервисов, интересных для потребителей. Все сервисы у нас взаимосвязаны и поддерживают друг друга. При росте и развитии одного происходит рост и развитие другого. При этом мы стараемся, чтобы клиенты тратили все меньше времени на походы в отделения, а обслуживались онлайн», – говорит Сергей Тимохин.

Он также отметил, что вся стратегия и продукты банка ориентированы, прежде всего, на интересы клиентов. Для этого фининститут постоянно улучшает качество обслуживания и остается на связи с потребителем 24 часа в сутки 7 дней в неделю.

«В нашей стратегии мы в первую очередь смотрим не на технологии, а на запросы потребителей. Любой продукт мы разрабатываем с учетом пожеланий клиентов, а уже потом для еще большего удобства пользователей делаем его технологичным. Решения о запуске того или иного продукта принимаются только после мониторинга всех запросов и пожеланий клиентов. К нам в call-центр поступает более 1 млн звонков, у нас сотни тысяч подписчиков в социальных сетях плюс отделения банка и точек продаж по всей стране. Из всех этих каналов связи мы собираем отзывы клиентов о текущих продуктах и пожеланиях на будущее. На основании этих данных уже решаем, какой следующий продукт запустить или какой сервис улучшить», – объясняет Сергей Тимохин.

Сегодня Kaspi – это не просто банк, а целая экосистема сервисов. Это в том числе 200 отделений, более 4 тыс. терминалов и 3 тыс. магазинов-партнеров. На его долю приходится 20% оборота непродовольственных товаров в Казахстане. Kaspi регулярно запускает на рынок новые продукты и решения. Одним из последних стал сервис «Kaspi Maps». Он помогает найти ближайшее отделение, банкомат любого банка или же терминал. К тому же, здесь есть фильтр, который подскажет, сколько времени придется потратить на ожидание в очереди и какой из терминалов выдает чек.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ВЫШЛА БИЗНЕС-ВЕРСИЯ WHATSAPP

Принадлежащий Facebook мессенджер WhatsApp официально выпустил версию приложения, предназначенную для бизнеса. Пока что она бесплатна для использования, хотя в будущем Facebook рассматривает ее как один из способов заработать на популярном во всем мире сервисе. Программа доступна лишь в нескольких странах, включая Великобританию, Индонезию, Италию, Мексику и США, однако в будущем скачивание откроют для пользователей со всего мира. Приложение вышло для платформы Android, iOS-версии придется подождать. В первую очередь новинка предназначена для предприятий малого бизнеса. Приложение даст им новые инструменты для взаимодействия с аудиторией на платформе, которой по всему миру пользуются более миллиарда человек. В WhatsApp Business можно создать профиль компании – кафе, магазина, сервиса по проведению праздников и т. п. – и с помощью него общаться с клиентами. В профиле можно указать базовую информацию – адрес, телефоны, схему проезда, часы работы, ссылки на сайт и т. п. Созданные предприятиями профили будут помечаться для взаимодействующих с ними пользователей как бизнес-аккаунты. После того как администрация WhatsApp удостоверится в соответствии указанных контактных данных реальности, аккаунт будет помечаться как подтвержденный. Приложение позволит представителям бизнеса быстрее общаться с клиентами – в нем предусмотрены ответы на типичные вопросы. Смартфонов работа WhatsApp Business не ограничивается – все бизнес-функции доступны и через браузерный интерфейс WhatsApp Web. **(hitech.vesti.ru)**

КАСПЕРСКАЯ НАЗВАЛА СОЗДАТЕЛЕЙ БИТКОИНА

Гендиректор InfoWatch и сооснователь «Лаборатории Касперского» Наталья Касперская в ходе выступления в Университете информационных технологий, механики и оптики (ИТМО) рассказала, что за создателем биткоина Сатоши Накамото скрывается «группа американских криптографов». Сама же криптовалюта – разработка американских спецслужб. Ее компания InfoWatch открывает в ИТМО учебный центр. В университете прошла церемония открытия, в рамках которой выступала Касперская. Презентация Касперской называлась «Современные технологии – основы информационных и кибервойн». Она была посвящена информационным войнам и цифровому суверенитету. Как пример страны, которая пытается сохранить киберзависимость от США, она назвала Китай. Европа и Япония, напротив, «отказались от цифрового суверенитета и встали в кильватер США». Биткоин на одном из слайдов презентации сравнивают с МММ: «Вывод может на порядки меньше, чем ввод реальных денег». «Биткоин – разработка американских спецслужб с целью быстрого финансирования разведок США, Англии, Канады в разных странах. «Приватизирована» как интернет, GPS, TOR. Фактически — доллар 2.0. Контроль курса валют находится в руках владельцев бирж», – сообщается на слайде. Сам биткоин «разобран якобы японцем Накамото», за которым скрывается «группа американских криптографов», сказано в сопроводительных материалах. **(newsru.com)**

ОРГАНИЗАТОРЫ TON ПОЛУЧИЛИ ЗАЯВОК НА $3,8 МЛРД

В сети появилась информация, что завершился сбор заявок на участие в первичном размещении монет (ICO) мессенджера Telegram. Изначально организаторы намеревались привлечь $850 млн, однако заявок в итоге было собрано на $3,8 млрд, сообщили «Ведомостям» осведомленные источники. По словам «сотрудника венчурного фонда, знакомого с участниками ICO, и участника синдиката инвесторов, который собирается вложиться в Telegram», предложение вызвало ажиотаж среди инвесторов. Отмечается, что те, кто не смог инвестировать на этом этапе, намереваются в будущем выкупить доли у более удачливых фондов. Одобренные владельцами Telegram платежи для пре-ICO должны быть проведены до 1 февраля, добавили собеседники издания. Собранные средства Telegram потратит на будущую блокчейн-платформу Telegram Open Network (TON). **(forklog.com)**

FACEBOOK НАЧНЕТ ОПРАШИВАТЬ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Генеральный директор Facebook Марк Цукерберг рассказал о втором этапе плана по усовершенствованию новостной ленты. В рамках него компания собирается улучшать качество и достоверность новостей, опрашивая пользователей социальной сети. Это будет реализовано через существующую систему опросов: пользователей будут спрашивать, знакомы ли они с источником новости и доверяют ли ему. Изначально Facebook хотела сама оценивать источники либо консультироваться с экспертами, однако в итоге решила, что наиболее объективным методом будет позволить определять достоверность публикаций сообществу. «Сегодня в мире слишком много сенсаций, дезинформации и поляризации, – заявил Марк Цукерберг. – Социальные сети позволяют людям распространять информацию быстрее, чем когда-либо, и если мы не разберемся с этими проблемами сейчас, то они станут еще серьезнее. Поэтому важно, чтобы в ленте сперва отображались высококачественные новости, способные создать ощущение единой основы». На прошлой неделе компания анонсировала первый этап плана – заставить компьютерные алгоритмы отдавать предпочтение публикациям друзей, а не брендов. Теперь Марк Цукерберг разъяснил, что новости, картинки и видеоролики компаний будут занимать примерно 4 % ленты. **(3dnews.ru)**

SANTO
Member of Polpharma Group

Люди заботятся о людях

Не разомкнув холодовой цепи

Как биосимиляр доставляют в Казахстан

Производство биотехнологического лекарственного средства, оригинального или его беспатентного аналога, биосимиляра, – процесс всегда сложный. Одним из самых критичных этапов является производство активной субстанции, то есть самой действующей молекулы биотехнологического вещества. Таких предприятий, где происходит процесс биосинтеза, очень немного в мире. Так, например, на сегодняшний день есть только одна площадка для производства активной субстанции лекарственного средства из группы стимуляторов эритропоэза, эпоэтина зета, – это биотехнологическая площадка компании Norbitec, входящая в состав немецкой компании STADA Arzneimittel AG. Именно здесь, на заводе в Германии, с помощью генной инженерии производится протеиновая молекула рекомбинантного человеческого эритропоэтина – основа биотехнологического лекарственного средства. Следующий этап производства – производство готовой лекарственной формы раствора для инъекций и розлив в предзаполненные шприцы, осуществляется на другом заводе, в другой стране – компанией Rovi в Испании.

На рынок Казахстана биологический препарат эпоэтина зета вывела компания SANTO. В ее портфеле, как, впрочем, и в портфеле акционера – Группы Polpharma, это первый биосимиляр. Тем более интересным становится опыт SANTO, так как каждый этап транспортировки и обращения биосимиляра от ворот завода-производителя до пациента в Казахстане – это обязательство компании по сохранению неизменного качества препарата в строгих условиях холодовой цепи при соблюдении надлежащих фармацевтических практик. Биотехнологический препарат чувствителен к изменениям температуры, поэтому требует особых условий транспортировки и хранения.

Ирина Чублукова, директор по продвижению специализированных препаратов и доступу на рынок компании SANTO, рассказала о том, как производится биосимиляр эпоэтин зета, почему качество контролируется в каждой партии препарата, как он поставляется в Казахстан, то есть то, что делается компанией, чтобы пациент в Казахстане получил лечение эпоэтином зета в том же качестве, что и пациент в Европе, а, следовательно, и лечащий клиницист мог быть уверен в получении аналогичных результатов лечения, что получают европейские врачи в лечении своих пациентов этим препаратом.

Магия создания биосимиляра: что делают в Германии

Биотехнологические средства производятся путем генной инженерии: в клетках субстрата происходит модификация ДНК, за счет чего клетки начинают производить определенного рода белок, который впоследствии становится активной субстанцией лекарственного средства. Поскольку «производителем» этого белка являются клетки, которые должны находиться в естественных условиях (это практически условия организма), происходит синтез, похожий на синтез, происходящий в организме человека. Клетки, в которые встраивается модифицированная ДНК и которые производят белок, могут быть либо бактериального, либо животного происхождения. В случае с эпоэтином зета «производство» этого рекомбинантного человеческого эритропоэтина происходит в клетках яичника китайского хомячка.

Для производства белка клеточные линии помещаются в специальные условия в биореакторах, где нарабатывается так называемый белковый «суп» (процесс называется upstream). Необходимо выделить активный белок и сделать его лекарственной субстанцией. На этапе получения активной субстанции (этот процесс носит название downstream) белок многоэтапно очищается до конечного действующего вещества и становится основой эпоэтина зета. Далее необходима стабилизация, для чего к белку эпоэтина зета добавляют дополнительные вспомогательные вещества. Кроме того, в биотехнологическом процессе происходит пострансляционная модификация белка – он может подвергаться определенным химическим реакциям, процессам для придания особо важных фармакодинамических и фармакокинетических свойств (стабильность, возможность проникать в определенные органы и ткани, возможность сохраняться в кровоток более длительное время и пр.). Для эпоэтинов это процесс гликозилирования: к молекуле эпоэтина добавляются определенные цепочки сиаловых кислот, они определяют поведение препарата в организме (насколько он будет эффективным, безопасным, насколько быстро он будет выводиться из организма и пр.). Активная субстанция эпоэтина зета производится в соответствии с необходимой биологической «силой», или дозировкой, измеряемой в международных единицах (МЕ), содержащихся в одном миллилитре объема, от минимальных дозировок в 1-2 тысячи МЕ, применяемых у пациентов с хроническими заболеваниями почек, до максимальной дозировки в 40 тысяч, применяемой у онкологических пациентов, получающих лечение химиотерапией.

Из Германии – в Испанию. Что происходит дальше

Готовая активная субстанция транспортируется из Германии в Испанию, в Мадрид, на завод Rovi, и там происходит следующий этап производства. Здесь активную субстанцию превращают в готовую лекарственную форму – раствор для инъекций, и разливают в шприцы (это готовая к использованию форма выпуска, которая не требует дополнительных манипуляций ни от медицинского персонала, ни от пациента). Шприцы запаковываются в специальный блистер и упаковываются.

Каждая отдельная партия препарата, выпускаемая на заводе Rovi, проходит контроль качества. Причем не просто на основании «простых» физико-химических свойств – кислотности раствора, содержания частиц, содержания действующего вещества и т.д., как в основном анализируют химически синтезированные средства. С каждой партии берутся образцы на проверку биологической активности: биотехнологическим препаратам, биосимилярам присуща естественная вариабельность активности. Причем оценка делается разными аналитическими способами – в пробирках с помощью иммунно-сорбентного анализа либо invivo, то есть по реакции живого организма на выработку эритроцитов по уровню гемоглобина.

При подтверждении соответствующих критериев качества по всем показателям партия выпускается и в этот момент компания SANTO берет на себя ответственность за этот препарат – доставку до пациента по холодовой цепи.

Холодовая цепь: путь в Казахстан

Компания SANTO, входящая в Группу Polpharma, отвечает за внешнюю транспортировку, логистику внутри страны, маркетинг, продажи и фармаконадзор – надзор за безопасностью и эффективностью – эпоэтина зета на территории Казахстана в соответствии с требованиями качества для лицензионного препарата эпоэтина зета – Эпосана.

Препарат поставляется в Казахстан из Европейского союза по холодовой цепи, с учетом определенных требований – от момента отгрузки у производителя в Европейском союзе до специального склада на шымкентском заводе компании. На протяжении всего пути соблюдается температурный режим +2+8. Нельзя выходить ни за верхние, ни за нижние пределы нормы. Необходимо отметить, что у препарата есть достаточно хорошие данные по стабильности при комнатной температуре. Но очень важно не замораживать препарат.

На протяжении всей цепочки от производителя до завода в Шымкенте холодовая цепь не нарушается, температурный режим соблюдается во время складирования на заводе SANTO, при транспортировке со склада по дистрибьюторской цепочке до лечебных учреждений и аптек амбулаторного лекарственного обеспечения.

В настоящее время лечение эпоэтином зета получают пациенты с хронической болезнью почек и также онкогематологические пациенты в виде поддерживающей терапии. Вводится препарат медицинским персоналом в виде инъекций подкожно или внутривенно, и соблюдение условий хранения остается критичным до самого последнего этапа.

Условия отслеживаются с помощью датчиков

Компания S ANTO имеет обязательства на двух уровнях: с одной стороны, перед европейским производителем согласно лицензии она обязана соблюдать условия холодовой цепи во время транспортировки от производителя в Европе до выпуска на продажу. С другой стороны, компания имеет право выпустить на продажу препарат, сертифицировать и по внутренним документам разрешить к дальнейшему распространению и использованию, только если есть подтверждение для своего квалифицированного персонала по качеству, что условия холодовой цепи были соблюдены.

Соблюдение холодовой цепи проверяется с помощью специальных датчиков, они крепятся к коробкам с препаратом, которые перевозятся в специальных рефрижераторах. К слову, автомобильный транспорт для доставки из Европы был выбран потому, что это надежный способ перевозки (в сравнении с авиатранспортом, где предполагается погрузка-выгрузка и хранение в аэропорту).

На протяжении всего пути датчики фиксируют температуру. Когда автомобиль-рефрижератор прибывает на завод SANTO в Шымкент, с него снимают пломбу, в присутствии ответственных лиц происходит выемка датчиков, а потом с них при помощи специальной программы считывается информация – просматриваются все отчеты за время передвижения транспорта (обычно транспортировка занимает от 10 до 14 дней). В случае отклонения от температуры +2+8 идет интерпретация данных и причины отклонений: при недопустимых отклонениях поставка препарата пациентам запрещается. В практике компании SANTO отклонений не было: условия холодовой цепи соблюдаются полностью.

Прежде чем препарат будет дальше перемещаться по цепочке к пациентам, происходит сертификация, а затем согласно правилам транспортировки и хранения термолабильных иммунобиологических лекарственных средств транспортировка внутри страны. Склад в Шымкенте – это отдельное помещение, предназначенное для хранения термолабильных лекарственных средств, в том числе биотехнологического средства Эпосан. На складе соблюдаются правила хранения и транспортировки и согласно правилам и условиям надлежащей производственной и дистрибьюторской практики. Склад достаточно большой, компания может хранить там многомесячный запас препаратов, требующих особых условий хранения. Также необходимо отметить, что на сегодняшний день эпоэтин зета – это эпоэтин с самым длительным сроком хранения среди эпоэтинов короткого действия. Это было достигнуто благодаря разработке современной лекарственной формы со стабилизатором.

Аптечные стандарты – для пациентов

В 2018 году препарат эпоэтин зета будут получать пациенты, не находящиеся на гемодиализе, – амбулаторные преддиализные пациенты, страдающие хронической болезнью почек и имеющие реальную анемию. Через государственный тендер определены объемы, которые будут поставлены таким пациентам, – порядка 18 тыс. шприцов.

Требования холодовой цепи на участке внутрибольничной аптеки и амбулаторного отпуска также должны соблюдаться. Аптеки действуют согласно стандартам GPP – надлежащей аптечной практики. Сегодня не так много аптек, которые имеют в Казахстане этот сертификат, и в 2018 году это не является обязательным требованием. Кроме этого сертификата, есть правила хранения и транспортировки термолабильных иммунобиологических лекарственных средств, которые также включают аптечные требования.

Но требования к пациенту тоже есть, его понимание того, как нужно обращаться с таким препаратом, играет большую роль. Человек получает препарат по рецепту на руки, дома эпоэтин зета может храниться в холодильнике, ни в коем случае нельзя его греть на батарее центрального отопления. Есть мнение, что лекарство нужно нагреть перед применением. Действительно, препарат надо довести до комнатной температуры, потому что введение «холодной иглой» доставляет болевые ощущения. Но ни в коем случае не выше комнатной температуры – чтобы препарат не изменил своих свойств и оказал то действие, которое должен оказать по эффективности и безопасности.

Таким образом, за период транспортировки биосимиляра эпоэтин зета от производителей в Германии и Испании до склада SANTO в Шымкенте и далее до клиник и пациентов учтены все стандарты, применяемые при транспортировке, хранении и обращении термолабильных биологических средств. Это надлежащая производственная практика (GMP), надлежащая дистрибьюторская практика (GDP) и надлежащая аптечная практика (GPP) – соответственно на каждом этапе.

Елена Тумашова

Как вывести казахстанский сорт лимонов на рынок

Лариса Халыкова

31-летнего Сергазы Бекмурата можно смело назвать одним из самых уникальных лимоноведов Южного Казахстана. Лимоны для него – это не только способ заработка, бизнес-ниша, а больше – дело жизни. Этот цитрус стал для Сергазы предметом выращивания, изучения, популяризации и обучения, описания и бесконечного восхищения. На сегодня в резерве фермера – собственные питомник и лимонарий, селекционные опыты, десятки обучающих семинаров, книга, в которой он обобщил свой более чем 10-летний опыт в лимонном деле. В беседе с «Капитал.kz» он рассказал, с чего началась его лимонная «эпопея», в чем плюсы выращивания этой культуры и поделился собственными советами по ведению лимонного бизнеса.

Почему лимоны?

Увлечение лимонами началось в Узбекистане, оттуда родом Сергазы и где до сих пор живут его родители. На придворовом участке отчего дома, сколько он себя помнит с детства, всегда что-то выращивалось. Первая теплица во дворе появилась в конце 1990-х. Так что особенности растениеводства в закрытом грунте он начал постигать фактически со школьного возраста и продолжил в студенческие годы. Выращивание в теплице помидоров, огурцов и капусты пришлось остановить в 2000-х из-за подорожания газа и введения запрета на его использование в коммерческих целях. Тогда кто-то из знакомых посоветовал семье перепрофилировать теплицу под лимоны.

«Нас главным образом заинтересовало то, что зимой лимону не требуется высоких температур, – вспоминает Сергазы Бекмурат. – Тогда как для огурцов и помидоров нужно не менее 15-16 градусов, лимоны выдерживают температуру до минус 2-3. При сильных морозах внутри надо поддерживать до плюс 3 градусов. То есть с экономической стороны это очень выгодно: при теплом южном климате затраты угля на обогрев минимальные, а иногда и вовсе не требуются».

Этот фактор и стал решающим для перехода на лимоны. Посадив для пробы цитрус на пяти сотках, он получил первый урожай на третий год. На четвертый некоторые кусты дали до сотни кило плодов. Начинающий лимоновед понял: дело пошло. И заложил еще один лимонарий площадью в 30 соток, на котором высадили 650 деревцев. Минимально с каждого выходит по 90 кг лимонов, максимально – до 200, самый высокий результат был в 238 кг. При этом, как известно, с каждым годом урожайность лимонов увеличивается.

Казахстанские лимоны? – Не верят

Узбекистанская база стала основанием для построения бизнеса в Шымкенте. В 2009 году Сергазы переехал жить на историческую родину. Поселился в микрорайоне для ораманов Асар, где к каждому дому отводилось по 10 соток приусадебного участка. Узбекские сорта лимона хорошо прижились в сходном климате. Сергазы устроил на придворовой теплице в три сотки питомник, а затем высадил лимонарий площадью в 1 га в Сайрамском районе.

Оба направления лимонного бизнеса из-за большой востребованности приносят фермеру стабильный доход. Казахстанский потребитель распробовал натуральный вкус и качество отечественных лимонов и предпочитает их зарубежным. Правда, многие до сих пор не верят, что их выращивают у нас в стране.

С каждого из двух тысяч кустов лимона в сайрамском лимонарии в прошлом году было собрано по 60-70 кг. Так как они фактически только начинают плодоносить, большие урожаи еще впереди. А вот саженцев ежегодно реализуется порядка 10-11 тыс. штук.

Нам нужно еще больше лимонов!

В коммерческие детали Сергазы Бекмурат вдаваться не стал. Но об успешности его бизнеса свидетельствует не только расширение масштабов непосредственно лимонных плантаций (в этом году Сергазы планирует разбить еще один лимонарий на 5 га – прим. авт.), но и сфер деятельности. Так, созданная им фирма также занимается производством теплиц. А недавно фермер открыл построенное на собственные средства кафе.

Но не бизнесом единым ограничены его интересы. Благодаря его помощи и советам около десятка семей в Асаре тоже

стали зарабатывать на лимонах. Своими знаниями об особенностях выращивания лимонов в тепличных хозяйствах он делится не только с земляками. В нынешнем январе он проводит организованные общественным объединением «Ауылды көтереміз – Возродим село» бесплатные обучающие семинары по лимонному делу в разных городах Казахстана. С его личными наработками и опытом можно также познакомиться по написанной им в соавторстве с отцом книге, посвященной выращиванию цитрусовых в закрытом грунте.

Как это ни покажется странным, он не видит в своих учениках потенциальных конкурентов. Наоборот, как признался фермер, он заинтересован, чтобы в Казахстане выращивали как можно больше лимонов.

«Я изучал статистику в этой сфере, и оказалось, что Казахстан импортирует 99% цитрусовых, – говорит он. – Лимоны везут из Китая, Турции, Ирана, Туниса, Израиля и даже стран Латинской Америки. Сколько валюты утекает за рубеж?! При этом климат южных областей – Южно-Казахстанской, Алматинской, Жамбылской и Кызылординской – подходит для выращивания цитрусовых. И нам надо этим воспользоваться!»

Пока же все вместе взятые лимонные посадки в ЮКО, по его данным, занимают в общей сложности всего около десятка га. Как с сожалением констатировал фермер, в Казахстане нет ни собственных отечественных сортов лимонов, ни вообще школы лимоноведения.

Именно поэтому он всегда открыт для сотрудничества и охотно готов делиться с соотечественниками своими знаниями и секретами.

Как начать такой бизнес?

Впрочем, никаких секретов в выращивании лимонов нет, уверяет Сергазы, надо только работать и иметь терпение. «Нужно четко выдерживать агротехнологию: вовремя поливать, вовремя делать обрезку, вносить удобрения, микро- и макроэлементы, навоз, обрабатывать, обрезать и т.д., – поясняет он. – Все эти процессы должны работать как часовой механизм. Причем, чтобы он эффективно заработал, специального агрономического образования не нужно: при желании это получится у каждого. Немаловажный момент – не следует экономить на тех или иных затратах, вложениях, пусть недешевых. Без инвестиций не получишь желаемого результата».

Но все вложения и старания, как заверяет Сергазы, обязательно окупятся и потом начнут приносить прибыль. И приводит конкретные расчеты: «Если речь идет о серьезном лимонном бизнесе в теплице, а не выращивании дома лимона в горшках для личного пользования, то я советую начать работу минимум на 5 сотках. На них можно посадить 100 саженцев, затраты составят два миллиона тенге. Через три года, когда лимонные деревца начнут давать плоды, вложенные деньги вернутся за счет их продажи. Так что сразу на лимонах не заработаешь, нужно будет подождать. Ну а пока лимоны растут, можно параллельно заняться другой культурой, которая дает урожай в тот же год, к примеру, помидорами, огурцами, зеленью».

Сделанный им однозначный выбор в пользу лимонов Сергазы считает самым лучшим. «Из всего того, что я пробовал делать и сажать, лимонный бизнес оказался самым выгодным, – делится он своими выводами. – Самый главный плюс, как я уже говорил, это энергоэффективность, то есть зимой не нужно тратить много на отопление. Рабочей силы тоже много не требуется. Затраты в этом деле сравнительно небольшие. При этом урожайность культуры очень высокая. К тому же заботы о лимонах не отнимают много времени, поэтому я могу проводить больше времени с семьей, детьми».

Лимоны и люди

Говоря о привлекательности выращивания лимона ввиду его большой пользы, благоухания, эстетического вида, аграрий поэтически заметил его схожесть с родом человеческим: «Плод лимона, подобно человеческому детенышу в утробе матери, созревает девять месяцев. А в целом жизнь лимона, как и жизнь человека, длится 80-100 лет».

Предприниматель отнюдь не склонен идеализировать как собственный успех, так и лимонный бизнес в целом. Он признает, что «стопроцентный результат» никто не гарантирует, что это дело, как и любое другое, может быть сопряжено с рисками и проблемами. К слову, трудности на его пути тоже были. «Сначала мы, как все казахи, посадили, а потом подумали, – иронизирует он над самим собой. – Послушав советы посторонних, высаживали кусты на расстоянии метр на метр. А через год они разрослись как джунгли, мы просто не могли там пройти. Пришлось выкорчевывать часть деревьев и сажать их заново. Потом начали сажать на расстоянии два на два метра. Были и другие проблемы, также сталкивались с нехваткой денег на строительство теплицы. Но мы все преодолевали, так как искали выход, советовались с коллегами, обменивались опытом, шли методом проб и ошибок».

Главное на этом пути – не лениться и не останавливаться, подчеркивает Сергазы Бекмурат. Относительно дальнейшего развития собственного лимонного бизнеса у него есть четкие планы. В том числе амбициозные: он намерен селекционировать казахстанский сорт лимонов. И эта работа уже началась.

Кайрат Сапарбаев: «Я просто перепутал двери…»

Известный шымкентский предприниматель, сделавший свое состояние в сфере коммерческой недвижимости, рассказал, как заработал первые миллионы, и поделился своим видением бизнеса

Лариса Халыкова

Быстрые миллионы

– Кайрат Махамбетович, в одном из интервью вы говорили, что не думали заниматься бизнесом. Кем вы мечтали стать и с чего начинали?

– Я мечтал стать юристом, но стал историком, обществоведом. Окончив в 1988 году истфак Казахского государственного университета, работал три года учителем в школе. Успел даже стать в 1990 году «Лучшим учителем Шымкента». Работа мне нравилась, ученики любили, но финансы пели романсы, и пришлось уйти… На дворе бушевала перестройка, повсеместно открывались кооперативы, малые предприятия, и люди пробовали себя в бизнесе. Грех было не попробовать и мне.

Еще работая в школе, при нехватке денег я таксовал вместе с другом на его автомобиле, вел детские утренники. Но этого хватало только на молодежные забавы и тусовки, не более! Подвернулся случай, и в июне 1991 года я устроился в чимкентский горисполком. Должен был пойти во внешнеэкономический отдел, но перепутал двери и по иронии судьбы попал в территориально-межхозяйственное объединение при горисполкоме, в брокерскую контору «Рауан». Она торговала и имела три брокерских места на Южно-Казахстанской товарно-сырьевой бирже «Жибек жолы».

Когда обнаружилось, что нахожусь не на своем месте, я уже успел достаточно проявить себя: работал допоздна, за короткое время заключил множество контрактов для торгов на бирже. И меня оставили. А через девять месяцев, в январе 1992 года, по всей стране были распущены горисполкомы, на смену пришли главы администраций, мы были выведены за штат, потом и вовсе сокращены. К этому моменту я приобрел огромный опыт работы в коммерции, успел обучиться в Рижской международной школе менеджмента и предпринимательства, лично знал многих директоров заводов и фабрик Шымкента, всех брокеров и всю зарождающуюся бизнес-элиту. Короче говоря, в бизнес-среде Шымкента, Москвы, Алматы, Риги, Петербурга плавал как рыба в воде.

Я открыл фирму, и в течение двух-трех месяцев в результате посреднических, торговых операций заработал первые миллионы. К концу 1992-го – первую сотню миллионов рублей, а к концу 1993 года мои обороты достигли рекордных для того времени полутора миллиарда рублей. Так что сокращение пошло мне явно на пользу: свое двадцатисемилетие я встретил миллионером.

Первые потери

– С какими проблемами вы сталкивались в начале пути?

– Проблема была одна: куда вложить деньги? Куда только не вкладывал: в дома, в земельные участки, в ТНП, даже стал учредителем российского «Ротор-банка», активно инвестировал в строительство жилья, коммерческой недвижимости, всего не перечислить. В результате этой гонки часть первых миллионов была успешно потеряна в бизнес-проектах типа «Нью-Васюки» – компании, которым я на первом этапе перечислил огромные суммы, обанкротились. Другую часть денег поглотила инфляция. Но я не жалею ни о чем, так как они пошли на благие дела: родным и близким, друзьям и работникам фирмы были приобретены жилье, машины, качественно улучшено их материальное положение. Все, кому помог, встали на ноги, кто-то стал хорошим менеджером, специалистом, профессиональным служащим, а кто-то и моим компаньоном.

Зрелый подход

– Какие этапы вы прошли и как определили бы свое нынешнее положение?

– Познание, обретение опыта и знаний, безрасудное везение и рост, спешка и потери, отрезвление и переоценка ценностей – все эти пройденные этапы были важны. Сказать, что очень сильно наслаждался этапом роста, не могу, так как был постоянно занят, было некогда, ведь крутился и вертелся, как белка в колесе. Сейчас я больше дирижер. Играют другие, мне более по нраву и по душе управлять этим процессом, хотя иногда, конечно же, с удовольствием «играю» и сам.

– По-прежнему испытываете удовольствие от ведения бизнеса?

–Драйв и кайф я испытывал первые десять лет, сейчас же это больше философия бытия. Точнее выразиться, потребность в материальных благах и ценностях. Не меня, как бизнесмена и гражданина, а возросших материальных потребностей членов моей семьи и окружения. Теперь я как «богатей-капиталист-буржуй» просто обязан за ними поспевать.

Гостиничная империя

– Ваша ниша – гостиничный и ресторанный бизнес или что-то еще?

– Мой бизнес относится к деловой инфраструктуре, помимо гостиничного и ресторанного бизнеса, это еще и сдача в аренду или под управление бизнес-центров, торгово-развлекательных центров, жилой недвижимости. В разное время группой компаний «Сапар», председателем которой я являюсь, были построены, реконструированы и открыты в Шымкенте 30-квартирный жилой дом, четырехзвездочный отель, бизнес-центр, гостевой дом, международный торговый дом, мотель и две гостиницы, в Алматы – гостевой дом и гостиница с бизнес-центром, а также апарт-отель в Турции, виллы и апартаменты для жилья в ОАЭ (Дубай). Помимо гостиниц, в зависимости от спроса мы также приобретали и строили торговые бизнес-центры, рестораны, кафе, торгово-складские базы, АЗС – всего 20 таких объектов.

– Как вы оцениваете состояние гостиничного бизнеса в стране, насколько ощущаете конкуренцию в этой сфере?

– В целом, на мой взгляд, гостиничный бизнес в Казахстане развивается весьма успешно. В одном только Шымкенте более ста гостиниц, такая же ситуация практически во всех крупных городах страны. Что касается конкуренции, то в последние пять-шесть лет она довольна большая. Поэтому мной было принято решение больше не строить больших гостиниц и избавиться от тех, которые достались нам по необоснованно дорогой цене в период с 2005 по 2008 годы и на которых имелись обременения в виде непомерно больших кредитов. До 2004 года мы строили объекты только за счет собственных средств. Было решено вернуться к этой старой и проверенной практике и строить объекты небольшие, не требующие больших денежных вливаний, но более конкурентоспособные, рентабельные, экономные в содержании и эксплуатации. В результате в 2013 году были выведены из активов компании гостевой дом «Алматы-Сапар», в 2015 году – МТД «Клара-Центр» и Сапар», мотель «Байтерек-Сапар», гостиница «Сапар», торгово-складская база «Сапар-Терминал», апарт-отель в Турции «Сапар-Алания». Эти шаги оздоровили финансовую ситуацию в группе компаний. Вместо них были построены и открыты новые объекты. На данный момент на стадии завершения строительство санатория на сто мест и многофункционального коммерческого центра в Шымкенте, на стадии разработки – проекты торгово-развлекательного центра в Шымкенте и таунхаусов для жилья в Алматы.

Лучше поговорим о философии…

– Вы можете раскрыть обороты вашего бизнеса?

– До 2014 года мы вели ежедневные сводные отчеты по доходу и расходу группы компаний. Эти отчеты перерастали в ежемесячные, ежегодные, где высчитывалась рентабельность по каждой фирме, по группе компаний, велся количественный и качественный контроль расходов, выводились процентные соотношения по всем показателям по месяцам, годам и прочее. Собирали советы директоров, учредителей, писали протоколы, определяли задачи. Однако с ростом компаний и возросшей конкуренцией на рынке решили эту практику прекратить.

Во-первых, каждая фирма самостоятельно ведет хозяйственно-экономическую деятельность, самостоятельно отчитывается по налогам. Во-вторых, нерентабельно содержать административный штат, не занимающийся живой, созидательной работой, а превратившийся в бюрократическую верхушку, оторванную от производства. В-третьих, мы не открытая акционерная компания, акции которой торгуются на фондовой бирже и которая обязана вести такую статистику. Тогда зачем и для кого эти отчеты, если они просто пылятся в шкафах?! Налоговая служба их не требует. Кредитный рейтинг у каждой фирмы свой, он строго персонифицирован, фирма самостоятельно несет ответственность перед клиентами и перед кредиторами, если таковые есть.

– А какова ваша философия бизнеса?

– У всего есть начало и у всего есть конец, или держи нос по ветру в век стремительных скоростей, быстро меняющихся реалий рыночной экономики. Важным критерием для предпринимателя становится не его напор, страстное желание и безрассудный риск (эти качества были важны в 90-х и в начале нулевых годов), а проницательность и предвидение, анализ и прогноз, знания и компетентность. Понять, распознать, спрогнозировать надвигающуюся «угрозу конца», быстро и верно наметить стратегию, а затем смело и решительно, без больших затрат, перевести бизнес в новое, более конкурентное русло. Это и есть основа успеха и долголетия бизнеса.

Как зарабатывают школы программирования?

Адина Байкинова

Какие ассоциации у вас возникают, когда вы слышите слово «программист»? Скорей всего, перед глазами сразу предстает такая картина: молодой прыщавый парень, который живет в подвале у родителей. В мечтах о принцессе Лее из «Звездных войн» и полном отсутствии какой-либо социальной жизни, он постоянно просиживает за компьютером и что-то кодит. Десять лет назад и у меня бы возникли схожие ассоциации, но тут подоспел Цукерберг со своим Facebook и все изменилось.

Чтобы окончательно развеять миф о том, что все программисты похожи на описательный образ выше, а само программирование может стать прибыльным занятием, американская некоммерческая организация Code.org выложила в сеть видеоролик, где герои рассказывали о пользе программирования. На видео можно было увидеть Билла Гейтса, Марка Цукерберга и Дэйса Дерси, целью кампании было привлечь внимание к этой области и повысить престиж программирования. Похоже, что такое позиционирование сработало. В январе этого года аналитическая компания Gartner выпустила отчет, в котором говорилось, что мировые расходы на информационные технологии в 2017 году увеличились на 3,8% и превысили $3,5 трлн.

Ситуация подогрела и другие исследования. Аналитики Оксфордского университета не так давно предсказали, что уже через семь лет, то есть к 2025 году 47% сегодняшних профессий вполне могут исчезнуть за ненадобностью. Имея минимальные технические навыки, как обращение с данными или кодинг, 65% нынешних младшеклассников предстоит трудиться по специальностям, которых пока попросту не существует. Это уже данные World Economic Forum. Не удивительно, что все сразу обратили внимание на непримечательных программистов, а те вышли из родительских подвалов и даже нашли себе красивых девушек.

Но если мировой рынок еще можно хоть как-то измерить, то говорить про Казахстан слишком рано. Полноценно изучить рынок пока не удается, но работодатели уже требуют спецов со знанием языков программирования. Чтобы хотя бы частично утолить кадровый голод, в стране стали появляться школы программирования. «Капитал.kz» поговорил с основателями некоторых из них и узнал, насколько это перспективное направление, как для бизнеса, так и для получения навыков.

На разных языках

«Обязательное знание английского языка на уровне upper-intermediate или выше, а также знание языков программирования» – такая формулировка все чаще встречается среди вакансий на рекрутинговых сайтах. Компании теперь ищут не просто специалистов, но и сотрудников с минимальными знаниями кодинга. В идеале компании бы хотели заполучить технически квалифицированных выпускников. Похоже, что бизнес-школы наконец-то откликнулись. Учитывая потребности рынка, часть университетов на Западе стала предлагать изучение кодинга в бизнес-школах. Обучение программированию даже появилось на MOOC-курсах. Например, на Coursera можно прослушать курс «Учимся программировать: основы» от Торонтского университета, с субтитрами на казахском языке. В Казахстане эту роль на себя взяли частные школы программирования, которые предлагают обучиться основам кодинга, например, на Python, в течение 12 недель за 24 тыс. тенге.

«Среднее знание хотя бы одного из языков программирования даст вам 99,9% трудоустройства. Для того чтобы быть топ-разработчиком, надо знать минимум три языка программирования и самые популярные фреймворки данных языков и еще очень много «плюшек» как писать тесты, Git, webpack. Слова, которые непонятны не только тем, кто впервые читает про сферу IT, но и для тех, кто уже работает в этой сфере. Лишь через годы упорной работы это все станет обыденным», – говорит Елнур Сеитжанов, основатель компании Decode Group.

Программирование не случайно стало таким популярным. Слухи о том, сколько зарабатывают нынешние разработчики, стали подогреваться еще и выгодными контрактами от зарубежных IT-компаний. Стандартной ставки оплаты труда программиста нет. Хороший получает много, плохой – мало. Совсем плохой еще и сам платит.

«Средняя зарплата начинающих IT-специалистов с нашей школы – 60-80 тыс. тенге, но уже спустя год этот показатель достигает 200-250 тыс. тенге. Такой рост можно заметить только в сфере IT», – говорит Елнур Сеитжанов.

Его коллега по цеху, сооснователь Zero To One Labs Алмас Туякбаев приводит немного иные цифры. По мнению спикера, в среднем заработные платы вирируются от 100 до 350 тыс. тенге, но это не предел.

Золотая жила

Если верить статистике, то сегодня на рынке преобладают три основных языка программирования: Python, JavaScript и Java. Первый, кстати, любимый язык в Google. Аналитики Stackoverflow провели опрос 64 тыс. специалистов. 62% из них сообщили, что работают на JavaScript.

«Выбор языка и технологии зависит от конкретной задачи и спроса на рынке. Такие большие игроки как Google (язык Golang), Facebook (язык hack), Apple (язык swift) инвестируют в свои языки программирования. В Казахстане востребованы разработчики со знаниями и опытом программирования на Java, Python, PHP, Objevtive-C, языке запросов SQL, низкоуровневых языках C и C++», – сообщает Самат Исказиев, директор Method Алматы.

В Казахстане ситуация немного отличается от того, что происходит в мире. По мнению Адильжана Балгабекова, сооснователя Love to code, в стране ищут людей со знанием PHP, IC, JavaScript, Html&Css, Android и iOS-разработчиков. «Если посмотреть на популярность языков программирования в мире и их тенденцию, то сразу будет видно, что PHP – умирает, он становится менее востребованным в мире, но не в Казахстане», – говорит спикер.

Собственно, эти три языка как раз и являются главным источниками дохода для школ программирования. Компании пока не получают заветные контракты от рекрутинговых компаний, как это часто сейчас встречается за рубежом. B2C-продажи, то есть курсы программирования для студентов, это чуть ли не единственный способ таких школ заработать.

«На безубыточность мы вышли через 1-2 месяца после запусков первых групп. Школа показывает хорошую динамику роста за счет того, что мы инвестируем силы и ресурсы в дальнейшее развитие. Главные источники дохода – это B2C-продажи, курсы программирования для ребят от 10 лет. В планах – развитие корпоративных продаж»,– рассказывает Самат Исказиев.

Конечно, степень сопряжет science выглядит как существенный бонус в поисках работы, но на рынке до сих пор присутствует большая часть разработчиков-самоучек. То, что сотрудник владеет английским, не значит, что он сможет писать романы, то же самое можно сказать и про кодинг. Другими словами, программирование – это не навык игры на музыкальном инструменте, будь то баян или скрипка. Кодинг, скорее, вид инженерного искусства, для которого нужно учиться.

«Кодинг – это то, к чему толкают молодое поколение президенты, учителя и родители, словно ведут овец на золотые поля возможностей», – замечает Атилла Ваго, инженер по материалам и контенту eLearning, в материале Hackernoon.

«Я не думаю, что мой ребенок научится сам зарабатывать на хлеб до 22 лет. А вот если он будет изучать кодинг в течение 6 лет, то я гарантирую, что он быстро найдет работу», – добавляет он.

Рынок криптовалют стагнирует, не меняя лидеров

Дмитрий Чепелев

Общая капитализация рынка криптовалют последние семь дней (18-24 января) колебалась в районе $530 млрд, при этом фиксировались краткосрочные «просадки» ниже $500 млрд. Отсутствие значимых позитивных новостей, неопределенность властей ряда стран в отношении криптовалюты, а также продолжающиеся каникулы в Азии не позволяют рынку полностью восстановиться после январского падения.

Лидеры крипторынка хорошо зафиксировали свои позиции в топе и даже близко не подпускают к себе новичков.

Bitcoin умер, да здравствует Lightning Network?

1. Bitcoin (BTC) на момент публикации обзора упал в цене на 2% по сравнению с прошлой неделей и в среднем стоит $11 000. На цену негативно влияют новости из Южной Кореи и Китая, которые все еще пытаются определиться как со способом регулирования использования криптовалюты, так и с требованиями к интернет-биржам, на которых осуществляется торговля.

С одного из основных сайтов, связанных с Bitcoin – www.bitcoin.org, были убраны упоминания того, что транзакции в сети «быстрые» и «дешевые». Это косметическое изменение таит в себе символическое значение и заставляет задуматься о возможном наследнике, который бы занял ключевое место на олимпе криптовалют.

А тем временем Lightning Network, создаваемая энтузиастами для решения проблем BTC в части скорости проведения операций и цены транзакций, набирает обороты. Несколько дней назад в ней была проведена первая коммерческая транзакция – один из пользователей портала Reddit при помощи Lightning Network оплатил доступ к сервису VPN. По его словам, транзакция была проведена «моментально и при нулевой стоимости», о чем он сразу поспешил поделиться со своими подписчиками. Однако до полноценного внедрения «молниеносной сети» в широкую эксплуатацию разработчикам придется решить еще множество проблем.

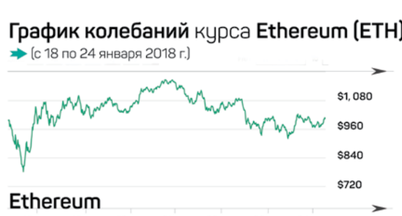
Хотя, в случае успеха, Bitcoin однозначно будет способен заметно укрепить свой шатающийся престол.

2. Ethereum (ETH) – одна из самых стабильных криптовалют последней недели. Колебания цены происходили в коридоре +/- 1%. На данный момент ETH торгуется по цене $1000, а это на 0,7% ниже, чем неделю назад. Заметная «поддержка» цены Ethereum на отметке в $1000 позволяет ему занять превосходную стартовую позицию и существенно нарастить свою стоимость при начале роста рынка.

Один из основных конкурентов Ethereum в области ICO (Initial Coin Offering), корейская ICON (ICX) 24.01.2018 запускает свою новую основную сеть Blockchain. В перспективе это может немного подорвать позиции ETH. Потенциальные ICO клиенты Ethereum могут предпочесть платформу ICON для размещения своих токенов.

3. Ripple (XPR), несмотря на просадки стоимости, которые сопровождали его на протяжении прошедших семи дней, практически не изменил свою цену и стоит $1,38 (при цене $1,37 неделю назад).

Партнерство Ripple с MoneyGram практически не повлияло на стоимость XRP. Это можно объяснить тем, что от Ripple, как от платформы нацеленной на взаимодействие с банковским сектором, потенциально ждали подобного рода партнерств и это ожидание было отражено в цене изначально.



Просто HODL!

Американский телеканал CNBC в одной из программ, посвященных финансовым рынкам, затронул тему криптовалют. В рамках этой передачи приглашенными экспертами были сформулированы 4 правила для торговли на рынке криптовалют:

1. Инвестируйте в криптовалюты не больше 2-5% накоплений;
2. Не продавайте купленную криптовалюту слишком скоро;
3. Не паникуйте, если купленная криптовалюта падает в цене;
4. Просто Hodl (Hodl – интернет-мем, калька с английского слова hold, что в переводе означает держать.)

Скорострельный «лузер» недели

RaiBlocks (XRB) – криптовалюта, которая может похвастаться мгновенными переводами и полным отсутствием комиссий, переживает не лучшие времена. XRB вовлался в топ-20 криптовалют в конце 2017 года и изумлял своей скоростью и бесплатностью.

В конце декабря 2017 года стоимость XRB составляла $12, а 6 января.2018 уже $33. Но случившийся январский обвал не обошел стороной и RaiBlocks, стоимость опускалась до $11.

Сейчас XRB сторнирует на $16, показывая одну из самых худших динамик восстановления в топе. Виной этому может являться нарастающее недоверие инвесторов к разработчикам, обещавшим скорый вывод криптовалюты на одну из самых крупных бирж, который постоянно откладывается. Также недавно были выявлены ошибки в программном обеспечении RaiBlocks, приводившие к непроведению транзакций при нагрузке на сеть.

Недооцененная валюта недели

Basic Attention Token (BAT) торгуется по цене $0,54 и все еще восстанавливается после январского обвала. В пике, который пришелся на 9 января 2018 года, цена на BAT доходила до $0,9.

BAT – токен, который обещает перевернуть мир цифровой рекламы. А факт того, что его создателем является автор JavaScript и сооснователь Mozilla и Firefox, придает этому обещанию значимый вес. Команда BAT с помощью своей криптовалюты планирует изменить то, как рекламодатель взаимодействует с потребителем.

Система строится на привлечении и анонимной фиксации внимания пользователя на интернет-сайте. Пользователь получает награду в BAT за свое внимание. Издатель тоже получает BAT в качестве вознаграждения за привлечение внимания пользователя. BAT можно обменять на другие криптовалюты или же обычные деньги. Система должна заработать в полную силу в 2018 году. Одним из первых крупных сайтов, подключившихся к проекту, стал британский Guardian.

Запретить нельзя разрешить

Южная Корея отказывается от блокировки криптовалютных бирж, но нацелена на жесткое регулирование в налоговой сфере. Планируется введение налога на прибыль в размере 22% при осуществлении сделок с криптовалютами. Также планируется обязать биржи производить регистрацию новых пользователей только после полного подтверждения личности, чтобы избежать возможности отмывания денег с использованием криптовалют.

Помимо этого, Южная Корея отличалась тем, что ее чиновников уличили в инсайдерской торговле криптовалютами. Как выразился глава службы финансового надзора Южной Кореи Чой Хен-сик, есть доказательства того, что высокопоставленные чиновники распродали свои запасы криптовалюты как раз перед тем, как регулятор объявил об ужесточении контроля в отрасли.

Министр экономики Швейцарии Иоганн Шнайдер-Амманн, говоря о развитии криптовалют и технологии Blockchain, заявил: «Теперь мы достигли пика развития в финансовом мире. Криптовалюты стали частью четвертой промышленной революции. Мы будем следить за тем, что из этого выйдет в итоге. Со своей стороны я пытаюсь определить риски и возможности и решить: это будущий бизнес или полный провал? Вот почему я поддерживаю тех, кто занимается этим».

Судя по всему, Швейцария не планирует регулировать криптовалюты в ближайшее время, а займет выжидательную позицию.

Министр финансов Франции Брюно Ле Мэр заявил о том, что Франция и Германия на саммите G20 в Аргентине в марте планируют поднять тему международного регулирования Bitcoin. Это будет первая попытка обсудить криптовалюты и их регулирование в глобальном масштабе.

К криптовалютам начинают относиться серьезней

Американское независимое рейтинговое агентство Weiss Ratings впервые в истории планирует выпустить 24.01.2018 рейтинг топ-10 криптовалют по рыночной капитализации. Как заявил основатель компании Мартин Вейс: «Многие криптовалюты непрозрачные, чересчур распиаренные и подвержены резким обвалам. Рынок отчаянно нуждается в прояснении. И мы горды тем, что первые предоставим подобное прояснение рынку и принесем выгоду его инвесторам. Но также наш рейтинг может внести немного неопределенности, так как некоторые оценки могут быть сюрпризом».

Топ-3 на рынке криптовалют

Криптовалюта	Капитализация	Стоимость	Количество «монет»
Bitcoin BTC	$185 382 450 000	$11000	16 852 950
Ethereum ETH	$ 97 175 938 000	$1000	97 175 938
Ripple XRP	$ 53 372 46 616	$1,38	38 739 142 811

Георгий Ковалёв

Вау-эффект «пленки»

Почему фотографии без ретуши снова заинтересовали рынок?

Бурное развитие цифровой фотографии неожиданным образом вернуло миру винтажные фотоаппараты и фотопленку. Вирус пленочной фотографии добрался и до Алматы.

Всего десяток лет широкого применения цифровой фотографии и ее бурной всепоглощающей эволюции – и вот эволюционный виток завершен. Все больше фотолюбителей во всем мире обращаются в адепты «старой школы» – берут в руки старые зеркальные камеры с заправленными в них пленками.

Процесс обрел такую мощь и широту, что заскучавшие было производители фотопленки восстанавливают «доцифровой» ассортимент продукции и расширяют производственную линейку. И это за каких-то два последних года!

Благодаря соцсетям Казахстан не остался в стороне от глобального тренда. В Алматы даже появилась фотолаборатория по обработке фотопленки. Ее совладельцы – фотографы и кинооператоры Шахрух Абубакиров и Куаныш Курманбаев. «Капитал.kz» задал им несколько вопросов на тему, как развивается новое старое направление.

Пленка не согласна работать в узкой нише

«Собственно, пленка никуда и не уходила, – делятся наблюдениями Шахрух Абубакиров. – В криминалистике, например, цифровая фотография запрещена во избежание возможных манипуляций (редактирование и фальсифицирование изображения) с исходным цифровым файлом».

А вот еще сохранившиеся возможности для профессионального применения пленки: медицина, аэрофотосъемка и картография, физические и другие научные лаборатории. Конечно, в этих областях любительская фотопленка никому не нужна, зато они позволили производителям пережить трудные времена и дождаться ренессанса.

«Наши газеты и журналы массово перешли на цифровую фотографию в 2003-2005 годах. Это было объективное решение: технологический процесс сокращался в разы, снимки стали попадать в редакцию практически сразу после того, как щелкнул затвор и кадр зафиксировался в памяти фотоаппарата, – рассказывает Шахрух Абубакиров. – Но вот прошло чуть больше десятилетия – и фотопленка, работа с фотобумагой возвращаются в журналы. Насколько я знаю, казахстанские Harper`s Bazaar и Vogue планируют такие изменения».

Все вернулось на круги своя

Первую цифровую фотокамеру создала компания Kodak в 1975 году. С тех пор цифровая фотография наращивала присутствие на рынке, выдавливая на обочину бизнеса проявщиков и фотопечать. Когда в 2006 году Nikon отказался от производства пленочных сканеров и оптических печатных машин, казалось, что дни пленки сочтены.

Однако сами же выверенные цифровые технологии способствовали оживлению интереса к непреходящей пленку. Возродилась технология мгновенной фотографии, фотоаппараты типа Polaroid продаются рынком старое, которое мы восстановили и заставили снова работать».

Возрождение пленки началось в Голливуде

Триумфальное возвращение пленки в мир произошло в 2015 году с фильмом Квентина Тарантино «Омерзительная восьмерка». У нас возможности увидеть фильм на фильмокопии не было, а между тем он снят на пленку Kodak и даже титры для него делались по старинке, с помощью ножниц и бумаги. Формат сразу стал модным «Звездные войны. Эпизод 7», «Мир юрского периода», «Миссия невыполнима», «007: Спектр», «Ночной беглец», «Стив Джобс», «Отряд самоубийц», «Ла Ла Ленд», «Джейсон Борн»…

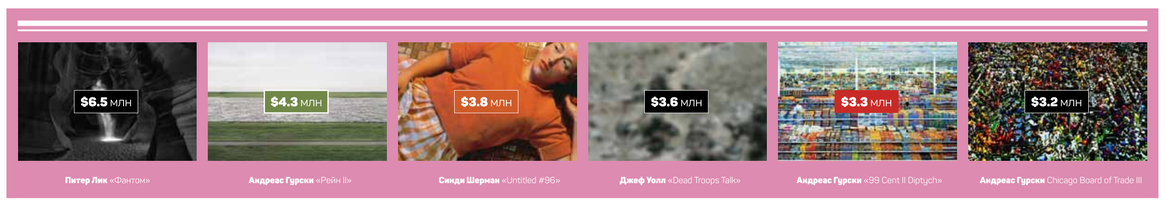
Это немедленно отразилось на всей индустрии, производящей пленку. Возродилась технология мгновенной фотографии, фотоаппараты типа Polaroid продаются миллионами экземпляров в год. Впрочем, зерна пали на подготовленную почву: до момента взрывного интереса всегда находились энтузиасты, которые вкладывали усилия и деньги в производство фотопленки. Даже придумали технологию «переделки» кинопленки под нужды фотографии. И все это выпускалось в промышленных объемах на деньги, собираемые на краудфандинговых площадках!

«В 2017 году около четырех компаний возобновили выпуск фотопленки. С новыми продуктами возрожденные компании Bergger и Ferrania, – рассказывает Шахрух Абубакиров. – Не могу сказать, что на наш рынок возвращение пленки оказывает большое влияние. В Алматы есть группа, примерно сто человек, увлеченных пленочной фотографией. Я думаю, сейчас это дань моде, примерно как у нас сейчас стали популярны винтажные пластинки. А дальше – как соцсети отреагируют».

«Для нас это фан»

Шахрух Абубакиров и Куаныш Курманбаев обслуживают этот интерес не ради денег. «Для нас это фан. Мы даже бизнес-модель не просчитывали. Проявка и обработка пленки у нас стоит от 1500 до 2000 тенге. А недавно ведь в Россию приходилось отправлять, – рассказывает Шахрух Абубакиров. – В основном этим увлечены студенты. Они покупают винтажные камеры, потому что они дешевле, даже не представляя, какие впоследствии придется тратить деньги на процесс. В старых камерах ведь нет автоматических настроек, поэтому процент брака в их работе крайне высок. Вообще, старшее поколение, выросшее на пленке, спокойно относится к любым технологиям. А вот на молодых переход с цифры на пленку оказывает яркий вау-эффект».

Самые дорогие фотографии, проданные с аукциона



Валентина Нейштет

Казалось бы, за столько лет пленочные фотоаппараты уже давно должны были стать частью интерьера какой-нибудь лавки – в одном ряду со старыми книгами и другими предметами, которые вытеснили технологии. Добавьте сюда просто отличные камеры на нынешних смартфонах, и «пленка» будет выглядеть этаким пережитком прошлого. Но пока молодое поколение признается в своей безграничной любви к iPhone, попутно выкладывая снимки на стоковом сайте, чтобы заработать, любовь к «раритету» не просто поутихла, а разгорается с новой силой. Энтузиастов пленочной фотографии становится больше, а сами снимки продаются на аукционах, где цена на них давно пробила потолок в миллион долларов. «Капитал.kz» рассказывает о самых дорогих снимках, когда-либо проданных на закрытых или открытых аукционах.

Питер Лик, «Фантом» – $6,5 млн

Вплоть до 2014 года в списке самых дорогих фотографий первое место занимал снимок Андреаса Гурски «Рейн II». В 2011 году это фото продали за $4,3 млн. Но уже через три года, в 2014 году, снимок австралийского фотографа Питера Лика побил рекорд Гурски. Фото, сделанное в Каньоне Антилоп в Колорадо в 1999 году, приобрел частный коллекционер за $6,5 млн. Критики и так спорили о том, стоит ли причислять фотографии к искусству, а тут еще Лик и его «Фантом».

«Новость о том, что пейзажный фотограф Питер Лик продал свою фотографию «Фантом» за $6,5 млн, установив новый рекорд для самой дорогой фотографии всех времен, будет широко использоваться в качестве доказательства. В нашем мире, где важны деньги, абсурдная завышенная цена, которую заплатил какой-то дурак за эту «фотографию изобразительного искусства», будет восприниматься как доказательство того, что фотография стала искусством», – такие нелестные отзывы можно было прочесть в материале Джонатана Джонса, автора The Guardian.

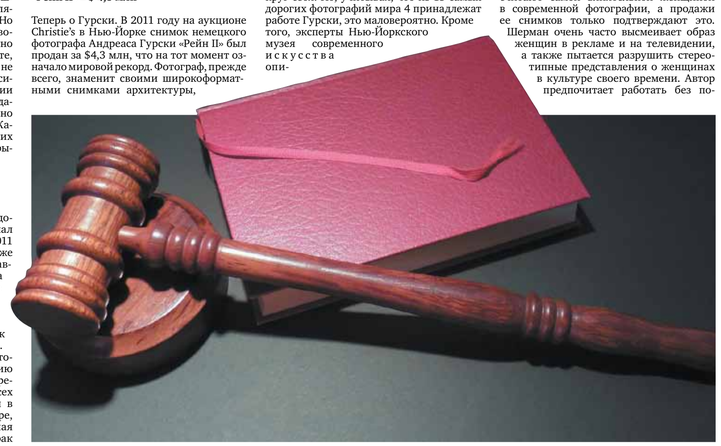
Андреас Гурски, «Рейн II» – $ 4,3 млн

Теперь о Гурски. В 2011 году на аукционе Christie's в Нью-Йорке снимок немецкого фотографа Андреаса Гурски «Рейн II» был продан за $4,3 млн, что на тот момент означало мировой рекорд. Фотограф, прежде всего, знаменит своими широкоформатными снимками архитектуры, но в 1999 году Гурски сделал несколько снимков реки Рейн под Дюссельдорфом. Самый крупный из них – огромное полотно с изображением аскетичного пейзажа с рекой и зелеными берегами – принес автору заветные $4,3 млн. Некоторые считают, что немецкий фотограф сам приобретает свои снимки, чтобы создать ажиотаж вокруг себя. Но, учитывая, что из 15 самых дорогих фотографий мира 4 принадлежат работе Гурски, это маловероятно. Кроме того, эксперты Нью-Йоркского музея современного искусства описали снимок Гурски как «романтический гимн величию реки Рейн», а на их мнение можно положиться.

Синди Шерман, «Без названия # 96» – $3,8 млн

Американского фотографа Синди Шерман считают самой влиятельной женщиной в современной фотографии, а продажи ее снимков только подтверждают это.

Шерман очень часто высмеивает образ женщин в рекламе и на телевидении, а также пытается разрушить стереотипные представления о женщинах в культуре своего времени. Автор предпочитает работать без помощников и костюмеров. Практически на всех снимках изображена она сама, высмеивающая современный культ красоты. Всеобщее признание фотограф получила в 2011 году, когда ее снимок «Без названия # 96», сделанный в 1981 году, был продан за $3,8 млн. Год спустя автор получила еще $2,8 млн за репринт, то есть повторную печать снимка.



Джефф Уолл, «Говорят мертвые воины» – $3,6 млн

Самую дорогую работу канадского художника и историка-искусствоведа Джеффа Уолла не пустили на выставку в московском Историческом музее, посчитав снимок «политически неблагонадежным». Дело в том, что на фотографии изображены убитые взрывом в Афганистане советские солдаты. Картина срежиссирована так, что убитые неожиданно воскресают и оглядывают свои тела. Через несколько лет, в 2012 году, картину приобрел неизвестный коллекционер на аукционе Christie's за $3,6 млн.

Андреас Гурски, «99 центов II Диптих» – $3,3 млн

Фото Рейна – не единственная работа Гурски в списке самых дорогих фото, когда-либо проданных с аукционов. Снимок «99 центов II Диптих», изображающий интерьер одного из магазинов формата 99 Cent в Лос-Анджелесе на бульваре Сансет, был куплен украинским сталелитейным магнатом Виктором Пинчуком на аукционе Sotheby's в Лондоне за $3,3 млн в 2001 году. В этот раз Гурски сделал несколько подобных фото, и в мае 2006 года на аукционе Sotheby's в Нью-Йорке первый репринт был продан за $2,25 млн, а через полгода через аукцион Phillips в том же городе был куплен второй репринт автора за $2,48 млн. Как позже выяснилось, снимок приобрела галерея Нью-Йорка.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

КОГДА АВТОПРОМ ОТКАЖЕТСЯ ОТ ЗЕРКАЛ?

Словно сговорившись, сразу несколько концернов объявили о переходе в 2019 году на камеры заднего вида вместо обычных зеркал. Напомним, что еще в 2015 году Всемирный форум за гармонизацию правил для транспортных средств, работающий в рамках ООН и отвечающий за выработку международных автомобильных стандартов, разрешил производителям начать постепенный выпуск автомобилей без зеркал. В июне 2016 года власти Японии официально разрешили эксплуатацию на дорогах страны автомобилей с камерами и дисплеями вместо зеркал заднего вида. В том же году эксплуатацию транспортных средств без зеркал разрешили в Евросоюзе. В США подобного закона еще нет, поэтому даже беспилотники, тестируемые компаниями Tesla и Google, оборудованы зеркалами, хотя искусственному интеллекту они ни к чему. Тем не менее 2019-й станет переломным в процессе постепенного исчезновения наружных зеркал заднего вида. Как пишет Engadget, именно в этом году в продаже появятся первые массовые автомобили, оборудованные исключительно камерами заднего вида. Ранее всего это случится в Японии – в частности, об этом на днях официально заявили в Mitsubishi, анонсировав свои камеры с искусственным интеллектом, и в Германии, где BMW также решили отказаться от зеркал в пользу умных камер. Не обнаружить зеркал и на новейшем Mercedes-AMG GT, которые заменили камеры в дверях. В том же 2019 году должен выйти лишенный зеркал роскошный кроссовер Aston Martin DBX, где они также заменены на современные камеры высокого разрешения. Аналогичное решение применено и в гиперкаре Aston Martin Valkyrie. Новый компакт-паркетник Model Y компании Tesla также будет продаваться без боковых зеркал. Нет их и на электрогрузовике Tesla Semi и ее конкурента Thor ET-One.

МНЕНИЕ БИММЕРИСТА О TESLA MODEL 3

Профессиональный автоэксперт с большим опытом управления спортивными BMW проездил весь день на вражеском электроседане. Свою оценку чуждой ему машины Алекс МакКуллох, известный своими обзорами и тестами машин в крупнейших автомобильных изданиях, включая Road and Track, опубликовал в BMW Car Club America, где является одним из уважаемых участников сообщества и публикуется в качестве обозревателя. Алекс подчеркнул, что имел достаточное количество времени для знакомства с Model 3. Он сообщил, что большинство элементов управления были простыми и интуитивно понятными, хотя многое осуществлялось через сенсорный экран. В том числе даже такие часто используемые функции, как переключение фар, хотя это было бы проще и безопаснее сделать как на обычных машинах, на стебле или подрулевой рукоятке. Еще более странным было расположение кнопки аварийной сигнализации, которая, по идее, должна бы находиться в зоне прямой видимости, с удобным доступом. Но нет же – инженеры «Теслы» почему-то поместили ее куда-то вверх, рядом с салонным зеркалом заднего вида. Не самая лучшая идея. Однако все эти и другие конструктивные странности искупили ездовые характеристики бюджетной «Теслы» (напомним, ценой от $35 тыс.), которые привели биммериста в восторг, даже вопреки его предвзятому отношению к машинам такого типа. Своей послушностью руля, скоростной динамикой и цепкостью дороги на виражах Model 3 напомнила Алексу эталонных представителей продукции баварского концерна – прежде всего, классический E46 M3. Компактная электрическая четырехдверка полностью оправдала водительские ожидания. Адепт машин с ДВС увидел в тесловской «тройке» то самое неизбежное будущее, что идет на смену его любимым бензиновым монстрам, хотя это и печалит его.

СТУЛ СТОИМОСТЬЮ $51 ТЫС.

Rolls-Royce представил самое продвинутое кресло в мире, в котором можно ощутить себя, словно в невесомости. Некоторым оно уже напомнило обычную лежанку стоматолога и связанные с этим далеко не самые лучшие воспоминания. Но что делает Elysium-R настолько продвинутым, что за него просят 38 тыс. фунтов ($51 456)? Помимо самого бренда производителя, разумеется. Конечно, это высокопрочная рама из нержавеющей стали с позолоченными элементами структуры, анилиновая кожа обивки и заполненные гелем подлокотники, принимающие форму руки человека. Однако наибольшей ценностью является впервые реализованный в этом, по сути, офисном предмете интерьера, уникальный механизм флотации. Многолетние исследования кинематики человеческого тела позволили доктору Дэвиду Викетту создать математическую модель для технологии, которая контролирует механизм изменения формы и угла наклона сиденья и спинки кресла таким образом, что сидящий практически не чувствует веса собственного тела, как в невесомости. Как только вы сядете в него, вы сможете манипулировать им, смещая центр масс подобно тому, как байкер меняет траекторию движения своего мотоцикла. Впрочем, запредельная цена Elysium-R позволяет надеяться, что копирайтеры из Поднебесной воспроизведут эту технологию на более доступном уровне. Тогда и оценим.

Что нового на авторынке ожидаем в 2018 году? – Часть 2

В 2018 году казахстанский рынок ожидает множество автопремьер. «Капитал.kz» продолжает анонсировать автоновинки этого года.

Оксана Черноножкина

Новый Range Rover на нашем рынке продаваться будет однозначно. Причем появится одним из первых – продажи автомобиля начнутся уже в феврале. Модель пропитана английской роскошью и аристократизмом от крышки фаркопа до регулировки яркости света в салоне. Два цветовых решения вентиляционных отверстий переднего бампера, 6 вариантов колесных дисков, 2 дизайнерских пакета оформления экстерьера, 4 варианта головного освещения, 3 варианта обивки салона, 25 массажных программ для подушек кресел, 10 цветов освещения салона, система ионизации воздуха, до 18 точек подзарядки мобильных устройств, солнцезащитная шторка панорамной крыши, которая подчиняется жестам, проекционный дисплей нового поколения и, конечно же, инновационная технология Activity Key. Она представляет собой браслет, с помощью которого водители могут открыть и закрыть автомобиль без использования обычного ключа. Он полностью водонепроницаем и может безопасно погрузиться на глубину 18 метров, а также выдерживает температуру от -50 до +85 градусов. Еще есть неимоверное количество систем помощи водителю, благодаря которым британский внедорожник с легкостью справляется с любым дорожным покрытием, а также может штурмовать суровый ландшафт и водные преграды. Линейка двигателей представлена двумя дизельными моторами объемом 3,0 (249 л.с.) и 4,4 литра (339 л.с.), тремя бензиновыми ДВС с нагнетателем – 3,0-литровый V6 (340 и 380 л.с.) и 5,0-литровый V8 (525 л.с.) – и гибридной силовой установкой, сочетающей 300-сильный 2,0-литровый бензиновый двигатель Ingenium с электромотором мощностью 116 л.с.

Всего лишь на месяц позже, то есть уже в марте, ожидают у нас и появление компактного кроссовера от Jaguar – E-Pace. Построен автомобиль на той же платформе, что и Land Rover Discovery Sport. Короткие свесы, мощные крылья, скошенная крыша, внешность в стиле F-Type, цветной проекционный дисплей в салоне, электронные «помощники» вроде систем контроля «слепых» зон, распознавания дорожных знаков и экстренного торможения с возможностью идентификации пешеходов – в общем, полный набор. Двигателей предлагается пять, все двухлитровые, с турбонаддувом семейства Ingenium: три дизеля мощностью 150, 180 и 240 л.с. и два атмосферника – 249 и 300 л.с. КПП – 9-ступнечатый «автомат». Привод – исключительно полный.

Начали принимать заказы и на новый Bentley Continental GT. Если у вас в планах обзавестись этой роскошной «яхтой на колесах», есть смысл поторопиться – квота на наш рынок ограничена. Внешние отличия от предшественника не кажутся разительными, но, поверьте, новый Conti GT – совсем другой! Его построили на «тележке» Porsche Panamera, а кузов у него полностью алюминиевый. Внутри кожа тончайшей выделки, натуральный шпон и самые передовые технологии. Отличительная деталь интерьера – вращающийся вокруг собственной оси центральный дисплей мультимедийной системы диагональю 12,3 дюйма. Под капотом – W12 с двойным наддувом и комбинированным впрыском топлива от Bentayga: объем – 6 литров, мощность – 635 л.с., крутящий момент – 900 Нм. Коробка – 8-ступнечатый робот с двумя сцеплениями. Постоянный полный привод с самоблокирующимся дифференциалом Torsen ушел в прошлое – передняя ось теперь подключается через многодисковую муфту. Максимальная скорость нового GT – 333 км/ч. Разгон до 100 км/ч занимает 3,7 секунды.

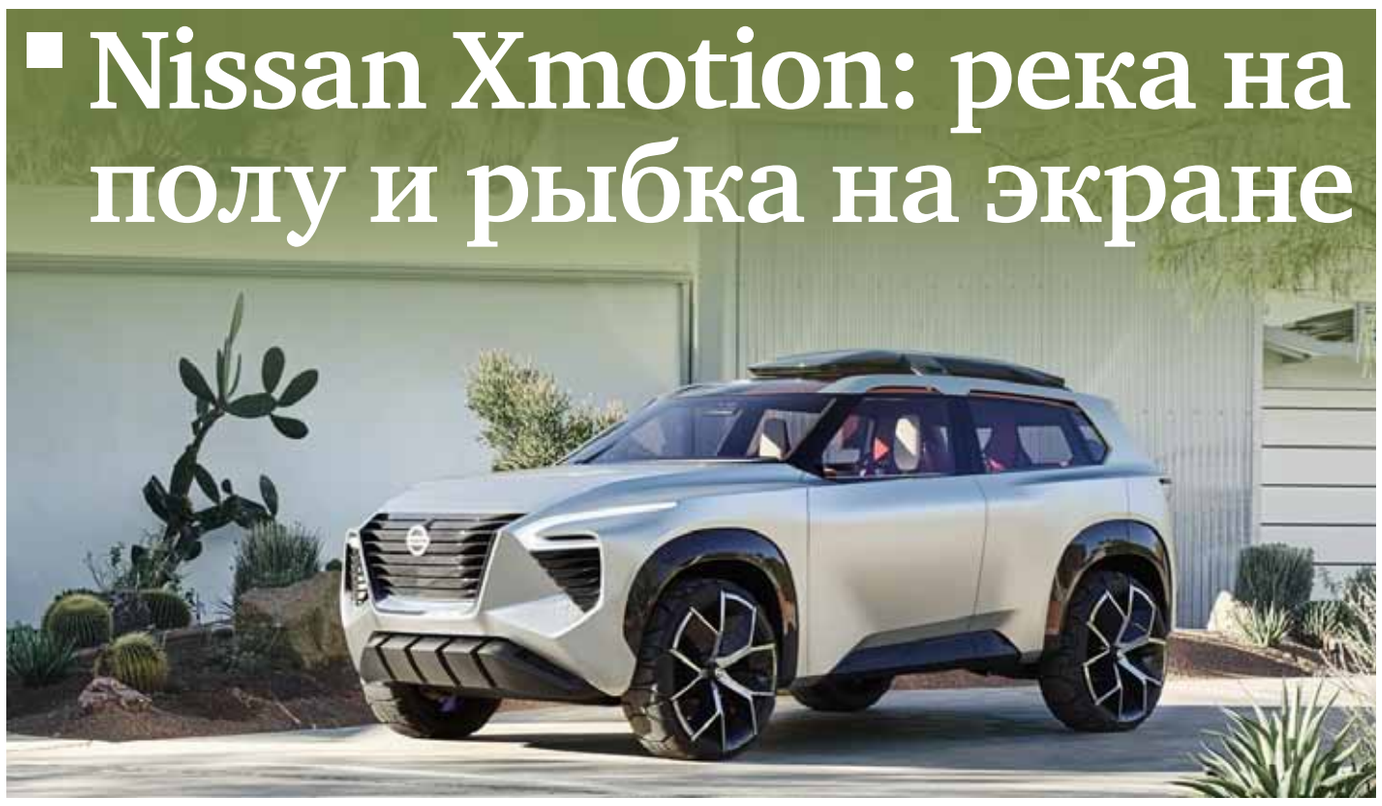
Еще одна новинка, которую следует ожидать весной, – премиальный седан Audi A8. Голосовое управление, самообучающаяся навигационная система, автопарковщик, автопилот третьего уровня, массаж ступней для задних пассажиров… Общее число «помощников» в новой A8 насчитывает 41 – на сегодняшний день это новый стандарт класса! В тех же лампах для чтения здесь регулируются не только яркость и положение, но и размер светового пятна! Напомним и то, что в основе автомобиля лежит продвинутая вариация платформы MLB Evo. Если в двух словах, то электромеханика здесь способна не только подавлять крены, но и с точно выверенным ходом и в точно рассчитанный момент приподнимать и опускать каждое колесо по отдельности, тем самым филигранно отрабатывая неровности, замеченные всевидящим оком фронтальной камеры, которая сканирует дорогу 18 раз в секунду. Кроме этого, новая пневмоподвеска умеет подавлять клевки и наклоны кузова при торможении и разгоне, а на скорости выше 120 км/ч опускает кузов на 20 мм. И, что немаловажно, все версии флагмана Audi без исключения будут гибридами.

Самый же дорогой и роскошный автомобиль, обладателем которого можно будет стать в Казахстане в 2018 году, – это Rolls-Royce Phantom VIII. Он создан на невероятно прочной новейшей алюминиевой платформе Architecture of Luxury. К ней прилагается адаптивная пневматическая подвеска, процессор которой ежесекундно делает миллионы вычислений, анализируя данные рельефа, которые поступают к нему от стереоскопической камеры, встроенной в лобовое стекло. Чтобы в салоне была идеальная тишина, на автомобиль «навесили» более 130 килограмм звукоизоляционного материала, его кузов получил двухслойное шестимиллиметровое лаковое покрытие, а шины – Silent-Seal – имеют внутреннюю прослойку из полимерной пены, гасящей шорох протекторов.

Двери, как и прежде, распашные, и дорогущие механические часы на центральной консоли все также присутствуют. Мультимедийная система – ультрасовременная, пакет электронных помощников – обширнейший. Передняя панель – «галерея» в прямом и переносном смысле. А сзади теперь есть уютный отсек для напитков с декантером и бокалами. Под капотом – модернизированный V12 объемом 6,75 литра, снабженный двумя турбинами. Мощность – достаточная, чтобы разогнать автомобиль до 100 км/ч за 5,3 секунды.

Кстати, заказы на него тоже уже принимают. Здесь стоит учитывать, что вся тонкая сборка узлов и салона Phantom ведется вручную. Поэтому в зависимости от ваших «претензий» с момента заказа до момента получения автомобиля может пройти от 3-4 месяцев и более.

Nissan Xmotion: река на полу и рыбка на экране



Японский автопроизводитель представил на автосалоне в Детройте концепт-кар, наглядно показывающий, какими станут кроссоверы марки к 2020 году.

«С помощью концепта Xmotion мы исследовали более брутальную и мощную сторону стратегии Intelligent Mobility. Смелые и атлетические формы и пропорции при ближайшем рассмотрении контрастируют с аспектами традиционных японских ремесел, воплощенными в современном стиле, – отметил в своем выступлении на презентации старший вице-президент глобального отделения дизайна Nissan Motor Co., Ltd Альфонсо Альбайса. – На первый взгляд стилистический язык Xmotion может показаться минималистичным, но при более внимательном рассмотрении мы видим «скрытые» слои, которые делают этот концепт уникальным».

«Скрытые слои» – о, да, без них не обошлось. Динамичная внешность, скульптурные формы… К созданию дизайна концепта приложили руку представители нового поколения киотских мастеров из проекта GO ON, используя традиционные техники, чтобы создавать восхитительные новые образцы дизайна, привлекательные для всех людей, независимо от их культурной среды и национальной принадлежности, они несут миру «поэзию японского дизайна».

Так, к примеру, интерьер автомобиля в целом построен на изображении реки на полу, где центральная консоль играет роль моста. Здесь применяется традиционная японская техника деревообработки (kanawa tsugi), которую можно увидеть в столярных изделиях, используемых при строительстве храмов и святилищ. Дизайн панели управления Xmotion – современная интерпретация традиционного деревянного изделия kigumi. А после запуска систем машины, кстати, по отпечатку пальца, на центральном экране появляется виртуальная рыбка – один в один декоративный японский карп кои, – которая является своего рода гидом для водителя, когда тот включает в автомобиле режим автопилота.

Всего в интерьере семь цифровых дисплеев. Три главных, а также два крайних (левый и правый) расположены по всей ширине панели управления. Также в наличии «цифровое внутреннее зеркало заднего вида» на потолке и дисплей на центральной консоли. Управлять дисплеями, равно как и информационно-развлекательной системой, можно с помощью жестов и движения глаз.

Концептуальный Xmotion получился у японцев шестиместным. Более того, благодаря длинной базе и колесам, как бы «раздвинутым» к углам кузова, конструкторам удалось сформировать новую компоновку пассажирского салона – «4+2». Сиденья все индивидуальные, установлены в три ряда, третий ряд – конечно же, детский.

В экстерьере выделяются оригинальные U-образные блоки фар и смелая интерпретация «фирменной» радиаторной решетки Nissan с V-образным элементом, символизирующим движение. Из прочих «изюминок» экстерьера можно выделить втягивающийся верхний багажный контейнер и уникальную конструкцию задних блоков фонарей, вдохновленную традициями японской резьбы по дереву. И, конечно, брутальные колеса с неокрашенными дисками и внедорожными шинами. Они вызывают ассоциации с механическими инструментами и выглядят единым целым с шинами, а протекторы шин физически нанесены на 21-дюймовые легкосплавные диски.

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 «ИД Капитал»
Газета является членом организации “Project Syndicate”.

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

Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»
Журналисты: **Георгий Ковалёв, Дмитрий Чепелев, Ксения Бондал, Николай Дрозд, Оксана Черноножкина**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 24.01.2018 г. Заказ N 24923.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04