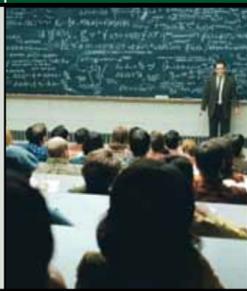




Как изменение Генплана Алматы поможет бизнесу



Национальный рейтинг лучших вузов Казахстана -2017



Jessica Leonard about benefits of receiving higher education in English

КАПИТАЛ

№28
(578)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 29 ИЮНЯ, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

5 ВЫЗОВОВ для мировых банков в ближайшие годы

страница 5

Академия успешных леди: от мечты до воплощения

страница 11

История казахстанского ювелирного бренда

страница 7

Как инвестировать, не отрываясь от интернета

страница 5

Мы в сети



kapital.kz

Подписной индекс

65009

Сколько будет стоить нефть?

От \$30 до \$80 - прогнозы и реальность

Елена Тумашова

Пока одни аналитики нефтяного рынка предсказывают падение стоимости черного золота до \$30 за баррель в следующем году, в противовес им другие мировые эксперты говорят об уровне \$60-80 – на перспективу нескольких лет. Какое из этих предположений станет реальностью?

В настоящее время баррель нефти марки Brent торгуется на уровне \$46-47 – таковы данные на 18.00 среды, 28 июня. Недели ранее цена опускалась ниже \$44,5, в то время как в месяц назад котировки находились на уровне \$51-52. Максимальная стоимость с начала этого года – выше \$58 за баррель – зафиксирована в первых числах января.

Что способствует «медвежью»?

Согласно предположению, высказанному представителями Bank of America Merrill Lynch, в следующем году «бочка» североморской смеси может опуститься в цене до \$30. О таком же уровне говорят и в консалтинговой компании Facts Global Energy (FGE): аналитики ожидают, что их прогноз сбудется к тому же сроку, который обозначают коллеги, при этом баррель пройдет этап в \$40 в этом году. Вероятность обозначенной траектории будет зависеть от того, что рынок получит больше нефти: новые поставки превысят рост спроса на этот ресурс. На ситуацию может повлиять Организация стран – экспортеров нефти – если увеличит сокращение добычи.

По мнению Натальи Мильчаковой, замдиректора аналитического департамента «Альпари», в этом году крайне маловероятно, что баррель североморской смеси подешевеет до \$30. «Основные страны – потребители нефти уже вышли из кризиса, спрос на нефть растет, и увеличение предложения черного золота со стороны сланцевиков пока не сильно давит вниз котировки», – поясняет эксперт.

По ее мнению, цена в \$40 за баррель в этом году представляется более вероятным вариантом.

Как поясняет спикер, сейчас на рынок нефти воздействуют два основных спекулятивных фактора: коммерческие запасы нефти в США и количество активных буровых установок в США. «Если хотя бы один из таких показателей расходится с прогнозным значением, то цена нефти резко реагирует ростом или падением, независимо от того, оказался ли прогноз лучше или хуже рынка. Большой объем коммерческих запасов и рост числа активных буровых установок в США способствует «медвежьему» давлению на нефтяные цены», – говорит Наталья Мильчакова.

Достигнет ли нефть \$80?

С другой стороны, есть прогноз, согласно которому нефть вполне может обосноваться на уровне \$60-80 за баррель. Такого мнения, в частности, придерживаются в UBS, аналитики говорят о таких ценах в долгосрочной перспективе. Это объясня-



ется тем, что все-таки соглашения картеля и его соратников сыграли на пользу рынку – снизили предложение. К концу 2018 года повлияет и такой фактор, как сокращение инвестиций, на которое мировые игроки были вынуждены пойти из-за глобального снижения цен. В то же время спрос на черный ресурс растет, что также будет опре-

делять стоимость. В 2015 году прирост составил 1,9 млн барр./сут., в 2016 году – 1,4 млн барр./сут., в 2017 и 2018 годах потребители, как ожидают в UBS, запросят на 1,3 млн барр./сут. больше предыдущего показателя.

[Продолжение на стр. 5]

Цифра номера

10 МРП составляет штраф за мелкое хулиганство на борту самолета

Подробнее [Стр.11]

Спикер номера

Дмитрий Зверев, практикующий бизнес-психолог и преподаватель «Высшей школы экономики»

Подробнее [Стр.8]

Цитата номера

«Настанет очень серьезный и революционный процесс борьбы людей, которые имеют возможность нормально жить, против тех людей и машин, которые займут ведущие позиции», – Ирина Хакамада, экс-политик, бизнес-тренер

Подробнее [Стр.4]

Акцент

Как бороться с незаконно устроенными парковками в Алматы?

Подробнее [Стр.2]

ПОБЕДИТЕЛИ SKYTRAX 2012-2017

Лучшая авиакомпания Центральной Азии и Индии на протяжении шести лет



air astana

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЙЕ

LOREAL ПРОДАЛА
THE BODY SHOP
ЗА 1 МЛРД ЕВРО

Французский косметический концерн L'Oréal подписал контракт с бразильским производителем натуральной косметики Natura Cosmetics о продаже своей марки личной косметики The Body Shop за 1 млрд евро, сообщает компания. Сделка будет закрыта в течение года. Условия ее заключения будут рассмотрены антимонопольными регуляторами в США и Бразилии. L'Oréal объявила о ведении экспанзивных переговоров с Natura в начале июня. Выручка The Body Shop в 2016 году составила 920 млн евро. Марка, производящая уходовую и декоративную косметику, ингредиенты которой закупаются по правилам «справедливой торговли», имеет 3 тыс. магазинов в 66 странах мира. Компания была куплена L'Oréal в 2006 году за \$811,52 млн. Бразильский производитель натуральной косметики Natura Cosmetics основан в 1969 году. Выручка компании за 2016 год составила 2,2 млрд евро. (RNS)

САМЫЙ ПОПУЛЯРНЫЙ
ТУР В МИРЕ

Тур по Ватикану был признан самым популярным среди пользователей сервиса TripAdvisor. Эксперты туроператора рассказали о том, кому выводу, проанализировав информацию о заказах с января 2016 года по настоящее время экскурсиях и круизах. Отдых в Ватикане включает в себя посещение его музеев, а также собора Святого Петра и Сикстинской капеллы. При этом участники экскурсий получают право проходить в эти достопримечательности без очереди. На втором месте – пешая экскурсия по Риму с посещением Коллеж, расположенных на папской территории. Третье место стала автобусно-тур по итальянской столице с обзором основных достопримечательностей. Четвертую позицию занял речной круиз по Чинаго. Замыкает пятерку лучших тур по Ватикану. Экскурсия также охватывает музеи, собор Святого Петра и Сикстинскую капеллу. На нее уходит подвоя, туристы при этом также избавлены от необходимости стоять в очередях. В топ-10 также вошло посещение смотровой площадки в Нью-Йорке One World Observatory, Большого каньона и Лас-Вегаса, небоскреба Эмпайр-стейт-билдинг (Нью-Йорк), храма Святого Семейства в Барселоне и самого высокого здания сооружения «Бурдж-Халифа» в Дубае. (Penta.ru)

ТАКАТА ПОДАЛА
НА БАНКРОТСТВО
В ЯПОНИИ И США

Японский производитель автомобильных подушек безопасности и других запчастей — Таката подавала заявления о банкротстве и о защите от кредиторов в США и Японии. 84-летняя компания объявила о том, что временно подаст ей возможность выпустить и заменить ранее поставленные 19 автопровайдителям дефектные подушки, которые, как оказалось, взрываются при определенных условиях и из-за которых погибли не менее 17 человек. Гендиректор и президент компании Сигэхиса Такада, семья которого контролирует Таката, заявил, что сам он и остальные топ-менеджеры компании в настоящее время часть активов Таката за \$1,6 млрд выкупит конкурент — китайская корпорация Key Safety Systems, базирующаяся в Детройте. Президент и гендиректор KSS Джейсон Люо заявил, что считает Таката потенциально крепким бизнесом с умелыми сотрудниками и удачным географическим охватом рынка. Переговоры между компаниями продолжались 16 месяцев. Ключевые договоренности должны были заключены в ближайшие недели, а процедура банкротства должна завершиться в I квартале 2018 года. Те мощности, которые останутся у Таката, продолжат выпускать подушки для замков. Дочка Таката в США объявила о продаже от 40 до 50 млн акций в пользу США — в 1,7 трлн иен (\$15 млрд). Крупнейший покупатель Таката — Honda Motor заявила, что пока не договорилась с производителем подушек о том, кто будет осуществлять контроль за отаковую капитализацию. (vedomosti.ru)

КВАРТИРЫ
В АФИНАХ УХОДЯТ
ЗА ОДНУ ДЕСЯТУЮ
ОТ РЫНОЧНОЙ
СТОИМОСТИ

Цены в столице Греции сейчас настолько низки, что в некоторых случаях владельцы домов рады продать их с минимальной скидкой. Такую статистику приводит министерство финансов страны. Так, в первом квартале 2017 года в некоторых районах городской агломерации квартиры продавались по цене 100 евро за квадратный метр, при том что средняя цена на аналогичную — 1250 евро за «квадрат». В большинстве же случаев реальная цена сделок оказывалась в пять-шесть раз ниже справедливой рыночной стоимости. Взаемке приводятся такие примеры: квартира в пригороде Перистери в доме 1967 года в просторной была продана по цене 321 евро за 1 кв. м, хотя стандартная цена для этого района — 1050 евро; квартира площадью 81 кв. м в Вулагиени продана в марте по 988 евро за кв. м вместо 3500 евро; 116-метровая квартира 1989 года в районе Зографу продана за 35 000 евро, тогда как ее рыночная цена 145 000 евро; 59-метровая квартира в Марусси ушла за 25 000 евро вместо возможных 97 000. Такие распродажи являются вынужденными: десятки тысяч собственников вынуждены позволить себе продать наюгу на выживание и предпочитают от нее избавиться. При этом многие транзакции проводятся за наличные, поэтому случаев занижения цен может быть больше, отмечают аналитики. Между тем недавно греческий Центробанк сообщил, что дома в Греции почти перестали дешеветь, а в Афинах даже немного подорожали. (realtynews.ru)

Бизнес-психолог: пятый элемент для создания dream team

Арина Усманова

Что мешает коллективу выкладываться на 100%, откуда берутся конфликты и как сделать так, чтобы сотрудники были дружны? Вопрос качественной работы команды волнует почти каждого казахстанского руководителя. О том, как справиться с задачей создания команды мечты и зачем для этого приглашать консультантов, рассказывает «Капитал.kz» — рассказал практикующий бизнес-психолог и преподаватель российского Национального исследовательского университета «Высшей школы экономики» Дмитрий Зверев.

— Кто такие бизнес-психологи и чем они отличаются от бизнес-тренеров? — Бизнес-тренер занимается обучением и развитием персонала, а это лишь часть процесса бизнес-психологии. Человек, умеющий выстраивать бизнес-процессы, не всегда способен обучать. Задачи, которые раньше лежали на бизнес-тренере, сегодня делегируют психологу. Популяризировать услуги помогают аудиторские компании. Консалтинг все более активно развивает направление бизнес-психологии, которое раньше называлось управленческим консультированием, или консультингом по управленческим процессам.

— Услуги бизнес-психологов в странах СНГ — явление достаточно новое и тем не менее уже довольно популярное. Кто он — ваш заказчик?

— Действительно, новое. И сам класс профессиональных бизнес-психологов появился недавно. В России, например, история началась с формирования первой в мире магистерской программы подготовки бизнес-психологов НИУ ВШЭ. Сейчас уже более пяти поколений выпускников получили дипломы и вышли на работу в компании, которые нуждаются в подобных услугах. К нам обращаются и государственные органы, и заводы, и спортивные команды. Но все же чаще других поступают запросы от крупных игроков рынка FMCG и индустриальных, которые активно сотрудничают с консалтингом. В XXI веке сильные игроки укрепляются, поэтому рынок сотрясает множество сделок по слияниям и поглощениям — «Вим-Биль-Данн» стал частью PepsiCo Group, Gillette был куплен Procter&Gamble. Вот здесь и открывается огромное поле для деятельности бизнес-психологов — коллективы сливаются и обновляются, а их нужно реорганизовывать, формировать новую идентичность.

— В какой момент нужно подключаться руководителю и воплощать полученные результаты в жизнь компании?

— Управленец подключается после рефлексирования от проведенных мероприятий. Рефлексия — важная часть работы с группой. Идет она по 6 шагам: какие получили эмоции; что именно происходило, какая получилась картина; какие выводы или уроки из этих выводов; перенесение выводов на реальную рабочую деятельность; и самый последний и главный вопрос — что сотрудник или группа будут делать иначе. Здесь подключается начальник, приводит негативные или позитивные примеры из работы и подводит итог, дополнительно проговаривая полученные от работы бизнес-психолога результаты. Важно вывести опыт из рабочего задания в коллективную работу.



in the room», или «сон в комнате» — все в коллективе знают о проблеме, но никто о ней не говорит. Нахождение этих словов и вынесение их на общий дискурс — задача бизнес-психолога.

— Как быть компаниям, у которых нет возможности обратиться за помощью к бизнес-психологу? — В конце концов все сводится к простой философии — быть этичным, корректным руководителем. Если вы допускаете ошибки и искренне в них раскаиваетесь, то коллектив вас простит. Постарайтесь действовать в общих интересах, учитывайте мнение коллектива, идите на компромисс. Лучшая стратегия — win-win, или взаимная выгода. Можно использовать простые и понятные способы мотивации — показывать видео с историями успеха или предлагать прочесть книги о миллиардерах, которые достигли процветания благодаря тому, что выходили за рамки должностных инструкций. Обмениться примерами из работы и подвести итог, дополнительно проговаривая полученные от работы бизнес-психолога результаты. Важно вывести опыт из рабочего задания в коллективную работу.

Если коллектив создается с нуля

Лучше всего пригласить специалиста. Бизнес-психолог проведет тренинг по формированию рабочей группы, состоящей из знакомства, упражнений на сплочение и правильное принятие решений, достижение совместных целей. Вне тренинга человеческие отношения выстраиваются хаотично, а с ним есть возможность узнать о коллегах что-то интересное. Это и помогает сформировать доверительные дружеские отношения. Правильно проведенный тренинг с 3-4 заданиями за 1,5 часа ускорит и сделает более качественным процесс формирования группы, который в случае его отсутствия шел бы до 3-4 месяцев.

Это поможет:

- Берем у новичка интервью на любую тему — как провел полдень, какой любимый фильм и почему именно он и проч.
- Заполняем заранее распечатанную форму странички Facebook: где родился, чем интересуется, за какие команды болел; в детстве мечтал быть и проч. Знакомим со страничкой.
- Рассказываем 3 факта о себе: 2 ложных, один настоящий. Коллектив угадывает, какой.
- Рисуем на доске хронология событий: родился, поступил в университет, устроился на работу, впервые поехал за границу и проч. Коллектив может задавать интересующие вопросы.

Если коллектив находится в процессе формирования

Вы обновляете команду, дополняя новыми сотрудниками, или сливаете несколько коллективов в один. До тех пор, пока мы не поймем, в каком составе участники мы планируем работать, тренинг проводить не стоит. В случае замены членов повторный тренинг может быть воспринят негативно. Достаточно формальных процедур — знакомство и мини-задания новичкам — для понимания того, как они будут сосуществовать со старыми членами и в каком составе коллектив сформируется, можно будет приступить к полноценным тренингам.

Это поможет:

- Подключаем новичка к решению простых рабочих вопросов — это его обязанность.
- Разделяем рабочие вопросы по группам и назначаем конкретных наставников.
- Беседуем с новичком после недели, 2 недель, месяца в дружеском ключе: говорим о впечатлениях, сложностях и успехах.

Если группа сформировалась и стабильно работает, но в ней присутствуют конфликты

Здесь нужно понимать, что мы имеем дело с людьми, у которых опыт работы в команде различен: кто-то прошел четырех ступей. Сидящему на таком уровне участники вправе дать обратную связь, особенно неудобную, ту, о которой было сложно сказать без тренинга.

Цель задания: завершить в настоящем ситуации, не законченные в прошлом.

— Как быть компаниям, у которых нет возможности обратиться за помощью к бизнес-психологу?

В конце концов все сводится к простой философии — быть этичным, корректным руководителем. Если вы допускаете ошибки и искренне в них раскаиваетесь, то коллектив вас простит. Постарайтесь действовать в общих интересах, учитывайте мнение коллектива, идите на компромисс. Лучшая стратегия — win-win, или взаимная выгода. Можно использовать простые и понятные способы мотивации — показывать видео с историями успеха или предлагать прочесть книги о миллиардерах, которые достигли процветания благодаря тому, что выходили за рамки должностных инструкций. Обмениться примерами из работы и подвести итог, дополнительно проговаривая полученные от работы бизнес-психолога результаты. Важно вывести опыт из рабочего задания в коллективную работу.

Дмитрий Зверев — бизнес-психолог и преподаватель факультета социальных наук НИУ ВШЭ. Закончил НИУ ВШЭ, дополнив образование повышением квалификации в области бизнес-психологии в британском University of Westminster и London Metropolitan University. Дмитрий начал свою карьеру в крупной компании в качестве HR-менеджера, в дальнейшем сконцентрировал внимание на преподавании и частном консультировании многочисленных клиентов.

— Как быть компаниям, у которых нет возможности обратиться за помощью к бизнес-психологу?

В конце концов все сводится к простой философии — быть этичным, корректным руководителем. Если вы допускаете ошибки и искренне в них раскаиваетесь, то коллектив вас простит. Постарайтесь действовать в общих интересах, учитывайте мнение коллектива, идите на компромисс. Лучшая стратегия — win-win, или взаимная выгода. Можно использовать простые и понятные способы мотивации — показывать видео с историями успеха или предлагать прочесть книги о миллиардерах, которые достигли процветания благодаря тому, что выходили за рамки должностных инструкций. Обмениться примерами из работы и подвести итог, дополнительно проговаривая полученные от работы бизнес-психолога результаты. Важно вывести опыт из рабочего задания в коллективную работу.

Это поможет:

- Коллектив анонимно пишет об имеющихся проблемах на бумаге.
- Результаты зачитывают, затем ранжируют сложность решения по баллам. Выявляют самые упоминаемые проблемы и самые простые для решения. Затем проводится голосование за способ решения задач.

— Как быть компаниям, у которых нет возможности обратиться за помощью к бизнес-психологу?

В конце концов все сводится к простой философии — быть этичным, корректным руководителем. Если вы допускаете ошибки и искренне в них раскаиваетесь, то коллектив вас простит. Постарайтесь действовать в общих интересах, учитывайте мнение коллектива, идите на компромисс. Лучшая стратегия — win-win, или взаимная выгода. Можно использовать простые и понятные способы мотивации — показывать видео с историями успеха или предлагать прочесть книги о миллиардерах, которые достигли процветания благодаря тому, что выходили за рамки должностных инструкций. Обмениться примерами из работы и подвести итог, дополнительно проговаривая полученные от работы бизнес-психолога результаты. Важно вывести опыт из рабочего задания в коллективную работу.

— Как быть компаниям, у которых нет возможности обратиться за помощью к бизнес-психологу?

В конце концов все сводится к простой философии — быть этичным, корректным руководителем. Если вы допускаете ошибки и искренне в них раскаиваетесь, то коллектив вас простит. Постарайтесь действовать в общих интересах, учитывайте мнение коллектива, идите на компромисс. Лучшая стратегия — win-win, или взаимная выгода. Можно использовать простые и понятные способы мотивации — показывать видео с историями успеха или предлагать прочесть книги о миллиардерах, которые достигли процветания благодаря тому, что выходили за рамки должностных инструкций. Обмениться примерами из работы и подвести итог, дополнительно проговаривая полученные от работы бизнес-психолога результаты. Важно вывести опыт из рабочего задания в коллективную работу.

— Как быть компаниям, у которых нет возможности обратиться за помощью к бизнес-психологу?

В конце концов все сводится к простой философии — быть этичным, корректным руководителем. Если вы допускаете ошибки и искренне в них раскаиваетесь, то коллектив вас простит. Постарайтесь действовать в общих интересах, учитывайте мнение коллектива, идите на компромисс. Лучшая стратегия — win-win, или взаимная выгода. Можно использовать простые и понятные способы мотивации — показывать видео с историями успеха или предлагать прочесть книги о миллиардерах, которые достигли процветания благодаря тому, что выходили за рамки должностных инструкций. Обмениться примерами из работы и подвести итог, дополнительно проговаривая полученные от работы бизнес-психолога результаты. Важно вывести опыт из рабочего задания в коллективную работу.

— Как быть компаниям, у которых нет возможности обратиться за помощью к бизнес-психологу?

В конце концов все сводится к простой философии — быть этичным, корректным руководителем. Если вы допускаете ошибки и искренне в них раскаиваетесь, то коллектив вас простит. Постарайтесь действовать в общих интересах, учитывайте мнение коллектива, идите на компромисс. Лучшая стратегия — win-win, или взаимная выгода. Можно использовать простые и понятные способы мотивации — показывать видео с историями успеха или предлагать прочесть книги о миллиардерах, которые достигли процветания благодаря тому, что выходили за рамки должностных инструкций. Обмениться примерами из работы и подвести итог, дополнительно проговаривая полученные от работы бизнес-психолога результаты. Важно вывести опыт из рабочего задания в коллективную работу.

LET'S TALK

INFORMATIONAL AND EDUCATIONAL PROJECT IN ENGLISH

Jessica Leonard, Regional Director of American Councils for International Education, talks about benefits of receiving higher education in English

Language Center



Jessica Leonard, Regional Director of American Councils for International Education, talks about the development of trends in higher education in English, abroad and in Kazakhstan, as well as the benefits of receiving higher education in English. Today, KIMEP student - Mukash Khanym, Master Student of Business Administration program of Bang College of Business at KIMEP University speaks with Ms. Leonard. They also discuss the privileges and prospects for career growth for English-speaking graduates in their home countries and abroad

A few years ago there was a trend in Kazakhstan when students went abroad or tried to get education in English. Does this trend still exist now?

Yes, this trend remains in place now. Our experience shows that it is still popular nowadays. Part of our work involves Almaty's KIMEP University, and we support students who are interested in studying in the United States. And there is a continuing vast interest among Kazakh students in studying in the US. As the President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev noted, by 2018 training in some subjects and courses at all schools in Kazakhstan will be conducted in English. He supports this idea because he believes that English is a global language. This gives students many opportunities to expand their education and find more information on the Internet in English rather than in Kazakh or Russian, and it's useful especially for those who study in Kazakhstan.

How and why do you think this is happening? What is the explanation for this?

When we compare education systems in Kazakhstan and, for instance, in the US, we can see that the quality of US education is much higher. Firstly, because it's a developed country and it has many very good universities which had been established hundreds of years ago. Students and their parents understand that obtaining higher education at leading universities leads to good jobs at senior positions and helps graduates become fit for these jobs. As we know well enough, Kazakhstan has many investors and foreign multinational corporations operating in the country, and job today indicates that English is one of the basic requirements for employees. Job seekers' knowledge of Kazakh, Russian and English should be at an advanced level. Employers nowadays require candidates to speak English fluently. For this reason, you can consider it as a skill. This



means fluency in English offers you great opportunities and can open many doors in the future.

What is the main advantage of higher education in English compared to education received in a native language?

I think that when you are studying engineering or other technical specializations, like biotechnology, then yes, you can find information in Kazakh, but it will take really a lot of time to translate everything into Russian or Kazakh. If you know English, you will have a big advantage to find more information for yourself.

Students of what specializations more actively seek education in English?

According to our statistics, most popular specializations among students are computer science and IT, various fields of engineering, biology, physics, math and business areas like MBA programs and undergraduate business education and degrees in law.

What specific privileges do English-language universities offer to graduates?

They have more options to find a job compared to those who don't speak English. Also, those students can continue education abroad, for instance. The main privileges of graduates from universities modelled on the North American style of education are that they can continue their education in other countries and can have

from national universities. A large percentage of students are very active and intelligent.

How could local universities with such an education system attract students?

One of the privileges is that all of the courses are taught in English and, secondly, their education system is similar to that of North America which has many exchange programs and support for students, as well as internship opportunities at international firms and career center at universities. They create all the conditions for the development of students.

What do you think of local university applicants' interest in English-language education in Kazakhstan?

There is an individual question of the paying ability of students. If people have big enough budgets for education, firstly, they will choose to go abroad and study in other countries. As we know, KIMEP University has foreign instructors and teachers and train and teach only in English, and that is obligatory for all students to know English very well. As an alternative they can study at national, local universities which provide training especially in English because every person wants to get a good job, develop professionally and personally and to be competitive in the dynamic job market.

What are the career opportunities for English-speaking graduates in Kazakhstan, for example, graduates from the KIMEP University and so on?

There are a lot of national and foreign companies in Kazakhstan, and employees and workers know English and speak other foreign languages. Having such skills, you can be promoted to higher positions and can develop your career further. It serves as a tool, an instrument for a person, for example like driving a car, and it gives you many opportunities. I also observed that in Kazakhstan young people are very clever and hard-working. They always need to be flexible in such competitive environment to get jobs and have good positions. English knowledge and ability to work alone will not surprise anyone, and you should always bear in mind that you always need to be better, learn new skills, foreign languages or other abilities for your future.

Personal questions:

1. How much did you know about Kazakhstan before coming here? Did the reality live up to your expectations?

I came to Kazakhstan a long time ago and to remember is not so easy (laughter). The first impression was that the country was so very comfortable here because it is also a multicultural country. And I felt that it would be very comfortable to live and work here.

2. What were your first impressions of Kazakhstan?

First impressions were positive, of course. In Almaty you have a very beautiful nature, mountains. You just walk in the city and enjoy the view of mountains which is like a Hollywood film set, because it is so beautiful. I am really pleasantly surprised by these beautiful views and the nature.

3. How did your family react to you moving to Kazakhstan?

My parents were ok. Before I came to Kazakhstan I lived in Russia. I also have an international family as my mother lives in Turkey and brother has lived in Korea. And it is normal for us.

4. Did you like local cuisine? What is your favorite dish? Are there places in Almaty where you like to go to?

I like lagman (laughter). I think any American who comes to Kazakhstan will notice fruit and vegetables. If you have been in Europe or the US and tried a lot of things travelling around the world, you know that the taste is not so very good in some countries. They pick fruits and vegetables very early because they need to export them to other countries. But in Kazakhstan fruits and vegetables are tasty, especially melon and berries. I remember three weeks ago I visited beautiful places in mountains. There are many places in Almaty where you can walk around. Also parks are very nice here.

5. Can you tell us about your hobbies

I like skiing and swimming. In order to be fit, I do sports. And I like physical activity.

HOW MUCH DID YOU KNOW ABOUT KAZAKHSTAN BEFORE COMING HERE, DID THE REALITY LIVE UP TO YOUR EXPECTATIONS?

THE FIRST IMPRESSION OF THIS COUNTRY WAS THAT I FELT VERY COMFORTABLE HERE BECAUSE IT IS ALSO A MULTICULTURAL COUNTRY.

ARE THERE PLACES IN ALMATY WHERE YOU LIKE TO GO TO?

THERE ARE MANY PLACES IN ALMATY WHERE YOU CAN WALK AROUND. ALSO PARKS ARE VERY NICE IN ALMATY.

HOW DID YOUR FAMILY REACT TO YOU MOVING TO KAZAKHSTAN?

MY PARENTS WERE OK BEFORE I CAME TO KAZAKHSTAN I LIVED IN RUSSIA, I ALSO HAVE AN INTERNATIONAL FAMILY AS MY MOTHER HAD WORKED FOR MANY YEARS IN TURKEY AND BROTHER HAS LIVED IN KOREA AND IT IS NORMAL FOR US.

WHAT WERE YOUR FIRST IMPRESSIONS OF KAZAKHSTAN?

FIRST IMPRESSIONS WERE POSITIVE, OF COURSE. IN ALMATY YOU HAVE VERY BEAUTIFUL NATURE, MOUNTAINS.

DO YOU LIKE THE LOCAL CUISINE?

I LIKE LAGMAN (LAUGHTER). I THINK ANY AMERICAN WHO COMES TO KAZAKHSTAN WILL NOTICE FRUIT AND VEGETABLES.

WHAT WERE YOUR FIRST IMPRESSIONS OF KAZAKHSTAN?

FIRST IMPRESSIONS WERE POSITIVE, OF COURSE. IN ALMATY YOU HAVE VERY BEAUTIFUL NATURE, MOUNTAINS.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЕ

СКОЛЬКО СТОИТ
БОЛЬШОЙ БАРЬЕРНЫЙ
РИФ?

Австралийское подразделение консалтинговой компании Deloitte подсчитало примерную рыночную стоимость Большого Барьерного рифа. В Deloitte отметили, что риф — это не только самый большой в мире живой организм, но и богатство Австралии, которое внесло вклад в национальную экономику и бренд. По оценкам экспертов, ежегодно он приносит стране 6,4 млрд австралийских долларов (\$4,8 млрд) и обеспечивает 64 тыс. рабочих мест. При этом общая стоимость экосистемы рифа среди тех, кто его даже не посетил, еще выше: \$2 млрд вносит рекреационный туризм, в том числе дайвинг. При этом отмечается, что природная достопримечательность находится под угрозой из-за обесцвечивания. В июне 2016 года центр изучения коралловых рифов ARC Centre of Excellence при Университете Джеймса Кука сообщил, что в северной части рифа зафиксирована смерть 67% мелководных кораллов за прошедший летний месяц. Обесцвечивание происходит из-за выселения симбиотических водорослей зооксантелл. Без них кораллы голодают и легко разрушаются от внешнего воздействия. Как считает, это напрямую связано с глобальным потеплением и воздействием человека. (Epta.ru)

HARLEY-DAVIDSON
МОЖЕТ КУПИТЬ
СВОЕГО КОНКУРЕНТА

«Американский производитель мотоциклов Harley-Davidson может сделать предложение о покупке своему конкуренту из Италии — Ducati, сообщает Reuters со ссылкой на источники. Способность сделки может составить до 1,5 млрд евро. Консультантом по сделке Harley-Davidson наняла Goldman Sachs. Предложение о покупке Ducati также может сделать индийский производитель мотоциклов Bajaj Auto и несколько фондов. Предварительные предложения о покупке компании могут сделать в июне, рассказали источники. Сейчас Ducati находится под контролем индийской компании Volkswagen. Компания работает над продажей с инвестиционным фондом Evercore, вырученные средства должны помочь компании восстановиться после дилемского скандала, отмечает Reuters. (RSN)

QATAR AIRWAYS СТАЛА
ЛУЧШЕЙ СРЕДИ
АВИАКОМПАНИЙ

Qatar Airways возглавила мировой рейтинг авиакомпании World Airline Awards в 2017 году, свидетельствуют данные опроса британской маркетинговой компании Skytrax. В прошлом году катарский авиаперевозчик занял второе место по количеству победителей в номинации «Лучшая авиакомпания мира» в 2011–2012 годах. На второе место с третьего в этом году переместился Singapore Airlines, на третье с пятого — ANA All Nippon Airways. Лидер прошлогоднего рейтинга British Airways опустился на четвертое место. Пятое место заняла Cathay Pacific (в 2016 году — 4-е место), шестую — тайваньская EVA Air (8-е место), седьмую — Deutsche Lufthansa (10-е место), восьмью — Etihad Airways (12-е место) и замыкает десятку лидеров Garuda Indonesia (11-е место). Top-10 в этом году покинула Turkish Airlines, которая опустилась на 12-ю строчку с 7-й в 2016 году, а также австралийская Qantas, переместившись с 15-го места на 15-ю позицию с 9-й. Лучшим авиационным альянсом второй год признается Star Alliance. Три года подряд это победителем в данной номинации пассажиры называли OneWorld. В Европе лучшим перевозчиком признана авиакомпания Lufthansa, сместившаяся на второе место Turkish Airlines — лидера по итогам предыдущих шести лет подряд. Победитель поменялся и в Северной Америке — им стала Air Canada, в то время как прошлогодний лидер Virgin America опустился на 5-ю строчку. В Азии первое место сохранила за собой Singapore Airlines. В Восточной Европе рейтинг пятый год подряд занимает «Аэрофлот». В Африке, став неизменно посматривать в его сторону. Среди десяти лучших обзорщиков региональных авиаперевозчиков в этом году 57 осталась на четвертом месте. В опросе Skytrax, который проводится с августа 2016 года по май 2017 года, приняло участие 19,87 млн пассажиров из 105 государств. Всего в опросе упоминали 325 авиакомпаний, хотя в окончательный рейтинг включаются только 100 лучших авиаперевозчиков. (Интерфакс-Казахстан)

НОВЫЙ ПОКАЗАЛ
БОЕВЫЙ 737 MAX

Boeing официально представил новую модификацию узкофюзеляжного авиалайнера 737 Max 10. Новая модель является самой крупной среди узкофюзеляжных самолетов, производимых авиакомпаниями. «Наши клиенты попросили нас сделать этот самолет больше», — заявил президент Boeing Commercial Aircraft Джон Капалди. По его словам, более 10 клиентов уже готовы купить самолет новой модификации. Сделки о покупке в общей сложности около 240 самолетов были оформлены в ходе авиационно-космического салона Airshow2017, отметил он. Стоимость нового самолета, согласно каталогу, составляет порядка \$124,7 млн. Эксплуатация самолетов 737 Max 10 начнется в 2019 году. Ранее в партнерством Boeing привлекли и джентльменов компании. Например, дивизионное подразделение General Electric — GE Capital Aviation Service — заключило соглашение с Boeing о покупке 20 самолетов вертолета 7 джентльменов компании. BOS Aviation — собирается купить 10 новых самолетов американского авиаперевозчика, китайская CDB Aviation — также 10 лайнеров. (vedomosti.ru)

«Лайфхаки»: как выйти
на зарубежный рынок

Глобализация помогла бизнесу расширить сбытовые площадки, дав беспрецедентные возможности для роста. Тем не менее выход на зарубежные рынки до сих пор сопряжен с трудностями, которые для некоторых компаний становятся непреодолимыми. Главный вопрос, который должно решить для себя руководство, касается правильного выбора локации для переброски ресурсов. Сергей Козлов, генеральный директор компании «Металлан», представительств в Минске и Алматы, рекомендует для начала выбирать страны с похожими экономической конъюнктурой и потребительским менталитетом. Крупные компании, а следом за ними средний и малый бизнес, столкнувшиеся с сильной конкуренцией со стороны иностранных игроков, вынуждены переосмысливать продукты и сбытовые стратегии, а выход за границу, еще не так симально адаптировать их к местным условиям. Другими словами, взять товар, который успешно продается на одном рынке, и вносить никакие изменения, просто перенести его на другой рынок, даже на высокие продажи, не получится. Приходится учитывать специфические требования местных потребителей, налоговое,

таможенное и трудовое законодательство в общем, тратить кучу сил, времени и денег. Если речь идет о производстве, переориентировать его и даже разместить в непосредственной близости к местам продаж.

Прежде чем выходить на новый рынок, его необходимо внимательно изучить, понять проблемы, которые стоят перед вашими потенциальными клиентами. Иначе говоря, проверить, предложит ли уже кто-то решение этих проблем. Так вы поймете, какое место может занять ваш продукт и на какие продажи можно рассчитывать.

Найдите хорошего юриста, разбирающегося в законах и культурных нормах страны, в которой планируете развиваться. Проводите регулярные совещания со своими продавцами, маркетологами на местах, чтобы понимать потребности клиентов, оценивать перспективы продаж и строить планы доработки продукта и продвижения в него новых опций. Позаботьтесь о системе сбора отзывов — цените критику как надежный источник объективной информации.

Адаптируйте каналы рекламы и продаж. Выигрешная в одной стране стратегия может быть провальной в другой. Чем больше вы знаете о местном рынке, тем проще наладить продвижение.

Адаптируйте товарное и ценовое предложение. Это как раз то, что мы называем локализацией продукта. Нет смысла продавать то же самое, но обязательно адаптировать его к местным условиям. Другими словами, взять товар, который успешно продается на одном рынке, и вносить никакие изменения, просто перенести его на другой рынок, даже на высокие продажи, не получится. Приходится учитывать специфические требования местных потребителей, налоговое,

таможенное и трудовое законодательство в общем, тратить кучу сил, времени и денег. Если речь идет о производстве, переориентировать его и даже разместить в непосредственной близости к местам продаж.

Прежде чем выходить на новый рынок, его необходимо внимательно изучить, понять проблемы, которые стоят перед вашими потенциальными клиентами. Иначе говоря, проверить, предложит ли уже кто-то решение этих проблем. Так вы поймете, какое место может занять ваш продукт и на какие продажи можно рассчитывать.

Найдите хорошего юриста, разбирающегося в законах и культурных нормах страны, в которой планируете развиваться. Проводите регулярные совещания со своими продавцами, маркетологами на местах, чтобы понимать потребности клиентов, оценивать перспективы продаж и строить планы доработки продукта и продвижения в него новых опций. Позаботьтесь о системе сбора отзывов — цените критику как надежный источник объективной информации.

«Кремниевая саванна»

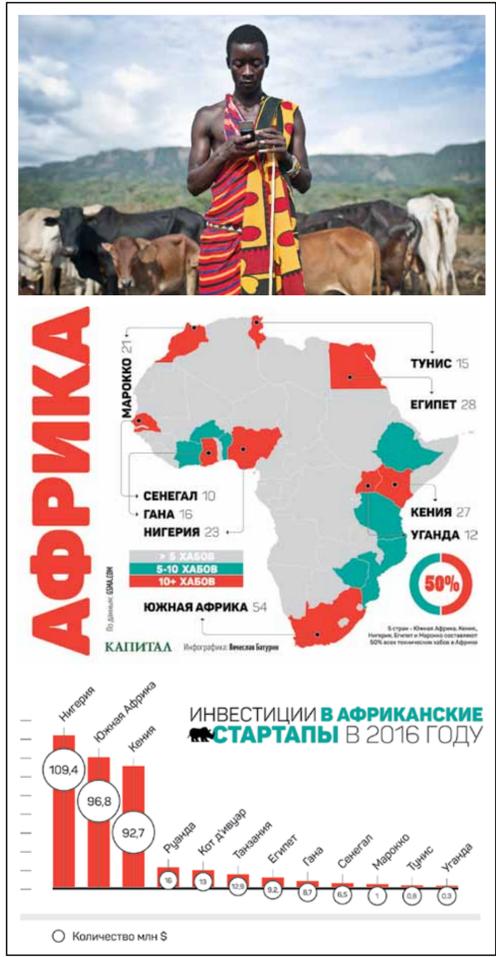
Блестящие перспективы африканских стартапов

Анна Байкина

Насколько обширны ваши познания об Африке? Если вы не увлекаетесь изучением стран Черного континента, то наверняка они ограничены информацией из новостей. Но это не так, ведь большая часть населения живет за чертой бедности. Если не винить в подброшенности, то так оно и есть. Практически все 55 стран огромного континента не имеют доступа к интернету, а доступ к нему, говоря уже о нем-то, больше. Но тогда почему Цукерберг во время своего тура по Ингери и Камеруну сказал, что «будущее будет твориться в Африке»? Почему же тогда так плохо? Согласно отчету аналитиков GSMA, африканские стартапы за прошлый год получили более \$366 млн инвестиций, разделив их среди 12 наиболее перспективных стран. Интересно отметить, что континент находится на пороге технологического ренессанса. О щедрых инвестициях и блестящих перспективах африканских стартапов — в материале «Капитал.Кз».

Первым будешь Инвесторы, услышав о «непаханом» технологическом «Африке», стали неизменно посматривать в его сторону. Среди десяти лучших обзорщиков региональных авиаперевозчиков в этом году 57 осталась на четвертом месте. В опросе Skytrax, который проводится с августа 2016 года по май 2017 года, приняло участие 19,87 млн пассажиров из 105 государств. Всего в опросе упоминали 325 авиакомпаний, хотя в окончательный рейтинг включаются только 100 лучших авиаперевозчиков. (Интерфакс-Казахстан)

Восточной Европе рейтинг пятый год подряд занимает «Аэрофлот». В Африке, став неизменно посматривать в его сторону. Среди десяти лучших обзорщиков региональных авиаперевозчиков в этом году 57 осталась на четвертом месте. В опросе Skytrax, который проводится с августа 2016 года по май 2017 года, приняло участие 19,87 млн пассажиров из 105 государств. Всего в опросе упоминали 325 авиакомпаний, хотя в окончательный рейтинг включаются только 100 лучших авиаперевозчиков. (Интерфакс-Казахстан)



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

ШЕСТИМЕСТНЫЙ
«ЛАМБО»

Он более просторный, более крупный и мощный, но на дорогах общего пользования его никогда не увидят, равно как и на гоночном треке. Потому что 52-футовый G6 Super Veloce, созданный компанией Marine Technology Inc (MTI) в сотрудничестве с Lamborghini, представляет собой скоростной катамаран. Конструкторы лодки постарались максимально приблизить ее к «родственному» Aventador SV – схожий дизайн интерьера, обильно сдобренного карбоном и алкантарой, и с рулевым колесом от суперкара, переключаются оформление корпуса (с фарами характерной формы и габаритными огнями) и фирменный кислотно-зеленый цвет Verde Singh. Оригинальный 740-сильный V12 Lamborghini для моря оказался слишком слабым, поэтому в МТИ использовали более производительный агрегат Mercury Racing, мощность которого варьируется от 1350 лошадиных сил на 91-м бензине или же 1550 «лошадок» на гоночной записи АК1 с октановым числом 112. Максимальная скорость катамарана, корпус которого, кстати, изготовлен из углепластикового фиберволака, составляет 180 миль в час (290 км/ч). С учетом того, что более 70% поверхности нашей планеты покрыты водой, а также отсутствие необходимости наличия хороших дорог, будущему владельцу морского аналога итальянского суперкара, можно сказать, открыты все пути. При наличии достаточной суммы, разумеется, поскольку цена набора из катамарана и машины составляет сумму в \$2,2 млн.

НЕЛЬЗЯ ПРОСТО ТАК
ВЗЯТЬ И КУПИТЬ
SRT DEMON

В Dodge наложили ряд ограничений для покупателей 850-сильного купе Challenger SRT Demon. Компания-производитель выдвинула своим клиентам, желающим приобрести Challenger SRT Demon, список условий, с которыми они должны согласиться до покупки автомобиля. В перечне, опубликованном Jaloripk, помимо прочего указывается, что: водители не должны использовать никакие гоночные режимы «Демона» во время движения по дорогам общего пользования, а также внимательно изучить инструкцию по эксплуатации автомобиля; запрещается ездить на «Демоне» с дрифтовыми шинами, если температура опустится ниже 15 градусов по Фаренгейту (9С). Также не рекомендуется использовать дрифтовые шины на дорогах общего пользования и на моклых поверхностях, поскольку резко возрастает риск аквапланирования. Сами колеса должны быть тщательно осмотрены перед каждой их установкой; если в автомобиле с завода не были установлены сиденья, кроме водительского (остальные кресла – опция, по доллару за штуку), то владельцу «Демона» не должен пытаться установить их самостоятельно. Иначе говоря, перевозка пассажиров в такой машине весьма нежелательна, поскольку те, в случае серьезной аварии, смогут получить травмы, несовместимые с жизнью. Резюмируя, можно сказать, что создатели Dodge Challenger SRT Demon ясно отдают себе отчет во всех рисках эксплуатации их машины и стараются предупредить об этом клиентов. Но то, что доступные – ценой всего от \$85 тыс. «Демон» будет биться на дорогах – похоже, в этом никто не сомневается. Так что все эти предупреждения лишь еще один способ обезопасить компанию от будущих судебных исков.

ГИГАНТСКИЙ
«МУСТАНГ»
ДЛЯ ШЕЙХА

Арабский дизайнер пожелал шасси тяжелого пикапа со стремительным кузовом спорткара. Получившийся симбиоз вызывает смешанные чувства. Реализацией пожеланий шейха Хамада бин Хамдана аль Нахьян занимался независимый дизайнер Хуссейн Альбагали. В качестве донора были использованы две машины – полноприводный пикап Ram 2015 модельного года, с 6,4-литровым восьмидесятилитровым двигателем, и купе Ford Mustang последнего поколения. Судя по эскизу, приведенному на заставке, изначально предусматривался брутально-внедорожный вариант, с «зубастыми» шинами и закрытым кузовом. Однако потом гламурные вкусы клиента все же взяли верх. Корпус «Мустанга» был разрезан на части, лишены крышки и обзавелся расширенными колесными арками. Общее оформление машины напоминает места изделия автопрома 1920-х, с наружными подножками, свободно висящими сбоку запасками и каноническими вайтволлами – белыми боковинами шин. Все работы длились 7 месяцев. Мега-«Мустанг» выполнен в единственном экземпляре для единственного клиента и больше выпускаться не будет.



Штрафы народов мира

Оксана Черноожкина

Лето – традиционная пора отпусков. Все мы стремимся либо к морю, либо в какие-нибудь неизведанные страны расширить свой кругозор, привезти очередные безделушки... В общем, мотивы у всех разные, суть одна – сменить обстановку. А вот менять привычный уклад готовы не все. Поэтому многие, приезжая на отдых, стремятся взять в аренду автомобиль, а вот штудированием местных ПДД себя не утруждают. Да и зачем, ведь по большей части они одинаковы во всех странах: людей не сбивать, машины не поджарить, на красный – стой, на зеленый – двигайся и т.д. и т.п. Поэтому мы тоже не будем вам быстро забивать голову – расскажем лишь какие траты вас могут ожидать в случае пренебрежения именно этими основными правилами передвижения по мегаполису и за его пределами.

Германия

Превышение скорости на немецкой земле более чем на 60 км/ч обойдется вам в 400-480 евро, проезд на запрещающий сигнал светофора – 90-360 евро, нарушение правил парковки – 10-25 евро, а не использование ремня безопасности – 30 евро.

Если вы планируете длительное путешествие и вам придется двигаться по автобану, то позаботьтесь о том, чтобы бензина у вас в бензобаке было достаточно – если на автобане у вас закончатся топливо и вы будете вынуждены остановиться, вас обязательно оштрафуют, к тому же придется на заправку пешим в Германии запрещено.

Также в этой стране следует сдерживать свои эмоции, как в разговоре с уполномоченными представителями власти на дорогах, так и с прочими участниками движения. Даже высунутый язык во время движения по дороге может обернуться довольно ощутимой прорехой для вашего кошелька, не говоря уже о публичной демонстрации среднего пальца или согнутой в локте руки – от 500 до 3000 евро.

Вождение же в нетрезвом виде, если в крови более 0,5, но менее 1,6 промилле, будет стоить 500 евро, свыше 1,6 промилле – до 3000.

Франция

В самой романтической стране мира за превышение скорости более 60 км/ч придется выложить сразу 1500 евро, проезд на запрещающий сигнал светофора обойдется в 90 евро, нарушение правил парковки – 10 евро, а пренебрежение ремнем безопасности – 135 евро. Довольно строгими французские блюстители порядка и к тем, кто садится за руль изрядно подшофе: если в вашей крови более 0,5, но менее 0,8 промилле, то вам придется заплатить всего лишь 135 евро, однако если более 0,8 промилле, то готовы 4500 евро и забудьте о правах года эдак на 2-3.

Пожалуй, единственная дерзость, кото-

рую вы можете себе позволить во Франции без серьезного удара по кошельку, – это переход дороги в неполюженном месте. 4 евро – пустяк, даже по нашим меркам.

Испания

Испанцы – народ горячий, тем не менее хамить полицейским у них не принято – за это можно схлопотать штраф в размере 500 евро. За переход дороги в неполюженном месте придется заплатить 80 евро, а если перебежали дорогу на красный свет – выложите все 200. Превышение скорости обойдется в сумму от 100 до 600 евро, а за выброшенный из окна машины окурок сигареты придется заплатить 90 евро.

Также стоит помнить, что в этой стране нельзя водить автомобиль в сланцах, а в

до 3 лет. Зато за превышение скорости свыше 60 км/ч придется заплатить всего 80 евро. Проезд на красный сигнал светофора – 80 евро. Столько же парковка в неполюженном месте. Плюс за непристегнутые ремни безопасности штрафуют не только водителя, но и пассажиров. И штраф приличный – 60 евро.

Великобритания

Поистине «драконовские» суммы штрафов платят нарушители в английском королевстве. Игнорирование ремня безопасности – 500 фунтов, превышение скорости свыше 60 км/ч – до 1000 фунтов, а на автомагистрали – до 2500, проезд на красный сигнал светофора – 1800 фунтов, управление автомобилем в нетрезвом виде (свыше



большинстве небольших городов парковка может разительно отличаться в зависимости от того, какое число на календаре – по четным дням месяца паркуются на одной стороне дороги, по нечетным – на другой.

Италия

В итальянских городах парковка, как правило, разрешена строго по направлению движения. За нарушение правил парковки штраф – от 19 до 75 евро. Желание проехать на красный свет стоит 150-600 евро, превышение скорости свыше 60 км/ч – 779-3119 евро, неиспользование ремня безопасности – 80-320 евро, а вождение в нетрезвом виде – от 500 (свыше 0,5 промилле) до 6000 евро плюс лишение прав сроком на 1-2 года (свыше 1,5 промилле).

Ирландия

В Ирландии к любителям выпить и потом сесть за руль относятся строже – если в вашей крови будет свыше 0,5 промилле – вас ждет штраф до 5000 евро и лишение прав

0,8 промилле в крови) – 3000 фунтов. На этом фоне всегда можно себе позволить такой пустяк как парковка в неполюженном месте – ну что такое 40 фунтов? Впрочем, лучше все-таки не рисковать – в зависимости от того, в каком из неполюженных мест вы припарковались, штраф может быть и выше.

Финляндия

В этой скандинавской стране почти все штрафы привязаны к твоему достатку, тем больше штраф ты заплатишь при совершении правонарушения. Так, к примеру, нарушение правил парковки стоит 10-40 евро, проезд на запрещающий сигнал светофора – от 64 евро, превышение скорости более 60 км/ч – от 115 евро. Самый большой штраф за превышение скорости, который был выписан в Финляндии и даже попал в Книгу рекордов Гиннесса – 170 000 евро. Его, правда, нарушителю тогда удалось оспорить и суд даже скотил ему сумму до 100 000. А вот если вас остановят

в нетрезвом виде, отвертеться не удастся: более 0,5, но менее 1,2 промилле – от 90 евро до лишения прав на 1-3 месяца; более 1,2 промилле – от 360 евро и вплоть до лишения свободы.

США

В Штатах превышение скорости будет стоить вам от \$500 и выше, неиспользование ремня безопасности, как и игнорирование запрещающего сигнала светофора – \$50, нарушение правил парковки – \$35. Вождение в нетрезвом виде (здесь начинают считать с 0,8 промилле) обойдется от \$390 до \$1000 (в зависимости от степени). Но это без учета судебных издержек, а их может набезать гораздо больше суммы штрафа. И еще не факт, что вам оставят права.

Канада

Дальше на север – строже. За превышение скорости более 60 км/ч берут уже до \$10 000, нарушение правил парковки – \$100, проезд на запрещающий сигнал светофора – \$150, вождение в нетрезвом виде (более 0,8 промилле) – от 600, а неиспользование ремня безопасности – до \$1000!

Япония

Страна восходящего солнца не менее сурова по части наказания за нарушения ПДД. Превышение скорости – \$800, нарушение правил парковки – \$835, пренебрежение ремнем безопасности – \$450, проезд на красный сигнал светофора – \$417 и, наконец, управление автомобилем в состоянии алкогольного или наркотического опьянения – \$8700. Причем штрафуют не только водителя, но и пассажиров, у которых хватило ума сесть в автомобиль, которым управляет нетрезвый человек.

Самый большой штраф в Японии за вождение в нетрезвом виде, повлекшее за собой аварию со смертельным исходом, был выписан на сумму \$2,5 млн. Но здесь хотя бы к стенке не ставят, хотя...

Китай

В Поднебесной своя особая система. Здесь есть система штрафных баллов и непосредственно сами штрафы. На год водителю дается 12 баллов, если он их успевает потратить раньше, чем год закончится, то на ближайшие 3 месяца он остается без прав. При этом за каждое нарушение снимаются не только баллы, но и деньги. Так, превышение скорости оценивается в Китае в \$320, минимальный штраф за парковку в неполюженном месте – \$16, за проезд на запрещающий сигнал светофора придется выложить не менее \$30, а неиспользование ремня безопасности стоит \$8. А вот в нетрезвом виде здесь за руль лучше не садиться вообще: штраф не такой уж и большой – при обнаружении в крови свыше 0,5 промилле придется выложить \$80-320, но при этом нарушителю ждет арест на 15 суток и лишение прав на полгода. А если по вине нетрезвого водителя произошло ДТП, в котором кто-то погиб, то не исключено наказание в виде смертной казни. А теперь вспомните дорожное движение в Китае – вам ведь наверняка попадались кадры по телевизору, на крайний случай погуглите – вам еще хочется садиться за руль в Поднебесной?

Одним словом, где бы вы ни были, будьте бдительны и осторожны.

Еще больше индивидуальности

26 июня состоялась мировая премьера BMW X3, 1 июля в СНГ начнутся продажи новой Mazda X5, а в четвертом квартале в Казахстане запланирован старт продаж нового Kia Rio.

Увы, всех этих новинок нам еще ждать и ждать: «икс третий» доберется до наших просторов в лучшем случае к тому моменту, когда начнутся продажи «Рио», а «Мазду» у нас и подавно поговорим о насущном – например, о новых двига-

телях, которые доступны теперь Range Rover Evoque. Это бензиновые силовые агрегаты серии Ingenium объемом 2,0 литра и мощностью 240 и 290 л.с. Технологии для новых двигателей включают в себя интегрированный выпускной коллектор, прямой впрыск топлива под давлением 2 000 бар, а также турбину типа twin-scroll для максимального отклика и эффективности.

Оба двигателя доступны для всех трех типов кузовов, в которых выпу-

скается модель: пятидверный внедорожник, купе и кабриолет. Более того, покупатели, которые остановят свой выбор на Range Rover Evoque с более мощной бензиновой версией двигателя Ingenium, получат пакет опций Dynamic для экстерьера. Он включает в себя увеличенные передний и задний бамперы, покрытие Gloss Black на решетке радиатора, вентиляционных отверстиях и 20-дюймовых 5-спицевых легкосплавных дисках.

Также кроме изменений в линейке двигателей, для RR Evoque была пересмотрена палитра цветов. Базовые цветовые решения (без дополнительной платы) включают в себя Fuji White и Narvik Black; линейка цветов «металлик» состоит из Yulong White, Indus Silver, Corris Grey, Santorini Black, Loire Blue, Firenze Red и Kaikoura Stone, а среди премиальных вариантов цвета доступны Silicon Silver и Carpathian Grey. Цвет Phoenix Orange предлагается только для версий с кузовом «кабриолет».

