АКЦЕНТ Стр.5

Как маркетплейсы завоевывают банковский рынок

ИНТРИГА Стр.8

Какие проблемы могут решить виртуальные ассистенты

МНЕНИЕ Стр.9

Дэнис Кин, основатель сервиса пеших прогулок Walking Almaty

КАПИТАЛ

№27 (583)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 3 АВГУСТА, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Как масштабируется медиабренд «Той Думан» — страница 2

5 услуг из категории «Образование» на eGov — страница 7

Прогулка по Вене. Что стоит посмотреть в городе вальсов — страница 11

Как бороться с эмоциональным выгоранием на работе — страница 6

«Гражданская война» расколола биткоин

Виктория Говоркова

Первого августа произошло событие, которое разделило самую известную цифровую валюту биткоин на две ветки. Хотя, честно говоря, разделение сети было ожидаемым, поэтому крахом для биткоина не стало. Это в принципе не первая ситуация подобного рода. В прошлом году на две ветки разделилась еще одна популярная криптовалюта – Etherium.

Необходимость перемен понимали все

Раскол произошёл по той причине, что выпуск биткоинов был изначально ограничен, так что выпускать или «майнить» классические биткоины становилось все сложнее. «Кроме того, когда стоимость одного коина грозит превысить 3 тысячи долларов, ясно, что если этот инструмент выживет, то будет похож скорее на драгоценности, чем на ликвидную валюту. Когда подобная ситуация складывается у крупных компаний, они обычно дробят акции, а иногда выпускают на рынок «дочек»», – отмечает Леонид Делицын, аналитик ГК «ФИНАМ».

Действительно, в текущем году произошел существенный рост как стоимости биткоина, так и количества пользователей криптовалюты и проводимых ими транзакций. При этом уровень вычислительных мощностей системы или, проще говоря, способность майнеров обрабатывать переводы остались на прежнем уровне, в связи с чем время обработки транзакций значительно увеличилось.

Необходимость перемен понимали все, но подходы предлагали разные. Одни – внести несущественные изменения в структуру блоков – SegWit, другие говорили о необходимости увеличить размер блока данных с текущих 1 мб до 2 мб – SegWit2x, поясняет Михаил Мащенко, аналитик социальной сети для инвесторов eToro в России и СНГ.

Пока две группы спорили между собой, сторонний разработчик предложил создать новую криптовалюту Bitcoin Cash, которая будет идентична биткоину, но с «авторскими» изменениями: размер блока увеличивается до 8 мб и несколько меняется процедура обработки переводов. Новшество не встретило какой-либо серьезной поддержки у сообщества, в том числе и у сторонников SegWit2x, предпочитающих не связываться с Bitcoin Cash и продолжать работу по внедрению своих изменений.

Тем не менее обновленный протокол работы блокчейна SegWit2x был активирован, и к утру 2 августа это привело к разделению биткоина на две отдельных криптовалюты – Bitcoin Original (BTC) и Bitcoin Cash, которая на биржах виртуальных валют получила тикер BCH или BCC. Надо отметить, что не все биржи поддержали Bitcoin Cash из-за неуверенности в будущем этой валюты. Хотя за 24 часа с момента разделения ветки Bitcoin Cash успел вырасти больше чем в два раза, с $216 до $443, а к вечеру второго августа достиг $670 и продолжает расти.

Что будет с курсом?

Некоторые аналитики предполагают, что в ближайшее время курс Bitcoin Cash может сильно обвалиться, так как владельцам кошельков начислялось соразмерное количество новой валюты 1 к 1. Как это происходило? Если у пользователя в момент разделения ветки на 2 части, то есть по состоянию на 1 августа 18:50 по времени Астаны, было определенное количество биткоинов, после активации нового клиента он получал такое же количество монет в новой ветке. «Неплохо, правда!? Но деньги не бывают бесплатными. Не все биржи поддерживают BCC, нужно держать деньги в специальном кошельке и убедиться, что он поддерживает BCC, только в таком случае вы получите свои деньги», – поясняет Алиби Нурбаев, главный аналитик ТОО «Казахстанский Финансовый Центр».

«Вероятнее всего, в скором времени мы увидим масштабную продажу Bitcoin Cash и фиксацию прибыли трейдерами, что должно привести к обвалу курса. Возможно и «старый» биткоин в результате пострадает, но в отличие от своего «младшего брата» он имеет все шансы на дальнейший рост, а стратегия «покупай на откатах» будет работать для долгосрочных инвесторов еще несколько лет», – считает Михаил Мащенко.

Пока рано делать какие-либо окончательные выводы, произойти может все, что угодно, возможен даже сценарий полного обесценивания новой разновидности биткоина. Такой вариант вероятен, если основная ветвь биткоина успешно решит проблему с масштабируемостью. Многое зависит от того, как новую валюту воспримут рынок, ключевые майнеры и площадки, а также обычные пользователи.

По мнению Сергея Полыгалова, руководителя аналитической группы TeleTrade Central Asia, ситуация в краткосрочной перспективе может создать нервозность у держателей криптовалюты, что вызовет излишнюю волатильность. Но как только ситуация полностью наладится, обе криптовалюты начнут торговаться независимо друг от друга и их курс будет зависеть от двух основных факторов – спроса и предложения.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

$37 млн составляет доход легендарного фестиваля Burning Man

Подробнее [Стр.9]

Спикер номера

Дарья Карпенко, основатель фитнес-клуба Leader

Подробнее [Стр.10]

Цитата номера

«Пластиковые карты исчезнут в ближайшие 10 лет. Платежные чипы будут в одежде, часах и прочих вещах»,

– Крис Скиннер, футурист

Подробнее [Стр.5]

В фокусе

ЭКСПО-2017: от искусственного интеллекта до зданий со «шкурой ящериц»

Подробнее [Стр.3]

Мы в сети

kapital.kz

Внимание!

Уважаемые читатели, следующий номер «Капитал.kz» выйдет 31 августа

Подписной индекс

65009

«Гражданская война» расколола биткоин

[Начало на стр. 1]

Рынок «старых» биткоинов пока просел слабо, всего на 5%, то есть паники не возникло, считает Леонид Делицын. По его словам, советовать что-либо держателям биткоинов сложно, поскольку, во-первых, они были достаточно прозорливы и удачливы, чтобы вовремя вложиться в такой рискованный актив, во-вторых, такие люди обычно не слушают чужих советов. Тем, кто уже загорелся желанием попробовать и раздумывает над возможностью приобрести биткоины, можно посоветовать не спешить вкладывать в них все средства, а рассмотреть возможность вложения, например, в специализированные фонды, инвестирующие в биткоины и позволяющие приобретать свои акции на небольшую сумму. Динамика таких акций близка к динамике криптовалют из портфеля, но не нужны столь значительные стартовые вложения.

«Тяжело сказать, что будет в ближайшее время с обеими криптовалютами, но, думаю, в долгосрочной перспективе они останутся интересными и будут дорожать. Держателям биткоинов советую «перекладывать яйца в разные корзины», то есть диверсифицировать риски и купить хотя бы тот же ethereum», – советует Михаил Цой, главный финансовый эксперт компании «АНАЛИТИКА Онлайн Казахстан».

В принципе, вся эта ситуация возвращает криптовалюты в исходное русло, напоминая об их изначальном назначении, отмечает Леонид Делицын. А они были сделаны не для того, чтобы сказочно обогатить тех, кто вложился в первыми, а создать валюту, которая не зависела бы от отдельных государств, как и от небольшого числа удачно разбогатевших инноваторов. Иначе сама идея децентрализованной валюты теряет свою привлекательность.

Медиабренд «Той Думан» обзавелся собственной линейкой продуктов питания

Виктория Говоркова

Обычно диверсификацию активов связывают с кризисными временами, но не в случае с Санжаром Мустафиным, успешным бизнесменом, основателем группы компаний Musan, куда входят телеканалы Gakku и «Той Думан», Gakku FM, Love Radio, а также центр деловой информации «Капитал.kz».

Есть силы, средства, а главное – интерес. «Нельзя говорить, что наш бизнес был сконцентрирован исключительно на медиа, параллельно мы развивали еще несколько направлений, хотя ядро бизнеса действительно составляют медиаактивы, – рассказывает Санжар Мустафин. – При этом мы всегда искали близкие нам направления бизнеса, которые могли бы быть интересны и эффективны в нашей структуре».

Бренд «Той думан» появился на рынке всего год назад, но уже очень полюбился казахстанцам и стал самым «народным» из всей линейки брендов, поэтому было решено максимально раскрыть именно его потенциал. Рассматривались самые разные варианты: от национальной атрибутики для ивентов, собственной линии одежды до создания масштабной линейки продуктов для тоя. Это может быть все, что стоит на вашем столе в праздничный день – лимонады, бутилированная вода, соки, чаи. Главное, что все продукты будет объединять душевное, праздничное настроение.

Именно такими – душевными и народными стали рекламные ролики семечек – первого продукта, запущенного компанией Toi Duman Products, совместного предприятия Musan Group и концерна «Цесна Астык».

«Для нас очень важна эта атмосферная составляющая. Мы старались по-доброму обыграть классические стереотипы, которые есть в нашем обществе. Но, несмотря на консервативную маркетинговую составляющую, технологическая – просто зашкаливает», – говорит бизнесмен. И начинает так подробно рассказывать о тонкостях всего процесса, что становится ясно – ему это очень интересно, он сам знает и понимает новый для него процесс изнутри. Диверсифицированный бизнес может занимать у собственника все время, но, как говорит глава холдинга Musan, он сократил объем операционного управления в своих стабильно работающих компаниях, однако в каждый новый проект погружается с головой, чтобы до мельчайших деталей знать все бизнес-процессы.

Казалось бы, что может быть технологичного в производстве обычных семечек? Для многих из нас их производство все еще ассоциируется с обжаркой на сковородке, а упаковка – с кулечком, наспех свернутым бабушками на улице из кусочка газеты.

Но когда слышишь про магнитные колонки, которые помогают очистить сырье от мусора, особую экологичную обжарку без применения примесей и добавок, специальную технологию упаковки, понимаешь, что в этом процессе есть много своих нюансов. В компании много времени занималось изучением рецептуры и всего технологического процесса и очень старались сделать экологически правильный продукт, который надолго сохраняет свой вкус.

Почему начать все же было решено с семечек? Свою роль, конечно, сыграл сезонный фактор. Семечки «Той думан» появились на рынке всего неделю назад, но уже есть во многих городах Казахстана, а в течение ближайшего месяца будут представлены на полках большинства торговых площадок страны. Семечки – это импульсная покупка: увидел яркую упаковку – захотел купить, поэтому они должны быть не только в крупных сетях, куда люди идут со списком продуктов, но и в более мелких маркетах, магазинах у дома и даже на заправках.

«Наша задача – в кратчайшие сроки максимально подобраться к лидерам рынка, которые пока в глубоком отрыве. В целом сейчас на рынке за покупателя конкурируют более 30 брендов, мы в самой ближайшей перспективе рассчитываем занять третье место на рынке, после чего будем пробовать атаковать сегодняшних лидеров», – делится планами Санжар Мустафин.

По разным оценкам, сейчас месячный объем рынка семечек в Казахстане составляет более 1 миллиарда тенге. Схожий товар – сухарики, уже исчерпал свой потенциал роста и на смену прежнему лидеру выходят семечки, причем их продажи в сезон растут высокими темпами.

Вообще, это не более чем стереотип, что семечки щелкают только на территории бывшего СССР. Их знают и любят и в других странах, правда, там они продаются с разными вкусовыми добавками, например, со вкусом карамели, клубники или бекона. Отечественные потребители, на «ура» принявшие сухарики с разными вкусами, семечки предпочитают исключительно классические.

Есть и у Toi Duman Products амбиции выйти с собственным продуктом на внешние рынки. «Но все-таки сначала нужно стать номером один на своем, – считает основатель группы компаний Musan. – В дальнейших наших планах есть создание линейки мучных изделий, возможно, какие-то продукты появятся под нашим собственным брендом. Нам в целом интереснее создавать собственные компании, чем покупать готовые бизнесы, этот путь всегда сложнее, но интереснее».

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЗАМАТ ДЖОЛДАСБЕКОВ, АЛИЯ КАРПЫКОВА, АСКАР ЕЛЕМЕСОВ, САУЛЕ КИШКИМБАЕВА, УЛЬФ ВОКУРКА
+ избраны членами совета директоров АО «Казкоммерцбанк»

АРМАН ДУНАЕВ
+ избран членом совета директоров, председателем совета директоров АО «Казкоммерцбанк»

АСЫЛ САГИМБЕКОВ
+ назначен главным редактором газеты «Казахстанская правда»

БАТЫРБЕК АХМЕТОВ
+ назначен руководителем управления земельных отношений Костанайской области

БЕРИК БЕКЕНОВ
+ избран председателем правления АО «Казахстанский институт развития индустрии»

КАЙРАТ БОРАНБАЕВ
+ назначен вице-президентом Комитета УЕФА по Fair Play и социальной ответственности

КЕНЕС РАКИШЕВ, МАРК ХОЛЬЦМАН, НУРЛАН АБДУОВ, РАШИТ МАХАТ, СЕРИК АХАНОВ
– досрочно прекратили полномочия членов совета директоров АО «Казкоммерцбанк»

МАКСАТ СКАКОВ, РУСЛАН САКЕЕВ
+ назначены заместителями акима Мангистауской области

НУРАЛИ АЛИЕВ
+ избран президентом Федерации альпинизма и спортивного скалолазания Республики Казахстан

Прочь с дохода! В каких странах самые низкие подоходные налоги

Арина Усманова

Подоходный налог – один из самых древних способов «сравнительно честного отъема денег у населения». Впервые его попытался ввести британский король Генрих VI. Монаршая затея не увенчалась успехом, большинство поместий в стране было разграблено, а десятки баронов и герцогов – убиты. С тех давних пор государства стали более разумными, а жители – мирными и гуманными. Мировые сообщества исправно пополняют казну, а жители столь же исправно жалуются на ужасающие размеры такс.

Деловой еженедельник «Капитал.kz» разобрался в тонкостях систем подоходного налогообложения стран-лидеров мировой экономики и пообщался с их жителями.

Казахстан

Нашей стране крупно повезло. Налоговая ставка – одна из самых низких в мировой практике. Казахстанцы платят в казну всего 10% своего дохода. Часть зарплаты, равная размеру минимальной заработной платы (24 500 тенге), налогами и вовсе не облагается.

Россия

Россияне оплачивают НДФЛ (налог на доходы физлиц) в размере фиксированных 13%. Эта цифра – одна из самых небольших в мире. Правда, есть множество косвенных налогов. По факту за каждого сотрудника российские компании отдают в налоговую казну 47% прибыли. Кстати, по данным ведущего агентства исследований финансовых рынков Standard&Poor's, жители Российской Федерации не отличаются финансовой грамотностью. Лишь 56% россиян в курсе того, что половина их доходов уходит в государственную казну. Показатель осведомленности у них ниже, чем у граждан Монголии и Зимбабве.

Великобритания

Большинство британцев зарабатывают до 4 000 фунтов в месяц и отчисляют государству 20% своего дохода. Богатые англичане, зарабатывающие больше 10 800 фунтов в месяц, платят 40%. Если доход еще выше, то налог повышается до 45%. Королева не облагает подоходным налогом жителей, чей доход не превышает 911 фунтов в месяц (или 11 000 в год).

Александра Фрейзер, живет в Великобритании 9 лет:

- Ставки у нас не такие уж и низкие. Королева ведь тоже живет за счет наших налогов. Зато те, кто зарабатывают большие деньги, в Испанию убегают, чтобы таксы не платить. Но у нас лечение бесплатное. Поэтому, на мой взгляд, все справедливо. Раздражается, конечно, но платим. Что поделать! А вообще налоги и расходы на общественные нужды у нас ниже, чем в большинстве западноевропейских стран, но выше, чем в США.

Германия

Расчет подоходного налога в Германии невероятно сложен. Минимальная ставка налога в стране – 14%, максимальная – 42%. Она зависит от двух факторов – так называемого «налогового класса» и уровня дохода. У каждого класса свой процент и своя минимальная сумма, не облагаемая налогом. Ее размер колеблется от 8 600 до 17 300 евро в год. Если в течение года вы вдруг начали зарабатывать больше, ставку пересчитывают и увеличивают. В Германии есть система возмещения издержек. В конце года вы можете подать декларацию с целью получить налоговый вычет и пересчитать взимаемую сумму. Причин может быть множество: транспортные расходы до места работы, переезд, расходы на образование и проч.

Роман Карл, живет в Германии 27 лет:

- Вообще есть 6 мест, откуда немцы могут получать доходы. Налоги на доход с обычных сотрудников у нас рассчитываются по классам. Самые большие страдальцы – 1 класс, это люди холостые и без детей. Легче всего 3 и 5 классу – семейным парам с детьми. При этом в паре всегда присутствуют два разных класса, и налоги исчисляются разные. Реально государство дает возможность сэкономить тем, кто женится и рожает детей. И минимальная не облагаемая налогом сумма у них намного выше, чем у меня, например. Лично я только подоходный плачу 21%, не говоря о других. Фактически с меня вычитают половину зарплаты. И чем больше зарабатываешь – тем больше налогов отдаешь.

Испания

Испанцы платят налоги по не менее сложной шкале. Прогрессивная ставка начинает с ступеней от 19% до 45% в зависимости от многих факторов: количества членов семьи, иждивенцев, выплат по ипотеке и т.п. Большая часть идет в федеральный бюджет, меньшая – в автономный, поэтому в зависимости от провинции ставка может колебаться. Жители с доходом ниже 22.000 евро в год налогами не облагаются.

Максим Николаев, живет в Испании 6 лет:

- Мы платим 21% от дохода каждые 3 месяца. В Испании все зависит от региона, дохода отдельного индивидуального предпринимателя или предприятия. Вот у нас в Каталонии, одном из самых доходных регионов Испании, большинство лиц и компаний платят 21%, но от уровня дохода может меняться. Я слышал, что кто-то и по 50% может платить. В Каталонии, естественно, не особо этим довольны, потому что большая часть от всех налогов отправляется в Мадрид, и лишь малая часть остается в регионе. При этом, вместе с басками, эти два региона – самые доходные. Общий налог, соответственно, выше, чем в бедных регионах. От этого у местных возникают мысли, что они содержат всю Испанию.

Австралия

В Австралии действует простая система прогрессивных налоговых ставок. Подоходный налог континента колеблется от 9,65 до 45% в зависимости от уровня дохода. Минимальная сумма, не облагаемая налогом, составляет 18 200 австралийских долларов. Средний австралиец отдает около 20% государству.

Екатерина Смирнова, живет в Австралии 4 года:

- Ежемесячно я отдаю государству налогов на $160. Но зато в конце года могу подать на taxrefound. В результате возвращается около $1000. Например, моя подруга раньше работала в бутончой. Она списывала налоги на стиральный порошок и химчистку, потому что часто стирала свою униформу. Вообще в Австралии почти у каждого есть свой бухгалтер, который помогает получить бОльший возврат. В целом уровень налогов очень высокий, но австралийцы к этому относятся спокойно.

США

Подоходные налоги в Штатах рассчитываются по сложной системе и зависят от множества факторов. Для начала, ставка рассчитывается исходя из того, одиночка вы или состоите в браке. Колеблется она в пределах от 10 до 35%. Далее с американцев снимают налог штата. Он тоже зависит от региона и колеблется от 0 до 10%. И, наконец, как и в других странах, существует минимальная сумма, которая вовсе не обременяется налогом. Но и она зависит от множества факторов – возраст плательщика, семейное положение и даже вариант заполнения декларации. Сократить налоговую базу можно несколькими способами – отдать часть доходов на благотворительность, оплату медицинской страховки, в учебные или пенсионные фонды, а даже выплачивая алименты.

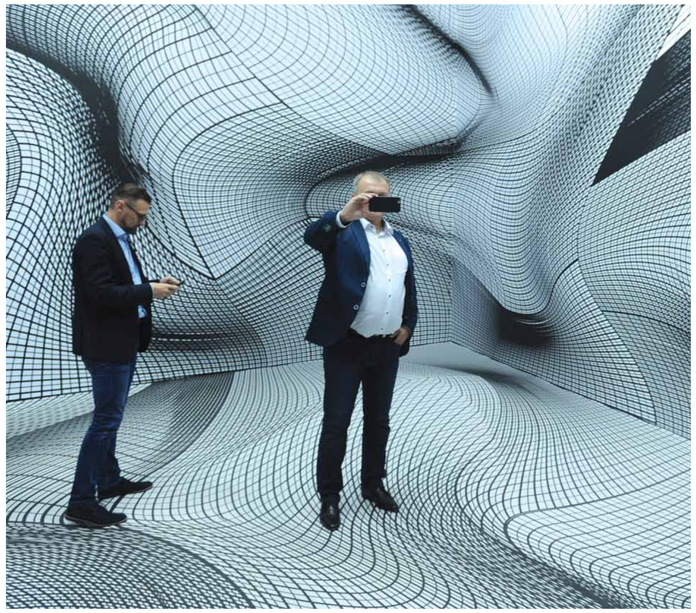
Кристина Пименова, живет в США 2 года:

- Я недавно сменила работу. Зарплата выросла на 59%, но, к сожалению, с более высокой зарплатой, в Калифорнии я плачу более высокий налог: Например: раньше я получала $62 000 в год, платила 32%, что приравнивало мою зарплату к $45 000. С моей нынешней зарплатой в $105 000 мне остается $71 000. Это обидно, потому что эти налоги не идут в пенсионный фонд (я не гражданка) и не оплачивают страховку (здесь бесплатной нет).

Американцы часто переживают, что деньги, которые они отдают государству, будут идти не туда, куда они считают нужным. Очень многие избегают оплаты налогов, открывая свой бизнес и списывая издержки в конце года на «затраты по работе». Проверять, была ли поездка в Вегас по работе или нет, никто особо не будет. Максимум, что нужно иметь при проверке, – это блокнот с расписанием встреч с «важными людьми». Чаще всего это – вымысел. Таким образом, люди могут списывать до 100% годовых налоговых обложений. Мне все советуют зарегистрировать ИП и списывать налоги, чтобы много денег не отдавать. А еще всех очень радует период с января по март, когда происходит частичный возврат налогов. Обычно в это время прыжок предлагает кучу скидок, акций и т.д., потому что знают – народ при деньгах и готов потратиться.

ЭКСПО-2017: от искусственного интеллекта до зданий со «шкурой ящериц»

В Астане дискутировали о выстраивании городских пространств и современных объектов



Валерий Сурганов

На этой неделе выставка ЭКСПО взяла крен в сторону изучения энергоэффективности и устойчивого развития городских агломераций. Показуй, главным событием стала шестая конференция Форума энергии будущего «Энергоэффективность в городе» с приглашением архитекторов и урбанистов с мировым именем. К тому же, за форумом поспела и неутомимая Малайзия, которая открыла свою Неделю устойчивых городов. Среди прочих стран творческую активность проявили государства Карибского бассейна, Парагвай, Демократическая Республика Конго и Ангола.

Всемирный банк профинансирует «интернет вещей» в Астане

Первым знаковым выступающим на конференции ФЭБ «Энергоэффективность в городе» оказался председатель правления АО «Астана Innovations» Олжас Сартаев. Он рассказал о проектах, реализуемых компанией в рамках концепции «умный город».

Первый проект – это система фото- и видеофиксации. Он должен финансироваться по схеме ГЧП на общую сумму в 8,4 млрд тенге. Для этой цели в Астане уже образован ситуационный центр города, основными преимуществами которого являются видеонаблюдение в режиме реального времени, возможность видеоаналитики в режиме онлайн, хранение видеозаписи до 30 суток, определение движения маршрута по госномеру, фиксация нарушений правил дорожного движения и автоматическое определение скорости проезжающего автотранспорта.

Второй проект – это «умное» уличное освещение. Он предусматривает замену более 25 тыс. старых уличных светильников на современные светодиодные фонари. Осуществление данного проекта позволит сэкономить энергию на уличное освещение до 60%, снизить эксплуатационные расходы на содержание светильников до 30%, увеличить срок их службы до 15 лет, снизить выброс углекислоты в атмосферу и регулировать интенсивность освещения в зависимости от времени суток. Планируется, что в течение полутора лет до конца 2018 года столичные фонари будут полностью заменены на более энергосберегающие аналоги.

Остановился Олжас Сартаев и на проекте «е-КСК», который должен автоматизировать работу кооперативов собственников квартир и упростить взаимодействие жителей с ними. Замысел должен охватить более 150 КСК или около 30% от всего их количества в городе – не менее 1,7 тыс. домов или 300 тыс. граждан. При этом работа электронного КСК, как задумывается, способна повысить качество их услуг, прозрачность деятельности и наладить рейтинг служб в масштабах города. На сегодня выбрано 5 компаний – разработчиков программы. Это казахстанские компании, среди которых распределены тестируемые КСК. Проект должен быть запущен уже через месяц. Причем, как заверил Сартаев, его профинансировали за счет частных инвестиций.

Глава «Астана Innovations» прокомментировал и новый проект мобильного приложения «Смарт Астана». Он был запущен накануне открытия выставки ЭКСПО. И сейчас благодаря ему функционирует свыше 30 сервисов по 13 категориям – государственные, городские услуги, здравоохранение, образование, ЖКХ, общественный транспорт, туризм, коммерческие услуги, развлечения, оповещения, новости и события в городе, а также «Активный гражданин». К тому же приложение генерирует информацию о погоде, курсе валют, расписание намаза. Уже зафиксировано около 110 тыс. скачиваний этого приложения на мобильные устройства.

Обратился Олжас Сартаев и о планах внедрения в Астане амбициозного проекта так называемого «интернета вещей» – интегрированных в одну сеть предметов – «вещей», со встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом и с внешней средой без участия человека. Сейчас для продвижения этой инфраструктурной идеи «Астана Innovations» проводит консультации с группой экспертов из Всемирного банка. Эта группа уже посетила столицу, где провела детальный анализ инфраструктуры «интернета вещей» и встретилась с представителями городских управлений и компаний-поставщиков. Таким образом, претворение проекта в жизнь будет зависеть от финансовой помощи в виде заемных средств Всемирного банка.

В то же время, по словам Олжаса Сартаева, в Астане планируется создать 5 центров компетенции города на базе сотрудничества с университетами и другими специализированными организациями. Это Центр городских технологий, Центры мобильных ГЧП на

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НА МАССОВЫЙ СПОРТ – 7,6 МЛРД ТЕНГЕ

На развитие спорта в этом году государство выделяет 49 млрд тенге, что на 70 млн тенге больше прошлогодней суммы. Охват граждан, занимающихся физической культурой и спортом, увеличился с 25,1% в 2014 году до 27,4% в 2016 году, составив 4,8 млн человек. На конец текущего года их доля составит 28%, а к 2020 году – 30%. Тем временем охват детей и подростков спортом увеличился с 13% до 15,3%. При этом из 644 тыс. лиц с ограниченными возможностями (3,6% населения страны) 269 тыс. человек не имеют противопоказаний к занятиям спортом. Среди них доля занимающихся спортом и физической культурой увеличилась с 9,2% в 2014 году до 10,2% в 2016 году. На конец текущего года их доля составит 10,7%, а к 2020 году – 11,7%. Несмотря на это, с каждым годом все больше средств выделяется на профессиональных спортсменов и олимпийцев и все меньше приходится на массовый спорт в целом. В этом году профессиональные спортсмены обойдутся бюджету на 2 млрд тенге дороже прошлого года. На содержание, подготовку и участие в спортивных мероприятиях национальных сборных команд РК выделяется 17,4 млрд тенге. Согласно проекту закона о бюджете, в 2018 году спортсмены обойдутся бюджету уже в 34,8 млрд тенге.

ЖССБК ЗАПУСТИЛ ЕДИНУЮ ТАРИФНУЮ ПРОГРАММУ

С 1 августа этого года «Жилстройсбербанк Казахстана» (ЖССБК) объединяет все ранее действующие тарифные программы в одну. Теперь вместо четырех программ («Бастау», «Оркен», «Кемел» и «Болашак») будет единая тарифная программа «Баспана». Тарифная программа более гибкая и не предусматривает строго определенного срока накопления, как это было ранее. То есть вкладчик банка теперь сам решает, сколько лет он будет копить, и под какой процент хочет получить жилищный заем. Основным критерием, определяющим срок кредитования и процентную ставку, станет оценочный показатель. Однако вкладчикам все-таки нужно будет соблюсти минимальные значения – это срок накопления три года и достижение оценочного показателя до значения 16. В этом случае клиент банка может претендовать на жилищный заем по ставке 5% годовых. Далее, если он копит 4 года, то оценочный показатель повышается до 20, а процентная ставка по займу снижается до 4,8%. Таким образом, с увеличением срока накоплений будет пропорционально расти оценочный показатель и соответственно снижаться ставка вознаграждения по займу. Самая минимальная ставка по займам – 3,5% годовых. Все депозиты, открытые до 1 августа 2017 года, будут обслуживаться банком до полного исполнения обязательств сторонами. Новая тарифная программа «Баспана» также позволит открывать вклад на минимальную сумму 500 МРП (1 134 500 тенге), увеличивать договорную сумму, объединять депозиты, делать уступку между членами семьи и близкими родственниками.

ПЯТЬ САМОЛЕТОВ – «ЭЙР АСТАНЕ»

Авиакомпания «Эйр Астана» возьмет пять авиалайнеров Embraer E190-E2 в долгосрочный лизинг. Об этом сообщила пресс-служба авиаперевозчика. «Авиакомпания «Эйр Астана» подписала договор на приобретение пяти авиалайнеров Embraer E190-E2 в долгосрочный лизинг у компании AerCap. Поставка самолетов начнется в четвертом квартале 2018 года», – говорится в тексте. «Приобретенные E2 придут на смену нашим E190, которые успешно выполняют полеты в Казахстане с 2011 года. Именно Embraer-E190 открыли для нас возможность осуществления полетов на юг России, Кавказ, в Центральную Азию, а также по ряду внутренних направлений», – цитирует пресс-служба слова президента «Эйр Астаны» Питера Фостера. Из-за роста конкуренции на внутренних и международных направлениях авиакомпания ожидает, что E2 обеспечит 15%-ную экономию на каждое пассажирское место, что позволит увеличить провозную емкость авиалайнеров и долю своего присутствия на рынке, закрепить статус регионального лидера по авиаперевозкам, надеется он. «Лайнеры E2 отличаются дальностью полета и операционной эффективностью и станут не только прекрасным дополнением растущей сетки полетов «Эйр Астаны», но и позволят открыть новые перспективы на рынке авиаперевозок», – сообщил президент и коммерческий директор AerCap Филипп Скрагтс.

ПАРТНЕРСТВО В ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗКАХ

АО «НК «Казахстан темір жолы» и АО «Эйр Астана» к концу года создадут совместно по грузовым перевозкам. Об этом на пресс-конференции в правительстве заявил первый вице-министр по инвестициям и развитию Алик Айдарбаев. «В любой стране кроме пассажирских перевозок работает множество компаний, которые занимаются грузовыми перевозками. До сегодняшнего дня в Казахстане у нас такой компании не было. И вот принято решение, что КТЖ вместе с «Эйр Астаной» будут создавать такую компанию. Это новая компания, она будет только в этом году создана, и сегодня КТЖ ищет партнера, который будет работать в данном направлении. В наших планах до конца года создать эту компанию и привлечь или приобрести хотя бы два воздушных судна, чтобы начать эту работу», – отметил он. По словам вице-министра, в будущем стратегия развития этой компании предполагает, что она займет достойное место на рынке грузовых перевозок. «Итак будет даже элементом импортозамещения, потому что на сегодняшний день все грузовые перевозки осуществляются зарубежными компаниями. То есть стратегия направлена на развитие отечественного перевозчика грузов», – сказал Алик Айдарбаев.

Руководство порта Циндао передаст Казахстану технологию смарт-пристани

Система предполагает автоматизированную разгрузку, распределение и хранение контейнеров

Айнагуль Елюбаева

В Казахстане может быть внедрена технология автоматизированной пристани, где разгрузкой сотен тысяч контейнеров управляют 5-6 человек. На встрече с журналистами соответствующее намерение о передаче «умной разработки» выразил заместитель генерального директора порта Циндао по автоматической контейнерной пристани Ян Цземинь.

«Эта технология будет передаваться в Казахстан. Наша команда выполняет процесс от концептуального проектирования автоматической контейнерной «умной пристани» до операций погрузки и разгрузки», – подчеркнул он.

По словам заместителя гендиректора порта Циндао, технологий «умной пристани» интересуются и другие порты Китая, в том числе и сухой порт Ляньюньгань, где тоже имеется казахстанский терминал. Интерес к разработке проявляют и компании США.

По данным Яна Цземиня, в прошлом году из Китая в Казахстан, а также транзитом в Центральную Азию отправлено около 20 тысяч контейнеров.

«Казахстан является важным партнером в реализации политики «Один пояс – Один путь». В течение многих лет у нас развивается тесное сотрудничество. Многие товары, например, автомобили и текстильные изделия из Японии и Кореи, большинство транспортируется до Казахстана через порт Циндао. Наши товары, например – циндаоское пиво и холодильники из компании Haier, перевозятся в Казахстан», – пояснил он.

Циндао – это крупный экономический центр Китая. Здесь расположены представительства банков, производственные мощности многих крупных компаний и представительства международных фирм.

Региональная экономика города Циндао опирается на масштабные государственные предприятия, такие как, например, корпорация Haier, компания Hisense, табачная корпорация Ичжун, корпорация Aokema, Циндаоская обувная корпорация «Две звезды», корпорация «Циндаоское пиво» и другие предприятия большого масштаба, доходы которых составляют 50 % всех доходов экономики Циндао.

Порт Циндао открыт в 1892 году. Сегодня это седьмой порт в мире, имеющий торговые связи с более чем 700 портами 180 стран. Здесь обслуживается 160 линий международных контейнерных рейсовых судов, в том числе 65 прямых маршрутов с портами Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Средиземноморья. В 2016 году объем грузооборота порта достиг 500 млн тонн.

В январе-июне 2017 года количество контейнеров международного транзита из порта Циндао до Центральной Азии достигло 9168 ДФЭ, что выросло на 51% по сравнению с предыдущим годом. В дополнение к этому транзит через Алашанькоу достиг 4852 ДФЭ, рост на 23% по сравнению с предыдущим годом; транзит через Хоргос достиг 4316 ДФЭ, вырос на 102% по сравнению с предыдущим годом.

Циндао расположен на юге Шаньдунского полуострова на берегу Желтого моря в 555 км к юго-востоку от Пекина. С востока город омывается Желтым морем; с севера граничит с городским округом Яньтай, с запада – с городским округом Вайфан. В 40 км от центра города находится гора Лаошань (г. Лаодин, 1133 м)

Приморская зона государственного уровня. Ее протяженность – 25 км, ширина – 3 км. Морские пляжи города с мелким песком омываются теплыми волнами Желтого моря. Археологические находки свидетельствуют о том, что люди селились на территории нынешнего города Циндао еще 6000 лет назад

ДФЭ – двадцатифутовый эквивалент (TEU или teu от англ. twenty-foot equivalent unit) – условная единица измерения вместимости грузовых транспортных средств. Часто используется при описании вместимости контейнеровозов и контейнерных терминалов

Новинки законодательства

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

www.online.zakon.kz www.prg.kz ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Определено начало, продолжительность и каникулярный период 2017 - 2018 учебного года в организациях среднего образования

Приказом министра образования и науки Республики Казахстан от 19 июня 2017 года № 292 определены начало, продолжительность и каникулярные периоды 2017 - 2018 учебного года в организациях среднего образования (не введен в действие)

В соответствии с подпунктом 14) статьи 5 Закона Республики Казахстан от 27 июля 2007 года «Об образовании» и Государственным общеобязательным стандартом среднего образования Республики Казахстан (начального, основного среднего, общего среднего образования), утвержденным постановлением Правительства Республики Казахстан от 23 августа 2012 года № 1080, определены следующие сроки начала, продолжительности и каникулярных периодов 2017 - 2018 учебного года в организациях среднего образования независимо от форм собственности и ведомственной подчиненности:

1 сентября 2017 года началом 2017 - 2018 учебного года;

Продолжительность учебного года в предшкольных классах - 32 учебные недели, в 1 классах - 33 учебные недели, во 2-11 (12) классах - 34 учебные недели. Занятия, выпавшие на праздничные дни, переносятся на следующие дни с учетом интеграции содержания учебных программ за счет часов, отведенных на повторение;

В течение учебного года каникулярные периоды:

В 1-11 (12) классах: осенние - 9 дней (с 30 октября по 5 ноября 2017 года включительно), зимние - 10 дней (с 29 декабря 2017 года по 7 января 2018 года включительно), весенние - 13 дней (с 21 марта по 2 апреля 2018 года включительно);

В предшкольных классах: осенние - 7 дней (с 30 октября по 5 ноября 2017 года включительно), зимние - 14 дней (с 25 декабря 2017 года по 7 января 2018 года включительно), весенние - 15 дней (с 21 марта по 4 апреля 2018 года включительно);

В предшкольных и 1 классах: дополнительные каникулы - 7 дней (с 5 по 11 февраля 2018 года включительно).

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

Внесены изменения в Правила направления граждан Республики Казахстан на лечение за рубеж за счет бюджетных средств

Приказом министра здравоохранения Республики Казахстан от 7 июня 2017 года № 399 внесено изменение в приказ министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 30 июня 2015 года № 544 «Об утверждении Правил направления граждан Республики Казахстан на лечение за рубеж за счет бюджетных средств» (не введен в действие)

В частности, для решения вопроса направления граждан Республики Казахстан на лечение за рубеж за счет бюджетных средств, республиканская организация здравоохранения вносит на рассмотрение рабочему органу следующие документы:

1) копия документа, удостоверяющего личность пациента;

2) выписка из истории болезни пациента, представленной медицинской организацией, содержащая результаты проведенных исследований и консультаций согласно клиническим протоколам диагностики и лечения сроком давности не более 30 рабочих дней;

3) рекомендация республиканской организации здравоохранения о направлении пациента на лечение в зарубежные медицинские организации согласно приложению 1 к Правилам.

Рабочий орган утверждает перечень зарубежных медицинских организаций на основе публикуемых в официальных изданиях зарубежными медицинскими организациями отчетов с показателями качества.

Рабочий орган в течение одного рабочего дня, со дня поступления рекомендации республиканской организации здравоохранения о направлении пациента на лечение в зарубежные медицинские организации вносит в перечень пациентов, претендующих на лечение за рубеж.

Рабочий орган направляет комиссии перечень документов указанных в подпунктах 1), 2) и 3) настоящего пункта.

Комиссия состоит из нечетного количество членов Комиссии, председателя, заместителя председателя и членов комиссии. Секретарь Комиссии не является ее членом.

В состав Комиссии включаются представители уполномоченного органа, врачи узких специальностей, представители неправительственных организаций. Члены комиссии принимают участие в их деятельности без права замены. Председатель Комиссии руководит ее деятельностью, председательствует на заседаниях комиссии, осуществляет общий контроль над реализацией ее решений и несет в соответствии с действующим законодательством

персональную ответственность за деятельность, осуществляемую Комиссией и за решения, вырабатываемые Комиссией.

В случае равенства голосов принятым считается решение, за которое проголосовал председатель Комиссии.

Председатель комиссии назначает очередное заседание при необходимости внеочередное заседание в экстренных случаях и продолжении лечения.

Комиссия принимает решение:

о выборе зарубежной медицинской организации для получения лечения за счет бюджетных средств с учетом предложенных ценовых предложений и методики лечения;

о проведении лечения пациента, претендующего на лечение за рубеж, в отечественных медицинских организациях с привлечением зарубежных специалистов;

об отказе в лечении за рубежом, в отечественных медицинских организациях с привлечением зарубежных специалистов.

Решение комиссии о направлении (отказе в направлении) пациента на лечение в зарубежные медицинские организации, о выборе зарубежной медицинской организации, о проведении лечения пациента, претендующего на лечение за рубеж, оформляется протоколом заседания комиссии в произвольной форме.

Протокол заседания направляется в рабочий орган в течение пяти рабочих дней со дня проведения заседания комиссии посредством электронной почты (сканированный вариант) и оригинал через курьера.

Для вынесения заключения о целесообразности направления граждан на лечение за рубеж, рабочий орган:

1) рассматривает документы, указанные в пункте 3 настоящих Правил, представленные республиканской организацией здравоохранения в течение двух рабочих дней со дня их получения;

2) запрашивает у зарубежных медицинских организаций, внесенных в перечень рабочего органа, программу лечения пациента и калькуляцию расходов на ее оказание (далее - ценовое предложение) в течение пятнадцати рабочих дней со дня получения заключения;

3) привлекает врачей медицинской организации, рекомендовавшей лечение за рубежом, к отработке программы ведения пациентов в зарубежной клинике;

4) в случае запроса специалистов зарубежных медицинских организаций дополнительной информации о состоянии пациента, в течение пяти рабочих дней с момента поступления запроса проводит телемедицинские консультации с зарубежными медицинскими организациями с предоставлением необходимых результатов исследований, проведенных в медицинских организациях Республики Казахстан;

5) представляет комиссии в течение двадцати пяти рабочих дней со дня получения от республиканской организации здравоохранения рекомендацию о направлении пациента на лечение в зарубежные медицинские организации за счет бюджетных средств заключение рабочего органа о целесообразности направления пациента на лечение в зарубежные медицинские организации за счет бюджетных средств по форме согласно приложению 2 к Правилам.

Направление граждан Республики Казахстан на лечение в зарубежные медицинские организации осуществляется в соответствии:

1) с перечнем заболеваний, при которых граждане Республики Казахстан направляются на лечение за рубеж за счет бюджетных средств, согласно приложению 3 к Правилам;

2) с перечнем отдельных категорий граждан Республики Казахстан, направляемых на лечение за рубеж за счет бюджетных средств, согласно приложению 4 к Правилам.

Рабочий орган на основании протокольного решения комиссии о направлении пациента на лечение в зарубежные медицинские организации заключает договор с зарубежной медицинской организацией на предоставление медицинских услуг гражданам Республики Казахстан в течение десяти рабочих дней со дня подписания протокола заседания комиссии.

Рабочий орган производит оплату расходов пациента и сопровождающего лица (детям и (или) лицам, нуждающимся в постороннем уходе) на лечение и проезд, в соответствии с ценовым предложением зарубежной медицинской организации.

Рабочий орган оплачивает зарубежной медицинской организации аванс по лечению пациента в размере до 50% от общей суммы договора в течение пятнадцати рабочих дней со дня заключения договора.

Окончательная оплата осуществляется после представления зарубежной медицинской организацией итогового акта выполненных работ (в произвольной форме).

При долгосрочном лечении рабочим органом производится оплата по промежуточным актам выполненных работ.

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

От обратного: из маркетплейса в банк

Антон Жданов

В последние годы среди банкиров, футурологов, визионеров популярно рассуждать о трансформации банков в маркетплейсы. Но почему-то многие игнорируют обратное перевоплощение. Кроме главы Сбербанка Германа Грефа. Он видит в маркетплейсах IT-компаниях прямых конкурентов банков. Поэтому возглавляемый им финансовый институт движется к созданию цифровой корпорации и стремится к уровню таких компаний, как Alibaba и Amazon. Последние, кстати, довольно активно нацелились на поглощение финансового рынка. «Капитал.kz» разобрался, почему мировые ретейлеры могут потеснить банки и чего они достигли за последние годы.

Amazon: вызов банкам

Мировой маркетплейс Amazon намерен наращивать объемы кредитования малого бизнеса в Штатах, Великобритании и Японии с помощью финансового сервиса Amazon Lending. Последний существует с 2011 года, за это время сумма выданных через него кредитов превысила $3 млрд. Благодаря платформе marketplace продавцы-небольшие собственники бизнеса могут получить кредит на срок до 12 месяцев под 6-17%.

«Мы знаем, что дополнительный капитал в нужный момент может помочь малому бизнесу достичь еще большего успеха», – сообщил ранее Пейуш Нахар, вице-президент Amazon Marketplace. Поэтому спрос

на кредитование через данную платформу оказался довольно высоким. «Это, по сути, прямой вызов крупным банкам, которые исторически доминировали на рынке кредитования», – пишет автор публикации в Financial Times. Сам же Пейуш Нахар не исключил того, что Amazon может предлагать больше банковских услуг в будущем.

Ретейлер также развивает свой сервис онлайн-платежей Amazon Pay, который дает пользователям возможность делать покупки на других сайтах, используя информацию, хранящуюся на его сайте. В феврале этого года интернет-ретейлер анонсировал, что сервисом Amazon Payments воспользовалось более 33 млн клиентов с 2013 года. В 2015 году эта цифра составляла 23 млн пользователей.

Walmart: война за карты и онлайн-торговлю

Wal-Mart Stores – еще один известный борец с финансовыми институтами, в частности с компанией Visa. Известно, что канадское подразделение Wal-Mart Stores прекратило принимать карты этой компании. Все потому что ретейлер не согласился с высокими комиссионными сборами с карт Visa. Об этом писало агентство Reuters. Противостояние ретейлера против Visa и MasterCard продолжается довольно давно.

И сегодня, по мнению авторов блога PayOnline на ресурсе Geektimes, международным платежным системам и другим финансовым институтам придется признать, что мир изменился и условия теперь диктуют не платежные гиганты – и даже не крупные мерчанты. «В информационном обществе условия диктуют потребительские привычки и современные технологии, которые делают жизнь этих клиентов безопасной и удобной», – отмечается в блоге.

В конце 2015 года Walmart запустил собственную платежную систему – WalmartPay. Это позволило клиентам компании использовать мобильную платежную систему в магазинах сети. WalmartPay

совместима с любыми устройствами на базе iOS и Android, поддерживающими приложение Walmart. Платежная система работает с основными кредитными и дебетовыми картами, а также принимает подарочные карты Walmart.

Ранее Даниэль Экерт, старший вице-президент по сервису в Walmart, говорил, что WalmartPay – это только начало. «Мы строим более глубокие отношения с нашими клиентами через нашу экосистему. Мы готовы создавать новые инструменты, такие как платежная система, которые позволят использовать приложение Walmart для более быстрого и удобного шопинга», – амбициозно рассказал он.

Экосистема Alibaba

Alibaba – пример того, как онлайн-ретейлер активно завоевывает позиции на финансовом рынке. Это подтверждается и в отчете ассоциации на базе ООН «Социальные сети, платформы электронной коммерции и развитие экосистем цифровых платежей в Китае – что это значит для других стран». По данным аналитиков, платежи через Alipay выросли с почти 500 млрд юаней ($70 млрд) в 2012 году до примерно 11,5 трлн юаней ($1,7 трлн) в 2016 году, или в 23 раза больше, чем за четыре года.

Благодаря платформе Yu'ebao от Alibaba все большее число людей может накапливать и инвестировать свои деньги. В период с 2013 по 2016 годы размер капитала под управлением Yu'ebao увеличился до $117 млрд. На сегодняшний день система обслуживает свыше 152 млн клиентов. Есть у Alibaba и сервис Sesame Credit, который позволяет оценить кредитоспособность клиентов, что дает возможность создавать кредитную историю и расширять доступ к кредитным средствам.

Впрочем, планы Джека Ма в развитии своей компании вполне амбициозные. Топ-менеджеры Alibaba не скрывали, что с помощью Ant Financial намерены начать революцию в отрасли финансовых сервисов. И уже в этом году Ant Financial была оценена в $75 млрд, а масштабы ее роста и поглощения финтех-компаний просто потрясают.

eBay: удачная покупка

Интернет-аукцион eBay тоже не отстает от своих конкурентов. В частности, в 2002 году компания приобрела за $1,5 млрд сервис онлайн-платежей PayPal. Сегодня, согласно статистике, участники каждого четвертого аукциона на eBay выбирают для взаиморасчетов именно PayPal. Аудитория PayPal – это более 2 млрд человек, у которых нет банковских счетов. Хотя, как говорит гендиректор PayPal Дэн Шулман, система не собирается конкурировать с банками и разрабатывает продукты, которые принесут доходы и им. Многие эксперты прогнозируют, что PayPal может стать банком.

«Вместо того чтобы задаваться вопросом, превратимся ли мы в итого в банк, мы задаемся вопросом, станем ли мы центром финансовой жизни», – приводят «Ведомости» слова Джона Канзе, вице-президента PayPal.

Основные идеи двух гуру цифровых банков

Бретт Кинг и Крис Скиннер о фининститутах будущего

Вероника Герман

Каким бы невероятным не представлялось будущее банков, описываемое главными футуристами мира, оно поистине впечатляет и отличается от того, что люди привыкли видеть сегодня в традиционных финансовых институтах. Мы сделали небольшой обзор того, как представляют себе банки будущего два гуру цифровых банков – Крис Скиннер и Бретт Кинг.

Бретт Кинг, автор книги Bank 3.0 и известный футурист

«Технологии будут развиваться дальше, и главную роль в этом развитии будут играть мобильные телефоны. Об этом свидетельствует огромные очереди перед Apple Store в момент начала продаж очередной модели айфона».

«Банки – это не отделения, продукты или услуги. Банки – это то, как люди могут открывать счета, карты и брать кредиты в режиме реального времени».

«Большинство банкиров чувствуют себя комфортно и удобно, когда они предоставляют свои услуги в отделениях. Они привыкли говорить: «Придите в отделение и подпишите бумаги». Но сегодня, когда клиент знает, что можно все это сделать по телефону, это плохая услуга. Новое поколение не привыкло ходить в отделение банка. Это видно и в других секторах – например, на рынке книг и музыкальных записей. Раньше все это покупалось в магазине, а сегодня все можно скачать из интернета. Это не означает, что все магазины и банковские отделения исчезнут, но привычки населения стремительно меняются».

«Банковские сотрудники будут не нужны, поскольку они не смогут конкурировать с машинами».

«Мне кажется, что будущее ярко и прекрасно. Мы думаем, что можем удержать существующую систему, но она того не стоит. Существующая система слишком ограничена по сравнению с перспективами будущего банкинга».

Крис Скиннер, автор книги «Как создать цифровой банк или стать им»

«Ведется много дискуссий о том, что финтех отберет рынок у банков, последние исчезнут в течение следующих 10 лет, их отделения будут закрыты, а все услуги будут предоставляться через цифровые платформы и устройства. Я категорически не согласен с этими утверждениями. Банки активно развивают партнерские отношения с новаторами, покупают финтех-проекты, способствуют развитию финтеха, инвестируют средства в технологические бизнес-инкубаторы… Иными словами, реально создают финансовую систему нового поколения. Банки скорее обеспечивают себе место в этой системе, чем допускают возможность быть ею съеденными».

«Банкинг вещей: рождение нового финансового направления похоже на принцип работы интернета вещей. Электронные кошельки, привязанные к клиентскому счету, будут встроены в автомобили, холодильники, лампочки и так далее. Автомобили смогут автоматически расплачиваться за парковку или платить за бензин без участия человека, умные лампочки будут оплачивать израсходованную электроэнергию, а холодильник оплачивать заказ продуктов, и все это будет привязано к счету клиента».

«Пластиковые карты исчезнут в ближайшие 10 лет. Платежные чипы будут в одежде, часах и прочих вещах. Новая экономика будет основана на чипах. Но наличные пока не исчезнут по одной причине – это абсолютно анонимная оплата. 30%-ная доля наличных оплат – это тот предел, когда кэш всегда будет существовать».

«Банкам, вероятно, следует поддержать тех людей, которые окажутся уволенными после цифровой оптимизации. Если этого не сделать, то достаточно велики ванесы, что персонал будет бойкотировать и саботировать цифровые изменения, вводить которые в такой ситуации – все равно что просить индейку проголосовать за меню праздничного стола».

«Что нас ждет в будущем: «Хорошо бы пойти на концерт Scissor Sisters», – пишете вы у себя на Facebook и получаете комментарий от банка: «Вы можете позволить себе билет, и мы нашли его для вас». Или вы пишете в Twitter: «Подумываю о покупке этого подержанного Aston Martin», – и банк присылает вам приватное сообщение: «Вы в своем уме? У вас уже $20 000 овердрафт».

По материалам книг авторов, Bankir.ru, Coinspot, ain.ua

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

МБР УВЕЛИЧИЛИ ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ В СНГ

Международные банки развития (МБР) увеличили объем финансирования в странах СНГ во II квартале 2017 года по сравнению с I кварталом на 125% – до $2,36 млрд. Об этом говорится в «Обзоре инвестиционной деятельности международных банков развития. II квартал 2017 года», подготовленном управлением стратегического и отраслевого анализа Евразийского банка развития. Во II квартале МБР одобрили к финансированию в странах СНГ проекты, из которых 45% (рост в 4,8 раза по сравнению с I кварталом 2017 года) – финансирование в частном секторе, 55% (рост в 1,6 раза по сравнению с I кварталом 2017-го) – суверенное финансирование (с участием госструктур). Во II квартале текущего года объем инвестиционно-проектного финансирования МБР в частном секторе в странах СНГ по сравнению с I кварталом 2017 года увеличился в 4,8 раза и составил $1,06 млрд. Четыре международные финансовые организации (ЕАБР, ЕБРР, ЧБТР, МФК) утвердили к финансированию 22 проекта. **(Kapital.kz)**

HSBC МОЖЕТ ПОТРАТИТЬ ДО $300 МЛН НА ПЕРЕЕЗД

Британский HSBC может потратить от $200 млн до $300 млн на перемещение работчих мест и части своего бизнеса в Париж после выхода Великобритании из Европейского союза. Об этом заявил в понедельник исполнительный директор банка Стюарт Гуллиver. «Сумма в 200-300 миллионов долларов – это стоимость переезда во Францию», – сказал Гуллиver после того, как банк сообщил об увеличении прибыли за первую половину года. Речь идет о приблизительных расходах на перемещение до 1 тыс. рабочих мест во Францию, а также связанные с этим судебные издержки. Около $1 млрд выручки банка может оказаться под угрозой из-за Brexit, поэтому финансовый институт намерен переместить часть бизнеса в Париж. За первое полугодие прибыль банка до вычета налогов выросла до $10,2 млрд с $9,7 млрд за тот же период годом ранее. **(Банки.ру)**

ПРИБЫЛЬ ЦБ ШВЕЙЦАРИИ УПАЛА В 17 РАЗ

Прибыль Национального банка Швейцарии (Banque nationale Suisse) за шесть месяцев 2017 года составила 1,2 млрд швейцарских франков (продажа $1,2 млрд) против 21,3 млрд франков ($22 млрд) годом ранее. «Результаты BNS зависят главным образом от изменений на рынках золота, валюты, капитала. Именно поэтому сильные флуктуации являются частью правила, и крайне сложно делать какие-то выводы, основываясь на текущих показателях», – уточнили в ЦБ Швейцарии. Убытки за счет изменения курсов валют за указанный период составили 11,8 млрд швейцарских франков ($12,2 млрд). Активы Нацбанка страны за указанный период выросли на 4%, до 774,9 млрд франков ($799 млрд), в том числе запасы золота – на 4%, до 724 млрд франков ($747 млрд). **(Газета.Ru)**

ОБЪЕМ ДЕПОЗИТОВ СОКРАТИЛСЯ НА 1,7%

На начало года объем депозитов составлял 18 трлн 163,8 млрд тенге. Таким образом, этот показатель за I полугодие сократился на 1,7%. За июнь объем депозитов увеличился на 0,9%. Депозиты юридических лиц сократились на 0,7%, до 10 трлн 58,3 млрд тенге, депозиты физических лиц увеличились на 3%, до 7 трлн 801,8 млрд тенге. Объем депозитов резидентов в депозитных организациях на конец июня 2017 года составил 17 трлн 860,1 млрд тенге. По сравнению на конец июня 2017 года объем депозитов в национальной валюте составил 9 трлн 21,4 млрд тенге (снижение за месяц на 1,6%), депозиты в иностранной валюте за месяц выросли на 3,5%, до 8 трлн 838,6 млрд тенге, главным образом, за счет валютной переоценки в результате ослабления тенге. Уровень долларизации в июне вырос с 48,2% до 49,5%. Объем депозитов в национальной валюте четвертый месяц подряд превышает объем депозитов в иностранной валюте. Депозиты юридических лиц в национальной валюте сократились в июне 2017 года на 4,9% и составили 5 трлн 486,2 млрд тенге, в иностранной валюте увеличились на 4,8%, до 4 трлн 572,1 млрд тенге (45,5% от депозитов юридических лиц). Депозиты физических лиц в тенге в июне 2017 года увеличились на 4% и составили 3 трлн 535,2 млрд тенге, в иностранной валюте выросли на 2,1% и составили 4 трлн 266,6 млрд тенге (54,7% от депозитов физических лиц). **(Kapital.kz)**

КОГДА B2B-ПЛАТЕЖИ СТАНУТ МАССОВЫМИ?

Согласно отчету компании Viewpost, развитие рынка B2B-платежей зачастую повторяет путь другого рынка – B2C. По словам Макса Элиски, генерального директора компании Viewpost, потребители хотели бы пользоваться удобными и не вызывающими проблем платежными технологиями. Как отмечает эксперт, будущее платежной индустрии зависит от развития таких инновационных технологий как биометрия, интегрирование данных и появление многочисленных платежных методов, при этом обеспечивается их скорость и безопасность. 80% опрошенных потребителей предпочитают использовать так называемые футуристические технологии, такие как, например, сканирование отпечатков пальцев, распознавание лица и другие биометрические инструменты, а также цифровые валюты наподобие биткоина. **(finextra.com)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В КАЗАХСТАНЕ ПОЯВЯТСЯ НОВЫЕ БРЕНДЫ В ПРОИЗВОДСТВЕ

Министерство по инвестициям и развитию совместно с министерством сельского хозяйства создадут три бренда по продвижению продукции мясного направления. «МИР совместно с министерством сельского хозяйства создает и регистрирует три бренда – по продвижению продукции мясного направления «KazMeat», «QazaqOrganicFood», «HalalKazakhstan», – говорит первый вице-министр по инвестициям и развитию Алик Айдарбаев. Потенциал продукции сельского хозяйства в Казахстане до конца не использован, подчеркнул вице-министр. «С помощью таких зонтичных брендов казахстанские товаропроизводители по сельхознаправлению могут продвигать свою продукцию за рубежом. Мало, конечно, создать и зарегистрировать эти бренды, нужно сделать так, чтобы они были узнаваемы за рубежом. И для этого мы разработали комплекс мер по продвижению этих брендов. Конечно же, надо менять и стандарты, у нас еще в этой части не все готово. Что такое био, что такое эко, что такое органическая продукция? Эти стандарты должны быть четко расписаны и они должны быть признаваемыми во всем мире. Надо проводить за рубежом всевозможные презентации, рекламу, организовывать выставки, помогать нашим производителям продвигать свою продукцию», – рассказал он. **(Соб. инф.)**

РК НАРАЩИВАЕТ ЭКСПОРТ ПО ВСЕМ ВИДАМ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ

Казахстан за 6 месяцев 2017 года нарастил экспорт практически по всем сельскохозяйственным растениеводческим культурам. Тем самым удалось немного скорректировать в лучшую сторону импортозависимость от аграрной продукции из-за рубежа. Однако произошло сокращение экспорта животноводческой продукции, в основном из-за снижения продажи за рубеж мяса птицы. В то же время главным оператором по экспорту как растениеводческой сельхозпродукции, так и продуктов животноводства назначено АО «Продкорпорация», рассказала на брифинге в Службе центральных коммуникаций в Астане вице-министр сельского хозяйства (МСХ) РК Гульмира Исаева. В этом году площади востребованных культур увеличены на 1,4 млн га, что на 340 тыс. га превышает запланированные индикаторы, рассказала Гульмира Исаева. По ее словам, значительное увеличение масличных и зернобобовых культур зафиксировано в Северо-Казахстанской области. **(Соб. инф.)**

«Даму» поможет казахстанским производителям выйти на зарубежные рынки

Кроме того, в планах фонда внедрение новых инструментов поддержки МСБ

Постепенный рост казахстанских предприятий и дальнейший их выход на зарубежные рынки. Такую четкую задачу ставит перед собой АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»». Об итогах деятельности за 20 лет работы и планах развития на третьем форуме отечественных товаропроизводителей «Улы дала ели» рассказал глава фонда Абай Саркулов.

«На сегодняшний день МСБ занимает небольшую долю в ВВП. Соответственно, конечно, в первую очередь это – экономика простых вещей. Мы занимаемся тем, чтобы наполнить и насытить наш отечественный рынок. Наиболее качественные, которые вырастут из микро- и малого до уровня среднего, они, конечно же, будут уже выходить на зарубежные рынки», – подчеркнул он.

Согласно озвученным данным, по размеру капитала «Даму» находится на уровне Топ - 10 банков второго уровня. Так, за первую половину этого года доход фонда составил 25,9 млрд тенге, чистая прибыль – 2,4 млрд тенге. В рамках инструмента гарантирования предпринимателей фондом поддержано 3 тыс. проектов, сумма кредитов составила 104 млрд тенге. Вместе с тем Абай Саркулов рассказал о таком популярном инструменте поддержки предпринимателей как субсидирование процентной ставки по кредиту от 7 до 10%. В рамках данного направления поддержано 9,7 тыс. проектов, сумма кредита составила 1 трлн 811 млрд тенге.

Для удобства предпринимателей ряд услуг фонда переведен в электронный формат. Так, на сегодняшний день путем интеграции с порталом государственных услуг – платформы E-gov – в онлайн-режиме запущен инструмент гарантирования.

«Что нам это дало? Это увеличило скорость получения гарантий, есть определенная прозрачность для наших предпринимателей. Они могут отслеживать рейтинг данной заявки. Это первая среди госуслуг по финансовой поддержке малого и среднего бизнеса. С апреля 2016 по июнь 2017 года по этой платформе одобрено 200 заявок. В перспективе мы планируем автоматизировать получение госуслуги по субсидированию», – поделился Абай Саркулов.

Новую стратегию фонда глава Правления охарактеризовал двумя словами – качество и количество.

«Мы хотим больше охватывать наших предпринимателей за счет эффективных инструментов. Это автоматизация оказания услуг, расширение продуктовой линейки, микрофинансирование, а также обучение для начинающих и действующих бизнесменов. Для нас очень важно использовать нашу платформу центров обслуживания предпринимателей филиальной сети. То есть, если не подошел продукт фонда «Даму», мы могли предложить аналогичные продукты, которые есть в линейке дочерних организаций холдинга – это НАТР, «Казах экспорт», БРК, «БРК-Лизинг». Также мы будем внедрять новые инструменты поддержки микро-, малого и среднего бизнеса. Это такие программы, как исламское финансирование, финансирование проектов в рамках ГЧП, финансирование сделок по приобретению интеллектуальной собственности, по франчайзингу. Кроме того, со следующего года больше внимания уделим в рамках программы «Цифровой Казахстан» таким новым веяниям кредитования экономики, как электронная коммерция, цифровые платформы и экосистемы», – рассказал Абай Саркулов.

Глава правления «Даму» обратил внимание на эффективность проводимого третьего форума отечественных товаропроизводителей и проходящей на его полях выставки «Сделано в Казахстане», где свою продукцию представили 350 компаний. С целью улучшения взаимодействия между производителями отечественных товаров и их потребителями были организованы встречи в формате «B2B».

Один из участников выставки – генеральный директор ТОО «Казмедприбор холдинг» Айдос Мауленкулов. Компания производит медицинскую технику, машины для скорой помощи. Продукция успешно экспортируется в Грузию, Кыргызстан и Узбекистан.

«Наша компания была создана 12 лет назад, мы начинали с мебели, сейчас более 300 наименований производим, в том числе медицинскую мебель, оборудование, машины для медицинской помощи, комплексы для медназначения и рентгенаппарата. Мы по оборудованию сотрудничаем в основном с корейскими компаниями, японскими и испанскими. Мониторы производим совместно с Кореей. Дефрибриляторы производим совместно с Испанией. ЭКГ, рентгены – совместно с Японией. Основное направление нашей компании – производство спецмашин. По Казахстану уже реализовано более 800 машин. В этом году на выставке в Алматы заключили договор на 70 млн», – рассказал гендиректор.

В основном компания обеспечивает своей продукцией государственные больницы, в планах увеличить поставки и в частные клиники.

«Здесь в каждом оборудовании у нас казсодержание как минимум 50-60%. Мы с каждым годом его увеличиваем. Оборудование уже 60% казахстанского содержания. На заводе работают более 150 человек, хотим создать еще рабочие места на 200 человек. Уже строятся два завода в Шымкенте», – поделился планами Айдос Мауленкулов.

Еще один участник выставки, директор ТОО «Казкомфорт» Махамбет Асабаев, признается, что занятием своим предпринимательским делом обязан поддержке фонда «Даму». Компания выпускает трикотажные перчатки, в том числе и с ПВХ-напылением.

«Перед тем как открыть это производство, мы написали бизнес-план, обратились в фонд «Даму». Совместно с менеджерами фонда «Даму» мы составили очень эффективный бизнес-план. Этот бизнес-план представили в акимате. Мы получили, таким образом, грант в 3 млн тенге, а затем, чтобы увеличить парк станков, подали заявку на получение гарантий субсидий, и тут тоже нам помог алматинский фонд «Даму». Он дал нам согласие, нас профинансировали на сумму 17,5 млн тенге и мы получили кредит в Сбербанке, гарантии субсидии фонда «Даму». И уже 4 марта 2015 года мы запустили это производство. На данный момент у нас работают 7 человек», – проинформировал Махамбет Асабаев.

По его словам, в будущем компания планирует увеличить производство перчаток для работы на нефтяном производстве.

«Наша мощность позволяет в сутки производить 5 тыс. пар перчаток при полной загруженности. Сырье приобретаем в Китае. На данный момент в Казахстане нет сырья для производства таких перчаток. Этот продукт пользуется очень большим спросом – его применяют как садовники, так строители и работники ЖКХ. В основном наши клиенты –нефтяники и строители. Мы реализуем продукцию по всему Казахстану», – рассказал об особенностях бизнеса Махамбет Асабаев.

Ежегодно на форумах отечественных товаропроизводителей заключаются контракты на сумму 11 млрд тенге.

Менеджер сломался, несите следующего

Профессиональная скука и эмоциональное выгорание забирают лучших специалистов компании

Арина Усманова

XXI век перевернул мир с ног на голову: жизнь стала непредсказуемой. Обилие новых технологий, бесконечные потоки информации, возрастающий темп жизни и даже угроза тотальной роботизации – к этому нас не готовила ни одна ступень эволюции. Фундаментальные перемены дали человеку потенциал развития, но отняли личное пространство, время и спокойствие. Деловой еженедельник «Капитал.kz» разбирает два самых ярких симптома нашего времени, которые могут захватить вас врасплох прямо на рабочем месте.

Burnout или профессиональное выгорание

Burnout – когда работа связана с напряженным ритмом, эмоциональной нагрузкой или взаимодействием с трудным контингентом.

Профессиональное выгорание – бич профессиональных сообществ XXI века. Бесконечные требования по повышению эффективности, гонка за результатом и производительностью. Офис для многих стал оплотом стресса и местом угнетения личности. Если вы неохотно идете на работу, срываетесь на коллегах и перестали видеть смысл в том, что делаете на протяжении 5 последних лет, не сомневайтесь – у вас профессиональное выгорание.

У симптома burnout есть «любимчики»: топ-менеджеры и специалисты всех мастей, чья деятельность связана с частыми командировками, непрерывным общением и обильным потоком информации. К ним можно отнести врачей, преподавателей, адвокатов, консультантов, специалистов по внешней деятельности, менеджеров проектов и т. д. Нервная система, исчерпавшая дневной «лимит общения», закрывает свои двери. И тогда за переизбытком информации неизбежно следует истощение, а со временем и выгорание.

3 этапа профессионального выгорания:

1. Нежелание идти на работу, недовольство собой, тревожность;
2. Усталость от контактов с людьми, отлынивание от работы, ссоры с коллегами, нестабильная мотивация, «заедание» стресса и пристрастие к алкоголю;
3. Падение финансовых показателей, когда ваше выгорание становится заметным начальству.

Профессиональное выгорание является частью эмоционального выгорания, признается мировым медицинским сообществом и числится в списке официальных болезней ВОЗ. Западные компании готовы помогать своим сотрудникам годичным саббатикалом, оплатой курсов по повышению квалификации и длительными отпусками. Что же можно сделать самому?

Способов спастись от профессионального выгорания множество. Вот некоторые из них:

- Научитесь справляться со стрессовыми ситуациями, используя дыхательные практики, расслабляющие упражнения и осознанный контроль эмоций;
- Умейте говорить «СТОП». Аббревиатуру активно использует «Общество анонимных алкоголиков»: никогда не принимайте решений, когда вы Сердиты, Тревожны, Одиноки или Подавлены. Сначала позаботьтесь о собственных нуждах;
- Найдите расслабляющее хобби, соберите волю в кулак и займитесь спортом, заведите домашнее животное. Умейте переключаться – кроме дома и работы у вас может быть другая жизнь;
- Может, пора сменить работу и даже сферу деятельности? Возможно, у недовольства более глубокие причины. Зачастую тревожные звонки могут сказать о том, что пора применять радикальные методы.

Boreout или профессиональная скука

Boreout – когда рабочие обязанности не соответствуют вашему профессиональному уровню.

Если с феноменом профессионального выгорания мир познакомился в конце прошлого века, то boreout – явление новое и совершенно неизведанное. Термин увидел свет в 2007 году. Два швейцарских бизнес-консультанта, Питер Вердер и Филипп Ротлин, в своей книге «Диагноз boreout» выдвинули теорию о том, что профессиональная скука не менее вредна и разрушительна, чем профессиональное выгорание. Подтверждение тому – недавний случай, заявивший миру о том, что профессиональной скуке быть. 44-летний житель Франции Фредерик Деснард подал в суд на бывшего работодателя за «принуждение к скучанию на работе». За четыре года работа француза превратила его в «профессионального зомби» и стала причиной серьезных проблем со здоровьем, среди которых эпилепсия и изменная болезнь. Жертвами профессиональной скуки могут стать холерики и люди, решившие пойти на сделку с совестью. Ни хорошая зарплата в кризис, ни перспективы «отдыхать» на работе после выматывающих лет не компенсируют энергичному и компетентному специалисту унылого и бесцветного просиживания рабочих часов. Среди тех, кто может впасть в профессиональную скуку, – специалисты монотонных специальностей. Опасность поджидает бухгалтеров, преподавателей дополнительных курсов и операторов оборудования.

Исследователь синдрома профессиональной скуки из Университета Центрального Ланкашира Сэнди Манн считает дело Деснарда резонансным и надеется, что организации будут более внимательно относиться к профессиональному несоответствию своих сотрудников. Исследование 7000 гражданских служащих Великобритании, длившееся 24 года, показало: скучающие рабочие умирают чаще, чем те, кому не было скучно. По словам Манн, скучающие люди часто ищут стимуляцию в нездоровой пище, алкоголе и наркотиках. Скука сама по себе может привести к стрессу, хронической усталости, депрессии и даже психосоматическим заболеваниям.

Профессиональная скука включает 3 аспекта: скука, отсутствие интереса и отсутствие сложных и интересных задач. Если вы заметили, что какой-то из этих факторов проявляется на вашей работе, пора задуматься.

Для того чтобы избежать встреч с жестоким работодателем, убившим в вас профессионального гения, в суде, следует начать действовать уже сейчас:

- Задумайтесь, находитесь ли вы на своем месте? Если уровень должностных обязанностей позиции ниже ваших компетенций, рано или поздно вам станет скучно. Амбициозным специалистам не поможет даже зарплата;
- Если ваше положение на работе – вынужденное, найдите себе отдушину. Решайте кроссворды, смотрите курсы английского в Youtube и пишите платные отзывы на товары в интернете. Не давайте себе скучать!
- Если вы – управленец, и в вашей компании есть должности, грозящие профессиональной скукой, попробуйте пересмотреть круг выполняемых сотрудниками задач. Можно расширить зону ответственности, добавить возможность стажировки в других отделах или попросить собрать данные и сделать анализ того, до чего долго не доходили руки.

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Большие деньги можно сделать в двух случаях: при созидании нового государства и при его крушении. При созидании это процесс более медленный, при крушении — быстрый.
Маргарет Митчелл

Деньги никого не сделали дураком, они только выставляют дурака напоказ.
Кин Хаббард

Человек начинает умирать, когда перестает мечтать.
Джон Рокфеллер

Финансовая пропасть — самая глубокая из всех пропастей, в нее можно падать всю жизнь.
Ильф и Петров

Услуги eGov из раздела гражданства и миграции

Тлек Ерсаин

Когда Казахстан взял курс на модернизацию, стало понятно, что страна не придется улучшать не только экономику, но и саму систему работы с гражданами. Чтобы решить проблему непрозрачности государственных органов, было создано электронное правительство – eGov. Масштабная государственная система стала динамичной и легкой в понимании, а население получило доступ к госуслугам онлайн без траты личного времени и бесконечных ожиданий в очередях.

«Капитал.kz» решил рассказать, как получить услуги eGov из раздела гражданства и миграции: сменить имя или фамилию, оформить временную регистрацию по месту жительства и получить паспорт.

Получение паспорта, удостоверения личности

Процесс получения документа, удостоверяющего личность, или загранпаспорта раньше ассоциировался с походом в местный ЦОН и ожиданием очереди на подачу документов. Теперь пользователь может получить эти документы онлайн через портал электронного правительства eGov. Для этого ему потребуется следовать четырем простым шагам: авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», заполнить заявку и оплатить государственную пошлину за оказание услуги. К самой заявке нужно прикрепить фотографию и образец подписи. Документы можно получить в течение 15 рабочих дней.

Стоимость услуги:
Паспорт – 4 МРП;
Удостоверение личности – 0,2 МРП.
Срок оказания услуги:
не позднее 15 рабочих дней.

Регистрация по месту жительства

Чтобы получить услугу онлайн, необходимо авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн». В случае, если заявитель не является собственником жилья, то среди прочих документов ему нужно предоставить согласие от собственника жилья, подтвержденное ЭЦП. Завершающим шагом станет оплата государственной пошлины за оказание услуги в размере 0,1 МРП. Стоит отметить, что этой услугой от электронного правительства могут воспользоваться граждане, имеющие постоянную регистрацию нового образца, где в чипе документа содержатся адресные данные о прописке заявителя.

Стоимость услуги: 0,1МРП.
Срок оказания услуги: не более 15 минут.

Получение справки о выходе из гражданства Республики Казахстан

Выдачу справки о выходе из гражданства РК либо мотивированный ответ об отказе в предоставлении услуги также можно частично оформить через портал электронного правительства. Дело в том, что большая часть процедуры проходит через государственный орган, но через портал можно забронировать помещение и заполнить анкету-заявление. Для этого необходимо авторизоваться на портале и нажать на синюю кнопку «Забронировать услугу». Стоит отметить, что при наличии у получателя справки супруги или находящихся на его иждивении лиц он должен предоставить нотариально заверенное заявление об отсутствии материальных и других претензий к заявителю.

Стоимость услуги: цена варьируется в зависимости от размеров ставок консульского сбора.
Срок оказания услуги: не более 6 месяцев.

Проверка наличия запрета на выезд за рубеж по реестру должников

Одна из самых быстрых услуг, которую можно получить на сайте портала eGov – проверка наличия запрета на выезд за рубеж по реестру должников, которым ограничен выезд за рубеж, и реестру должников по исполнительным производствам. Для заявки необходимо авторизоваться и указать ИИН или БИН. Через 15 минут на статусной странице можно ознакомиться с результатами заявки.

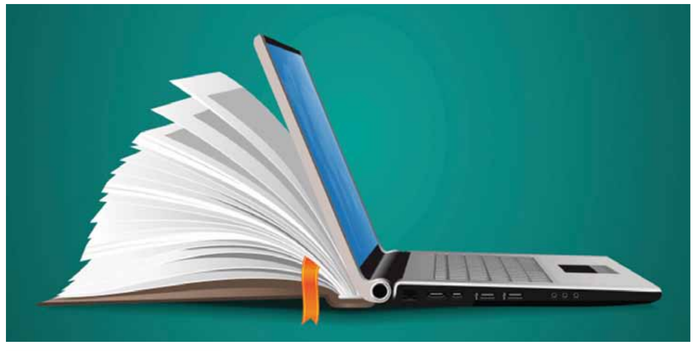
Стоимость услуги: бесплатно.
Срок оказания услуги: не более 15 минут.

Проверка адресных данных (данных о прописке)

Одна из немногих услуг портала, для которой не нужна электронная цифровая подпись. Для получения данных о прописке через eGov необходимо перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», заполнить и отправить заявку и ввести ИИН и номер документа, удостоверения личности. Данные о прописке появятся моментально после нажатия на кнопку «Отправить запрос».

Стоимость услуги: бесплатно.
Срок оказания услуги: моментально при обращении.

5 самых интересных услуг из категории «Образование» на eGov



Арина Усманова

По данным отчета ООН за 2016 год, Казахстан вошел в десятку сильнейших по уровню развития электронного правительства азиатских стран. Наша республика заняла 7 место, уступив ведущим цифровым державам – Южной Корее, Сингапуру, Японии. Казахстанский проект цифрового правительства по праву считается одним из самых современных в мире.

Деловой еженедельник «Капитал.kz» заглянул на портал egov.kz и нашел 5 услуг во вкладке «Образование», которые молодые мамы, новоиспеченные студенты и льготники могут получить онлайн – с помощью стационарного компьютера или смартфона на базе Android или iOs.

Дошкольное образование.
Встать в очередь в детский сад и посмотреть присвоенный номер

Несмотря на то, что в рамках государственно-частного партнерства в стране открывают все новые детские сады (в 2016-м число новых достигло 68), очереди на получение заветного места для ребенка не становятся короче. Сегодня портал egov.kz предоставляет две услуги – возможность встать в очередь в дошкольное учреждение и получить порядковый номер.

Что нужно сделать
Все просто. Авторизуетесь на портале, кликаете на кнопку «Заказать услугу онлайн», отправляете заявку и получаете направление в личном кабинете.

Что получаете
Уведомление о постановке ребенка в очередь в детский сад; номер, присвоенный в очереди. При наличии места – выдача направления в дошкольную организацию.

Время получения
30 минут.

В чем плюс
Встать в очередь в дошкольное детское учебное учреждение онлайн особенно удобно молодым мамам и папам, для которых каждый выход с малышом на улицу – почти путешествие.

Среднее образование.
Получить бесплатное питание в школе

Большинство казахстанских родителей обеспечивают школьное питание своих детей самостоятельно. Но это не касается тех семей, которым предоставляются льготы. В 2016-1017 учебном году более 300 тысяч казахстанских школьников получали горячее питание за счет государственной казны, среди них большинство – жители регионов. Для того чтобы сэкономить семейный бюджет и обеспечить ребенка завтраками и обедами, не обязательно идти в школу. Заполнить заявку можно и в электронном виде.

Что нужно сделать
Авторизуетесь на портале, кликаете на кнопку «Заказать услугу онлайн», отправляете заявку и получаете направление в личном кабинете.

Что получаете
Справку о предоставлении бесплатного питания.

Время получения
5 рабочих дней.

В чем плюс
Получить справку о предоставлении бесплатного питания онлайн особенно удобно для тех родителей, которые работают допоздна.

Высшее образование.
Получить место в общежитии

Стать студентом приличного казахстанского вуза, обеспечивающего своих учащихся местами в общежитии, непросто. Получить заветное место – еще сложнее. По данным гражданского активиста Даурена Бабамуратова, каждый второй студент, желающий получить льготное койко-место в Алматы, сталкивается с трудностями. Что делать, если абитуриент стал студентом и имеет право на льготное место в общаге? Поскорее подавать заявление на его получение. Лучше – в электронном виде.

Что нужно сделать
Авторизуетесь на портале, кликаете на кнопку «Заказать услугу онлайн», отправляете заявку и получаете направление в личном кабинете.

Что получаете
Направление о предоставлении общежития обучающимся в высших учебных заведениях.

Время получения
3 рабочих дня.

В чем плюс
Обычно за местом в общежитии обращаются ребята, которые не живут там, где находится вуз. Приезжать в чужой город для подачи заявления в деканат может быть накладным, да и времени понадобится немало. Цифровое заявление – оптимальное решение для тех, кто хочет сэкономить время и деньги.

Послевузовское образование.
Оценить уровень знания казахского языка, сдав тест

В 2015 году в рамках плана развития государственного языка ввели проверку знаний казахского языка для госслужащих в виде сдачи тестирования. Среди тех, кому стоит сдать экзамен на знание родной речи, – учителя, врачи, специалисты государственных органов и многие другие. Делать это не обязательно, но желательно. Записаться на тестирование можно онлайн.

Что нужно сделать
Авторизуетесь на портале, кликаете на кнопку «Заказать услугу онлайн», отправляете заявку и получаете направление в личном кабинете.

Что получаете
Талон на прохождение тестирования либо мотивированный ответ об отказе. После прохождения тестирования в личном кабинете: уведомления о готовности сертификата и о результатах тестирования.

Время получения
Не более 10 минут.

Стоимость услуги
4 841 тенге.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

FACEBOOK ОТЧИТАЛСЯ О ПРИБЫЛИ

По итогам второго квартала 2017 года чистая прибыль Facebook выросла на 71% и составила $3,89 млрд, прошлогодний результат – 2,28 млрд. «У нас были хороший второй квартал и первая половина года», – заявил основатель Facebook Марк Цукерберг. «В нашем сообществе два миллиарда человек, и мы посредотачиваемся на том, чтобы люди стали ближе друг к другу», – добавил он. По итогам второго квартала 2017 года Facebook на 47% увеличил доходы от рекламы, они выросли с $6,24 млрд до 9,16 млрд. При этом 87% от рекламных доходов приходятся на мобильную рекламу. В прошлом году этот показатель был на уровне 84%. Еще компания получила $157 млн в виде различных выплат. Таким образом, доход Facebook во втором квартале – $9,32 млрд, что на 45% больше результата за этот же период прошлого года ($6,436 млрд). Прибыль компании на одну акцию $1,3, в то время как в прошлом году была $0,7. Компания также опубликовала данные о своей аудитории. По усредненным данным, в июне 2017 года активными пользователями соцсети, которые заходят в нее хотя бы раз в день, были 1,32 млрд человек (рост на 17%). Количество тех, кто заходит в соцсеть раз в месяц, выросло также на 17% и составило 2,01 млрд человек. **(РБК)**

АКЦИИ ALPHABET УПАЛИ НА 3%

Холдинг Alphabet, в который входит компания Google, объявил о чистой прибыли во втором квартале в размере $3,5 млрд. Годом ранее этот показатель за аналогичный период составил 4,9 млрд. Как отметила Financial Times, нынешний результат стал крупнейшим падением квартальной чистой прибыли Google начиная с 2008 года. Выручка Alphabet за отчетный период выросла и составила $26 млрд, показав рост на 21% по сравнению со вторым кварталом 2016 года и превысив прогнозы аналитиков, предсказывавших квартальную выручку в объеме $25,6 млрд. Несмотря на рост выручки, акции компании после закрытия торгов упали примерно на 3%, до $968,2. Аналитик инвестиционной компании Macquarie Бен Шактер в интервью Business Insider отметил, что рыночные игроки ожидали от компании более впечатляющей прибыльности. Ключевой причиной падения прибыли Alphabet стал штраф в размере $2,7 млрд, наложенный в конце июня Еврокомиссией на компанию за злоупотребление доминирующим положением на рынке поиска для продвижения сервиса Google Shopping. Традиционным источником львиной доли выручки Alphabet стали рекламные доходы в размере $22,7 млрд. Еще одним значительным драйвером роста стала высокая активность видеохостинга YouTube. Сейчас ежемесячная аудитория YouTube превышает 1,5 млрд посетителей. **(CNews.ru)**

ЦУКЕРБЕРГ ПОСПОРИЛ С МАСКОМ О «ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ УГРОЗЕ»

Основатель Facebook Марк Цукерберг не согласился с утверждением основателя SpaceX и Tesla Илона Маска, предупредившего о том, что искусственный интеллект является «фундаментальной угрозой для всего человечества». Свое мнение на этот счет Цукерберг высказал во время онлайн-трансляции Facebook Live с пользователями соцсети. «Искусственный интеллект сделает в будущем нашу жизнь лучше, а предсказывать конец света очень безответственно», – сказал Цукерберг в ответ на вопрос одного из пользователей, попросивших его прокомментировать недавние заявления Маска. Маск в ходе своего выступления перед Национальной ассоциацией губернаторов США заявил, что искусственный интеллект является «фундаментальной угрозой для человечества». «ДТП, авиакатастрофы, некачественные лекарства и плохая еда такими не являются», – сказал Маск. Он подчеркнул, что имеет доступ к самым передовым технологиям, связанным с развитием и внедрением искусственного интеллекта. По словам Маска, то, что он видит, заставляет его думать, что людям на самом деле стоит беспокоиться на эту тему. Маск также заявил, что считает необходимым регулировать на государственном уровне данную область. Кроме того, считает глава SpaceX, необходимо искусственно ограничивать скорость, с которой такие технологии распространяются. Иначе, по его словам, однажды может выясниться, что уже поздно. **(РБК)**

BASF СОЗДАЕТ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ ДЛЯ 3D-ПЕЧАТИ

Немецкий концерн BASF SE планирует с сентября текущего года создать новое подразделение для 3D-печати – 3D Printing Solutions GmbH. Отмечается, что компания будет заниматься созданием и расширением бизнеса в сфере 3D-печати, предоставляя материалы, системные решения, компоненты и услуги. «Сегмент 3D-печати для промышленного применения отличается высокой динамичностью и все еще находится в стадии формирования. Это значит, что нам необходима гибкая организационная структура, похожая на стартап… Объединение всех видов работ по 3D-печати, ориентированных на нужды клиентов, в одном месте в рамках специализированного подразделения – важный фактор успеха», – отметил управляющий директор подразделения BASF New Business GmbH и будущий директор BASF 3D Printing Solutions GmbH Фолькер Хаммес. Клиентами новой компании в основном будут предприятия из таких сфер, как автомобильная, воздушно-космическая и индустрия товаров широкого потребления, которые используют 3D-печать в промышленном производстве. **(Агентство «Прайм»)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В АЛМАТЫ БУДУТ РАЗВИВАТЬ ГОРНЫЙ ТУРИЗМ

Директор по вопросам развития Гудаури при Министерстве экономики и устойчивого развития Грузии Александре Онопришвили предложил сотрудничество между Алматы и Грузией. Свою инициативу он озвучил на международном форуме, проходящем в рамках ежегодного фестиваля «International Mountain Sports Festival». «Увидев красоту ваших гор и тот огромный потенциал, которым обладает Алматы в сфере развития горного туризма, пришла идея сотрудничества сразу в нескольких направлениях. К примеру, мы хотим продавать билеты на наших горных курортах с возможностью бесплатного посещения курорта «Шымбулак» и наоборот, что дополнительно будет привлекать туристов. Природное содержание, высота и близость гор к городу. Здесь получатся замечательные курорты, что выведет экономику города на новый уровень и позволит намного повысить уровень жизни, даст новый импульс для развития бизнеса в данной отрасли», – подчеркнул Александре Онопришвили. О развитии Алматы, как экономически устойчивом городе и центре Азии в горном туризме, высказался и вице-президент Федерации фристайла Санкт-Петербурга Виктор Тимаков. «10% населения – это 200 тысяч человек по пять раз в сезон посетят курорт, это уже миллион! А это только жители алматинской агломерации, не считая остального Казахстана. То есть таких начальных условий, как у вас, нет ни у кого, по-моему, даже в мире. Сколько занимает общая площадь ваших гор? Это одна миллионная процента. Я бы попросил правильно донести до жителей необходимость развития туризма», – отметил Виктор Тимаков. **(Соб. инф.)**

ЧИСЛО ИНОСТРАННЫХ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ В РК УВЕЛИЧИЛОСЬ

В первом квартале этого года Алматы посетили более 200 тыс. человек, что на 18% больше, чем за прошлый год, в том числе зарубежных гостей больше на 24%. Такие данные озвучил заместитель акима Алматы Арман Кырыкбаев. Развитие туризма обсуждают на международном форуме в рамках ежегодного фестиваля «International Mountain Sports Festival», посвященного развитию горного туризма в Республике Казахстан. Арман Кырыкбаев также отметил, что объем услуг, оказанных гостиницами, вырос на 18%, составив порядка 20 млрд тенге. В городе развиваются такие виды туризма, как медицинский, спортивный, событийный, культурно-познавательный и экологический, деловой, гастрономический, шопинг-туризм. Особое внимание уделяется горному туризму. Благодаря природно-географическим и геополитическим преимуществам Алматы повышает свой вклад в развитие мирового горного туризма. Так, опубликованный недавно рейтинг Worldwide Costof Living назвал Алматы одним из самых комфортных и недорогих городов, привлекательных для жизни и работы. «Благодаря постоянной поддержке главы государства в Алматы сформировалась современная спортивная инфраструктура, позволяющая принимать соревнования любого уровня. В этом году мы принимали Всемирные зимние студенческие игры, которые позволили позиционировать мегаполис как международный центр зимнего туризма, а также придали хороший импульс развитию массового спорта и спорта высших достижений», – отметил заместитель акима города. **(Соб. инф.)**

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ЮКО РАСТЕТ

За шесть месяцев текущего года объем привлеченных инвестиций в Южно-Казахстанскую область составил 180,6 млрд тенге, увеличившись по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 33%. В рамках Карты поддержки предпринимательства по программе индустриально-инновационного развития в области реализовано 162 проекта с общей стоимостью 208 млрд тенге. Благодаря этому удалось создать 13,5 тыс. новых рабочих мест. Вместе с тем на сегодняшний день в регионе запущено 3 завода стоимостью 37 млрд тенге. В этом году в ЮКО планируется реализовать 17 проектов на сумму 37,1 млрд тенге. «Один из реализованных проектов – завод по производству вафель в Шымкенте – способен производить 1700 тонн продукции в год. Второй проект – завод ТОО «Азия агро» в Отырарском районе по переработке кукурузы. Третий проект – это завод по производству полиэтилена, предназначенного для производства урана в Созакском районе», – рассказал руководитель областного управления предпринимательства, индустриально-инновационного развития и туризма Батырхан Курмансеит. **(Акимат ЮКО)**

В МАНГИСТАУ РЕАЛИЗУЮТ ПРОГРАММУ РАЗВИТИЯ ОБЛАСТИ

В акимате Мангистауской области обсудили развитие туризма в регионе. «Развитие туризма в Мангистауской области – одно из перспективных направлений региона. Находясь в удобном географическом расположении, Мангистауская область является единственным регионом, находящимся у Каспийского моря. В соответствии с программой развития Мангистауской области на 2016-2020 годы разработан четкий стратегический план развития туризма», – говорится в сообщении. Во время очередной десятой сессии областного маслихата шестого созыва были заслушаны отчеты о развитии туризма в регионе. Руководитель управления туризма Гулжан Байжаунова рассказала об основных задачах региона. **(Акимат Мангистауской области)**

Искусственный интеллект в смартфоне

Смогут ли виртуальные собеседники помогать в решении повседневных задач

Виктория Говоркова

За что пользователи любят мессенджеры? Они удобны – работают быстро, не требуют особого трафика и соответственно больших расходов на связь. С ними просто взаимодействовать и можно настроить под себя. Во многом они уже заменяют не только соцсети, но и поисковики

Мессенджеры – это новые соцсети

Компании тоже по достоинству оценили их преимущества, в корпоративной среде популярность мессенджеров также растет. По данным опроса Spiceworks, чат-платформами в своей работе пользуются уже 42% компаний по всему миру.

Больше времени и ресурсов собирается инвестировать в мессенджеры бизнес, занимающийся продажей товаров и услуг, ведь сюда уходит их целевая аудитория.

Рекламерам и людям, работающим удаленно, также удобнее общаться в бизнес-чатах. Например, в сервисе Slack, который представляет собой гибрид мессенджера, планировщика и почтового клиента.

В среднем пользователи скачивают себе на телефон около 20-30 приложений, хотя активно пользуются 10-12 из них. И только 2-3 становятся самыми нужными. В мире четко прослеживается тенденция – от многих приложений к нескольким, но многофункциональным.

Но и мессенджеры сейчас – это не просто банальные чаты. Из приложений для обмена сообщениями они стараются трансформироваться в платформу, благодаря которой пользователи могут делать больше, чем просто общаться.

Такой стратегии придерживается, например, китайский WeChat. Они пошли по пути сбора внутри себя максимального количества возможных сервисов, пытаясь охватить всю интернет-активность пользователя. С помощью WeChat можно не переключаясь между приложениями звонить и переписываться, заказывать доставку еды, покупать авиабилеты или билеты в кино. В нем есть аккаунты банков, медиа, аптек, клиник, на которые пользователи могут подписаться. И, конечно, кошелек с максимумом возможностей.

Годы «разговорной коммерции»

Сегодня постепенно самой активной покупательской аудиторией становятся миллениалы. Они не помнят времен без мобильных телефонов, для них важны впечатления, эмоции и хороший клиентский опыт. Когда слышишь, как они общаются с Siri, понимаешь, что это уже настоящая дружба с искусственным интеллектом. А пока искусственный интеллект не стал полноценным ассистентом человека, нам помогают виртуальные собеседники, имитирующие поведение человека для решения различных задач.

Чат-боты – сейчас одна из самых «горячих» тем в области искусственного интеллекта. Они уже могут записать на прием к врачу, вызвать такси, поднять настроение, рассказав анекдот. Или даже кое-что посерьезнее – перевести деньги и уточнить курсы валют. Возможно, скоро они научатся не просто отвечать на наш запрос, а давать свои советы и убеждать в их правильности.

Боты могут освободить от решения многих типовых задач. В бизнесе одними из первых сориентировались банки и стали активно использовать чат-боты, затем подключились страховщики и турфирмы. Всем им приходится иметь дело с большим объемом стандартизированных вопросов, бот может искать по базе подходящий ответ и выдавать его пользователю.

Кроме того, боты могут помогать HR-департаментам компаний в массовом подборе людей на типовые позиции. Здесь также главная задача – получить от кандидата стандартизированную информацию: образование, стаж, навыки. Бот может кратко описать вакансию, принять заявку и перенаправить ее рекрутеру.

В бизнесе наступают годы «разговорной коммерции». Компании начинают коммуницировать со своими клиентами в чатах и мессенджерах, причем от лица компании в мессенджере с вами может общаться бот. Служба поддержки, персональные рекомендации, обзоры новинок и сам процесс покупки – все это в его силах. Причем скоро боты так научатся «человеческому» общению, что вы можете не заметить разницы при взаимодействии между человеком и компьютерным ботом.

На пути к Джарвису. Бот или друг?

Свои мессенджеры есть не только у Facebook (даже два), их создают банки и телеком-компании. Например, у Сбербанка есть собственный мессенджер для общения, покупок и получения различных услуг. Недавно был представлен операторский продукт Veon, подобные есть у Vodafone, Telenor и других телекоммуникационных гигантов. Хотя создатели продукта всячески призывают не называть его просто мессенджером, а мультифункциональной коммуникационной платформой.

Свой мессенджер недавно представила казахстанская IT-компания DAR. «Когда полтора года назад у нас появилась идея создать собственный мессенджер, мы думали, что с точки зрения разработки – это устаревшая тема и нам придется догонять рынок. Но ситуация меняется, с выходом последних технологий мессенджеры становятся не просто коммуникационной площадкой, а интерфейсом, внутри которого доступен самый разный функционал», – рассказывает Алидар Утемуратов, основатель компании DAR.

Сегодня DAR Vis (VIS – Very Intelligence System) может осуществлять денежные платежи и переводы на основе электронного кошелька, подскажет прогноз погоды, переведет на любой из 104 языков и ответит на энциклопедические вопросы. Вести диалог с ним можно письменно, отвечая на уточняющие вопросы, или отдавая команды голосом. Хотя почему с «ним», шутят в DAR, ведь еще окончательно не решен вопрос кто это – «парень» или «девушка». Да, звучит футуристично…

Искусственный интеллект постоянно учится. Интересно, что даже если в написании диалоговых фраз пользователь будет допускать опечатки, например, вместо тенге напишет теньге, бот поймет слово, это заложено программным кодом.

DAR Vis может перевести деньги и любому контакту из адресной книги, к сервису также можно подключить любую карту и совершить перевод до 100 тысяч тенге в день без комиссии. Он будет запоминать, кому вы чаще всего переводите деньги и, чтобы подтвердить перевод, достаточно будет просто сказать «ага». В дальнейшем разработчики планируют предоставлять пользователям умную аналитику по тратам в виде ежемесячных отчетов. В приложении также может появиться кредитный сервис, а к осени – услуга по доставке цветов или еды, которую, кстати, тоже можно будет оформить в кредит. Есть задумки и для бизнеса. Например, создать на базе DAR Vis биржу труда, на которой можно будет оставлять заявки и реагировать на них.

Интересно, что в компании решили отойти от «стартаповского» подхода и создали одну учетную запись, которая дает доступ ко всем продуктам зонтичного бренда, достаточно один раз зарегистрироваться в любом из сервисов.

Приложение появилось в App Store и Play Market только в июле и сейчас представлено в стадии, которую называют MVP (от англ. minimum viable product – минимально жизнеспособный продукт). Разработчики готовы принимать все пожелания и делать его максимально удобным и полезным для пользования.

У приложения есть локализация интерфейса на казахском языке, но вот общаться с DAR Vis на казахском пока нельзя, для NLP-обучения нужна не только сильная команда программистов, но и лингвисты. По словам Алидара Утемуратова, они обязательно будут работать над этим. Как и над стикерами с «нашим» колоритом, которых пока очень не хватает.

Как они нас понимают?

Изначально человек общался с компьютером при помощи специальных команд, которые вводились в адресную строку. Точнее так с компьютером могли общаться только программисты. Позднее, благодаря компании «Майкрософт», командная строка переросла в графический интерфейс GUI (Graphical user interface – графический интерфейс пользователя). В нем все элементы меню представлены на дисплее в виде картинок, иконок, и уже любой пользователь мог дать команду компьютеру, например, открыть какую-то программу или напечатать слово. Сейчас искусственный интеллект учится «понимать» человеческий язык посредством написания запроса в чате, рассказывает Игорь Рыбаков, главный IT-архитектор компании DAR. Это стало возможным благодаря машинному обучению и внедрению нейронных сетей. Обработка естественного языка (NLP —«natural language processing») – одна из основ при реализации такого подхода. NLP позволяет ботам анализировать запросы пользователей, написанные привычным для них человеческим языком, постепенно обучаясь, анализируя весь текст и выделяя главную мысль. Есть системы, которые умеют это делать голосом. После интерпретации получается полноценная машинная команда. Искусственный интеллект учат анализировать язык, а значит – понимать его.

Хотя Илон Маск назвал искусственный интеллект «самым большим риском, с которым когда-либо сталкивалась цивилизация», люди пытаются направить его развитие в конструктивное русло, чтобы то, что мы называем искусственным интеллектом, не стало похоже на «Скайнет». В идеале бот должен стать разговорным помощником, виртуальным ассистентом, чтобы ИИ ассоциировался не с восстанием машин, а с умным Джарвисом из «Железного человека».

Пешие прогулки по Алматы: что интересно туристам

Основатель сервиса Walking Almaty о том, что он показывает иностранцам на экскурсиях

Елена Тумашова

Коллекция люков с алматинских улиц. Знаете, какое разнообразие рисунков можно найти на этих незамысловатых круглых штуках? Деревянные планки и наличники на старых домах в частном секторе. Бетонные балконы, украшенные «резьбой», антенны советских времен, арыки, симпатичные чугунные заборчики. Таблички с названиями улиц и номерами домов – некоторые из них сделаны с фантазией. Дэнис Кин, основатель сервиса пеших прогулок Walking Almaty, на сайте которого мы только что рассматривали фотографии, очень любит мелкие детали. «Как я могу рассказывать туристам что-то об архитектуре, если не буду подмечать отличительные черты?» – говорит он, указывая на характерный алматинский балкончик. Это мы уже на улице. В центре города много таких балкончиков. И пока мы их разглядываем, Дэнис рассказывает о том, как начал показывать иностранцам город, чем Алматы удивляет гостей и какие туристы чаще всего к нам приезжают.

– Дэнис, как вы попали в Казахстан?

– В первый раз приехал, когда мне было 17 лет – по программе обмена для студентов. Два месяца прожил в казахской семье, начал учить русский и казахский. И влюбился. Потом вернулся в Калифорнию. Изучал лингвистику, выбрал русский язык как главный. После уехал в Кыргызстан практиковаться, год прожил в Бишкеке. Затем снова вернулся домой и в Стенфорде стал учить казахский язык.

Четыре года назад приехал в Казахстан. Сначала меня тянуло сюда потому, что я ничего не знал про эту страну. Американцы вообще ничего не знают про Казахстан, это большая тайна. Для меня это стало интересным приключением.

Живя в Алматы, я стал замечать маленькие привлекательные детали – в архитектуре, инфраструктуре, в самом городе…

– … и завели блог, где рассказывали об этом.

– Да. Я создал блог три года назад. Два года назад начал проводить экскурсии.

– Как возникла идея показывать город туристам?

– На самом деле я забыл, с чего это началось. Но мой друг написал мне: Дэнис, это же я подкинул тебе эту идею! Однажды он ночевал у меня в квартире, знаете, есть такой сервис, через который люди, приезжающие в другую страну, ищут себе ночлег. Он приехал ко мне в гости, и я устроил ему экскурсию по городу. Ему так понравилось, что он сказал: Дэнис, ты хороший гид, можешь сделать на этом карьеру.

– Как стали появляться клиенты?

– К тому времени, когда я начал проводить экскурсии, Walking Almaty как блог стал достаточно популярным среди туристов и среди самих алматинцев. Люди узнали обо мне через сарафанное радио. И через TripAdvisor я создал там аккаунт. Кстати, 80% клиентов приходят ко мне именно через этот сервис. Раньше было больше, но сейчас меня находят через Google, Instagram. И также через сарафанное радио.

– Для запуска экскурсий вам понадобились какие-то средства? На рекламу сайта, например?

– Нет. Я его вообще не рекламировал.

– Сколько клиентов бывает в месяц и сколько человек в целом воспользовались экскурсиями?

– Туризм в этом климате – сезонный бизнес, летом много гостей, зимой – мало. Трудно сказать, сколько экскурсий в месяц я провожу. В июне, июле, например, – почти каждый день, а, бывает, и два-три раза в день. В целом около тысячи экскурсий я уже провел.

– Вы говорили, что первой клиенткой была американка, которая давно жила здесь. Кроме экспатов, кто еще ваши клиенты?

– Скажем так, 80% – это иностранные туристы. Примерно 1% – местные жители. Возможно, из-за того, что я туры провожу только на английском языке, алматинцы стесняются в них участвовать.

– Жители других городов Казахстана бывали у вас на экскурсиях?

– Только один раз был молодой человек из Шымкента. Это интересная история. Он жил здесь три года, но чувствовал, что плохо знает город. Его девушка собиралась приехать в Алматы. Он хотел показать ей город так, будто знает его очень хорошо. На моих экскурсиях он все очень тщательно записывал. И потом пересказал ей.

Кухня как совмещение разных культур

– Как вы составляете туры? Какие локации включаете?

– Мой любимый район – «Золотой квадрат». Это исторический центр Алматы, туристы хотят здесь гулять. Поэтому это был первый тур, который я создал.

Потом я понял, что иностранцы часто хотят побывать не только в центре, но и на окраинах: им нужна аутентичность, они хотят видеть, как люди живут. Иногда, когда гости гуляют по центру, где видят много красивых кафешек, хороших бутиков, они понимают, что, может быть, не все казахстанцы живут на этом уровне. Туристам очень нравится, когда мы гуляем в таком районе, как Малая станица. Это исторический район, там есть много старых зданий. Но это, скажем так, скромный район, где живут обычные люди.

– Все ваши маршруты одинаковые?

– Все экскурсии различаются. Это зависит от настроения. Бывает, я добавляю что-то новое. Например, один раз мы были возле гостиницы «Алматы». К нам подошел менеджер гостиницы и предложил подняться на пятый этаж: оттуда открывается красивый вид на горы. Сейчас каждый раз, когда у меня эта экскурсия, мы идем туда.

– Любимое место – Зеленый базар?

– У меня есть целая экскурсия, посвященная Зеленому базару. Мы гуляем два часа по базару. На каждой секции базара у меня есть друг или партнеры – они дают нам пробовать еду, отвечают на вопросы. Мы показываем туристам не только казахскую кухню. На Зеленом базаре есть и русская, и узбекская, и уйгурская кухни. У меня есть задача – представить, что такое еда в Казахстане. Человек, который приезжает впервые, хочет попробовать казахские блюда. Я объясняю: кухня в стране богата и разнообразна, это смешение разных культур.

– А как вы сами для себя открыли Зеленый базар? Когда пришли туда впервые, что вас удивило?

– Удивило то, что базар застыл во времени, он будто такой же, как несколько десятков лет назад – там сохранилась советская атмосфера. По еде: я нашел там много интересных штучек, о которых, наверно, не знают даже местные жители. Например, подмор. Вы знаете, что это? Для иностранных туристов это очень необычно. Еще есть моченые яблоки – тоже необычно. И, конечно, шубат, кумыс – иностранцам это интересно.

Топ-5 локаций для туристов

- В какие еще места вы водите туристов?

– Малая станица – это вторая по популярности экскурсия. Мы ходим в Казанский собор, самый старый в городе, он старше Вознесенского. Ходим на вернеский базар – крутой фермерский рынок. И еще в Малой станице есть самые старые в городе жилые дома – казацкие. Показываю гостям эти дома, интересно разглядывать ставни. Поначалу, когда я водил там туристов, местные жители нервничали, спрашивали, почему мы интересуемся их домами, называли шпионами. А сейчас у меня там много друзей, знакомых, они любят общаться с туристами.

– Сначала вы сами ездили по этим районам, подмечали детали?

– Да. Друзья показывали мне старые дома. Я читал об Алматы в книгах, изучал историю онлайн.

– Когда вы ведете экскурсию, находите что-то новое?

– Конечно. В прошлом месяце мы гуляли с клиентом по Малой станице, услышали интересную музыку. Оказалось, это курдская свадьба. Я ничего не знал о курдской культуре. Меня пригласили на свадьбу. Но вообще в Алматы нет ни одного района, в котором бы я не был. Есть районы, которые я не так хорошо знаю. Например, микрорайон Жулдыз.

– Бывает, что гости не хотят посещать ту или иную локацию?

– Обычно, если я рассказываю, что будет интересно, они соглашаются.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЕВРОПЫ НАДУВАЕТСЯ ПУЗЫРЬ

Французские частные инвесторы активно вливают деньги в фонды недвижимости, увеличивая цены на элитные европейские объекты коммерческой недвижимости до «неразумных» уровней, сообщают специалисты инвестфонда Fidelity International Ltd. Приток денежных средств в так называемые французские коллективные инвестиционные механизмы, которые скупают собственность и другие активы по всей Европе, достиг 5,6 млрд евро ($6,5 млрд) в прошлом году. Это на треть больше, чем в 2015 году, уточняют специалисты Fidelity International. Инвесторы вливают деньги в эти фонды в надежде на то, что получат в результате более высокую прибыль, если сравнивать с вложениями в акции и облигации. Такая тенденция также связана с благоприятным режимом налогообложения. Как результат, цены на объекты коммерческой недвижимости премиум-класса в таких городах, как Берлин, Париж, Мадрид и Цюрих, сейчас гораздо выше пиковых значений 2007 года. Как отмечается в отчете, решение Великобритании о выходе из Евросоюза уже показало, как раскрученный рынок британской недвижимости постепенно начинает терять популярность. Частные инвесторы начали активно выводить капитал из британских фондов недвижимости, после того как в июне 2016 года стало известно о Брексите. Некоторые менеджеры были вынуждены приостановить торговлю. По данным исследования компании Hamptons International, в I квартале этого года доля европейцев из континентальной Европы в числе покупателей элитной собственности в центральных районах Лондона составила всего 8%. «Вести. Экономика» писали, что эксперты связывают падение интереса к дорогой недвижимости в британской столице с итогами референдума о выходе страны из Евросоюза, который состоялся в конце июня прошлого года. Во II квартале 2016 года, например, 28% жителей Старого Света числились в покупателях элитной собственности в Лондоне. По информации Hamptons International, числа желающих продать лондонскую элитную собственность также резко выросло. В III квартале 2016 года их доля достигла 37% среди остальных собственников, выставляющих недвижимость на продажу. При этом российских покупателей перспективы Брексита не отпугивают. За первые четыре месяца 2017 года количество запросов на покупку недвижимости в Лондоне выросло на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. К таким выводам пришли специалисты международной консалтинговой компании Knight Frank. **(«Вести. Экономика»)**

РЕЙТИНГ САМЫХ ДОРОГИХ ТОРГОВЫХ УЛИЦ В МИРЕ

Арендаторам, желающим открыть магазин на Пятой авеню в Нью-Йорке, придется заплатить $3240 за кв. фут (0,09 кв. м) в год, сообщается в исследовании компании CBRE «Мировые ставки аренды торговой недвижимости» (данные за I квартал 2017 года). На втором месте в рейтинге торговых улиц с самыми высокими арендными ставками оказалась Новая Бонд-стрит в Лондоне. И хотя собственники помещений просят с арендаторов магазинов на этой улице почти вдвое меньше ($1753 за кв. фут), чем на Пятой авеню, но именно Новая Бонд-стрит стала лидером по темпам роста арендных ставок – за год они выросли на 39,1%. На третьем месте по стоимости аренды Рассел-стрит в Гонконге ($1698 за кв. фут), на четвертом – Елисейские поля в Париже ($1315 за кв. фут). Замыкает пятерку самых дорогих торговых улиц мира Чуо-дори в Токио ($1210 за кв. фут). Как показало исследование CBRE, в I квартале 2017 года Европа была единственным в мире регионом, где наблюдался рост ставок, – 4,3% за год. **(«Ведомости»)**

MICHAEL KORS ВЫКУПИТ МОДНЫЙ ДОМ JIMMY CHOO

Michael Kors Holdings договорился о покупке британского модного дома Jimmy Choo за $1,2 млрд. Весь бизнес Jimmy Choo для сделки оценен примерно в $1,35 млрд. В апреле 2017 года владелец дизайнерской обуви и аксессуаров Jimmy Choo и швейцарского бренда Bally – JAB Holding выставил компанию на продажу, сообщал «Ведомостям» представитель JAB. Холдинг решил сосредоточиться на кофейном бизнесе. Базирующийся в Люксембурге JAB Holding управляет активами приблизительно в $40 млрд в интересах немецкой семьи Рейман – наследников сооснователя компании Reckitt Benckiser (бренды Vanish, Durex, Nurofen и др.). Самые крупные бизнесы JAB (помимо Reckitt Benckiser): кофейный (бренды Jacobs, Moccona и др.) и парфюмерно-косметический – компания Coty (бренды Calvin Klein, Wella и др.). Акционеры Jimmy Choo получат по 230 пенсов за акцию – это премия в размере 36,5% к цене бумаг на момент объявления о намерении продать модный дом в апреле, отмечает Financial Times. **(«Ведомости»)**

ADIDAS ПРОДАСТ ХОККЕЙНЫЙ БРЕНД CCM ЗА $110 МЛН

Немецкая компания Adidas, производящая спортивную одежду и аксессуары, продаст дочернюю компанию CCM, специализирующуюся на хоккейной экипировке, за $110 млн. Покупатель – канадский инвестфонд Birch Hill Equity Partners. «Adidas заключила окончательное соглашение о продаже хоккейного бренда CCM новообразованной компании в рамках Birch Hill Equity Partners за $110 млн, большая часть которых будет выплачена деньгами, остальная – обеспеченными долговыми обязательствами», – говорится в заявлении компании. **(RBNS)**

Основатель фитнес-клуба о том, как похудела со 107 кг и превратила идею в любимое дело

Елена Тумашова

Зал просторный. Беговые дорожки, боксерская груша. Как только мы заходим, Дарья Карпенко, основатель фитнес-клуба Leader, радостно приветствует нас: «Здравствуйте!». Здесь принято приветствовать друг друга. «Кто нам ходят разные люди, но в нашем зале все равны», – поясняет хозяйка. В прошлом она мастер спорта международного класса по вольной борьбе, неоднократная чемпионка Казахстана, Азии. На протяжении шести лет была первым номером Казахстана. «Занималась профессиональным спортом 10 лет. Это была моя жизнь, и в другой сфере я себя даже не представляла», – так рассказывает о себе наша собеседница. После травмы, когда в один день отказали рука и нога, Дарье пришлось уйти из профессионального спорта. Врачи сказали: только фитнес. Она выучилась на тренера и пошла работать в фитнес-клуб. Сейчас у нее собственный зал и клиенты, выстраивающиеся в очередь, чтобы попасть на тренировки. Мы говорили с Дарьей о том, как она этого добилась. О бизнесе. Но получилось больше о силе духа, оптимизме и человечности.

– Дарья, наслышаны о вас, как о человеке, который помогает похудеть. Вы рассказывали об этом на проекте selfmade.kz.

– Во время беременности я набрала очень много – весила 107 килограммов. На мне куртка не сходилась. Представляете, вставала по ночам, пока муж спит, и пыталась протянуть руку в рукав! И все думала, когда же я смогу это сделать. Сейчас, конечно, смешно, но в то время было не до смеха. Я поняла: тот путь похудения и возвращения в норму (я же спортсменка!), который я предлагала своим клиентам в фитнес-клубе, теперь должна пройти сама.

Выстроила себе план индивидуальных занятий. Включила кардиотренировки, силовые, проработала режим питания. На себе прочувствовала, как это тяжело эмоционально, когда хочется съесть что-нибудь или выпить кофе! Ровно за 60 дней привела себя в порядок. Притом что кормила ребенка. Почему я акцентирую на этом внимание? Все говорят, после родов нужно кормить, нельзя худеть. Нет, просто нужно правильное питание. И нужен гармонный инструктор, который приведет тебя к цели.

– И вы решили поделиться опытом с другими?

– Когда я сама прошла путь от лишнего веса до похудения – через депрессии и слезы, – и в итоге привела себя в порядок, настал тот самый момент, когда я четко поняла: пришло время открывать зал. Тем более когда я была фитнес-инструктором, мне очень нравилось работать с людьми, которые нуждаются и в физической поддержке, и в психологической. Нравилось их вдохновлять. Люди, у которых есть лишний вес, они же замкнутые. Женщины теряются с мужчинами, в семье. Кто-то не может забеременеть. Мне нравится приводить их к результату.

– С чего начали?

– С идеи. Я такой человек: если что-то задумала, всегда осуществляю. У меня не было ничего – ни денег, ни оборудования. Взяла в аренду зал и начала работать с парой человек. Я писала, звонила, поддерживала девочек – и вот так потом с каждым клиентом. Я с клиентами постоянно на связи, они обращаются ко мне в любое время по любому вопросу, будь то питание или личные проблемы. Женщин ведь понять сложно, бывает, случаются срывы, кто-то хочет все бросить. Я борюсь за каждую – чтобы не бросали тренировки, совершенствовались.

– Вы ведь переезжали в другие залы, прежде чем купить собственный?

– Да. После того, первого, я арендовала зал получше. В первом были не очень хорошие условия, мы бегали в Парке первого президента, в парке Горького – везде, где только можно. Ездили на Медео прыгать на лестнице. Я учила своих девочек справляться с любой ситуацией. Не жить на всем готовом. В жизни всегда есть трудности, мы преодолеваем себя и так приходим к победе.

Потом я взяла зал еще лучше. Пару лет там проработали. И наконец появился свой собственный зал. К этому моменту я уже поняла, что именно нужно – какие тренировки нравятся женщинам. И что нужно подстраиваться, нужен индивидуальный подход к каждому, не одну и ту же тренировку для всех.

– Работаете только с женщинами?

– С женщинами и детьми. У нас есть детки, которые болеют сахарным диабетом. Была пара случаев с раковым заболеванием. У нас занималась девочка с опухолью в голове. Мы согласовали тренировки с ее лечением, которое прописали в Корее. Опухоль ушла. Девочка была с очень большим весом, эмоций у нее вообще не было. Она просто хотела жить. И я ей сказала: ты должна жить до последнего.

Мы помогаем детям с онкологическими заболеваниями. Мы можем провести занятие в бассейне. Можем дать даже какие-то художественные занятия.

В ответе за тех, кого тренируем

– У вас занятия начинаются в пять утра. Как вы поняли, что будет спрос на тренировки в такое время?

– Вообще мы работаем до 10 вечера, но по факту – до последнего клиента. От нас и в 11, и в 12 ночи уходят.

Спрос на утренние занятия на самом деле огромный! Группы на 5, 6, 7 утра переполнены. У женщин как? Вечером нужно детей со школы или детского сада забрать, ужин мужу приготовить. Вот и получается, что утро самое оптимальное время.

К ранней группе я отношусь с особенным трепетом. Представляете, встать к пяти утра? Причем они занимаются каждый день. Это в основном люди с большим весом. Они только разминаются у меня по полчаса. Пришел человек с весом 130 килограмм, не скажешь же ему – а ну-ка беги! Начинаешь потихонечку работать, мотивируешь, объясняешь, как надо, разговариваешь. Сначала это тяжело: люди привыкли спать, есть. Перестройка на новый режим происходит за 21 день. Я даю месяц. Люди поначалу привыкают, а потом уже получают наслаждение от тренировок и даже не пропускают занятия.

– Как с тренерами обстояли дела? Как собирали команду?

– Я очень щепетильно отношусь к подбору тренерского состава. Подбираю всех сама, никому не доверяю этот процесс. С каждым кандидатом разговариваю лично. «От агашки» – таких людей у нас нет. Для меня важно, чтобы человек был собранным, трудолюбивым, он должен любить работу не только ради денег. Деньги мы всегда заплатим, но любовь к своему делу – это не каждому дано. Для меня важно, когда у тренера есть ответственность за тех, кого он тренирует. У меня, например, в 12 ночи только начинается день. Люди мне начинают писать – кто с вопросами, кто с проблемами. Я отвечаю. Не хочу, чтобы человек потерялся. Если дать человеку отдохнуть день-два, неделю – все, он никогда больше не придет. Его тяжело возвращать к тренировкам. Поэтому я и хочу, чтобы у тренера был контакт с клиентами.

У нас представлены разные виды спорта. Тренеры должны сами быть спортсменами в прошлом, они должны были сами в свое время пройти через снижение веса – они знают, как это правильно делать. И, конечно, нужно специальное образование. Не беру просто обученных. Бывший юрист, например, не может быть первоклассным тренером. У нас работают боксер, легкоатлет, борец.

Всех курирую сама, просто даю направления – кому позвонить, кого убедить. Очень люблю дисциплину и чтобы не было такого, что один тянет в одну сторону, другой – в другую.

– А вообще тяжело найти в Алматы хороших тренеров?

– Трудолюбивых и любящих свое дело – непросто. А так тренеров много. Не хочу говорить плохо о коллегах, каждый тренирует по-разному. Для меня важно, как я уже говорила, чтобы тренер не просто дал человеку нагрузку, а буквально прожил с ним все то время, пока он в клубе. Подход к каждому человеку для меня важен. Даже если мы отпускаем в другой клуб – бывает, кто-то не может оплачивать занятия у нас, – я могу посоветовать тренера.

– Кстати, раз заговорили о цене, абонемент в ваш клуб действительно стоит недешево…

– Если человек трудолюбивый, я иду навстречу, делаю скидку. У нас даже прайс-листа нет. Конечно, есть определенная ставка. Но мы рассматриваем каждый случай отдельно.

Каждый ищет свое

– Сложно ли было выходить на рынок? Фитнес-клубов в Алматы много.

– Возможно, от того, что я спортсменка, у меня никогда не было сомнений. Я начинала с нуля – арендовала зал и стала работать. В этом зале, в котором мы сейчас находимся, продумывала каждую деталь: как поставить тренажеры, какое покрытие сделать – все до рисунка на стене. Считаю, что каждый может осуществить свою мечту, добиться цели. Надо просто любить то, чем ты занимаешься. К конкуренции я отношусь, знаете как? Я строгая. Не принимаю лень, оправдания вроде «проспала», обжорство. Вот так же – не принимаю и конкуренцию. Каждый ищет свое.

– Как рынок в Алматы сейчас распределяется между игроками? Больше крупных или мелких фитнес-клубов?

– По моим оценкам, 70% принадлежит мелким залам, доля крупных сетей – около 30%. Мне кажется, такое распределение связано с уровнем жизни в Казахстане – большая часть желающих могут себе позволить заниматься в небольших клубах, где цены ниже.

– Вы сейчас собираетесь открывать еще один зал в Алматы и зал в Астане. Есть спрос?

– В Алматы, в другой части города, мы решили открыть зал, чтобы людям было удобно. Будет единая база, и человек сможет заниматься в одном из наших залов.

По поводу Астаны. Я каждый день получаю по несколько десятков сообщений, люди спрашивают, когда откроемся в столице. Мы поняли, что пришло время расширяться. Скоро воплотим эту идею в жизнь.

Полную версию интервью читайте на сайте kapital.kz

Город в огне

Как зарабатывает масштабный фестиваль Burning Man

Адина Байкинова

Жители близлежащих с Блэк Роком городков уже давно привыкли к странностям: ежегодно в пустыню на северо-западе штата Невада стекаются всевозможные хиппи и фрики в поисках новых эмоций и вдохновения. Отдыхе в искусственные розовые шубы (натуральный мех здесь не приветствуется), в авиаторских шлемах с респираторами на лицах (из-за пыли невозможно нормально дышать), эти безумцы едут на один из самых масштабных ежегодных фестивалей США Burning Man. Ровно на неделю в Блэк Роке появляется третий по численности населения городок в штате – 70 тыс. жителей фестиваля размещаются в палатках вокруг громадной деревянной скульптуры – «Горящего человека», которую потом сжигают. Толпы людей стекаются сюда из всех уголков мира, чтобы отпраздновать день летнего солнцестояния, выразить себя через смелые творческие идеи и танцевать дни напролет на фоне лилового заката. Через неделю на месте былого поселения не останется ничего – город растает как наваждение в пустыне.

Грядущее мероприятие обещает быть еще масштабней. В конце августа – начале сентября фестиваль вновь откроет свои эфемерные двери под лозунгом «Радикальные ритуалы». Пока организаторы устанавливают очередную деревянную статую для сожжения, «Капитал.kz» рассказывает, как и на чем зарабатывает мероприятие радикального самовыражения Burning Man. Шоу начинается.

Первые искры

Первые фестивали Burning Man были гораздо скромней. С 1986 года небольшая группка людей стала собираться на пляже Бэйкер-Бич в Сан-Франциско, чтобы праздновать день летнего солнцестояния: все пили и веселились, а в конце сжигали трехметровую деревянную статую в виде человека. Вечеринка так понравилась ее участникам, что мероприятие стали проводить на регулярной основе. Вход на фестиваль был полностью бесплатным, но из-за большого наплыва желающих и ежегодного увеличения размера сжигаемой скульптуры к 1995 году организаторы решили установить минимальную цену за билет – $5. Так как пляж по-прежнему оставался публичным местом, сжигать масштабные инсталляции запрещалось и набравшему силу фестивалю пришлось искать себе другое место. Мероприятие перенесли в пустыню в Блэк Роке, Невада, в местности, расположенной на дне высохшего соленого озера. Несмотря на переезд и кажущуюся удаленность от цивилизованного мира, толпа тусовщиков и фриков, мечтающих сбежать от реальности, последовала за «Горящим человеком» даже в пустыню. Туда, где дуют пыльные бури, температура за день меняется от +45 днем с резким переходом в +5 по ночам, а солнце поднимается из белой пыли на рассвете. Собравшиеся могли наконец-то выдохнуть: их окружали свободные люди, готовые к самовыражению.

«Все это никогда не представлялось для нас как утопическое общество. Я поверю в саму идею утопии, когда встречу идеального человека, но наше сообщество «сделано» из 70 тыс. несовершенных людей», – как-то сказал Ларри Харви, основатель фестиваля Burning Man в материале для The Guardian.

Поселение на Марсе

Помните сцену из фильма «Безумный Макс: дорога ярости», когда толпа бунтарей бежит от тирании Несмертного Джо через выжженную солнцем местность на боевой фуре? Столбы едкой пыли поднимаются вслед за грозной боевой машиной, пока Фуриоса гонят по постапокалиптической пустыне в поисках убежища. Примерно такую картину напоминает то, что вы видите, когда первый раз прибываете на фестиваль Burning Man: передвижные композиции, экипажи в виде футуристических транспортных средств, безумные наряды и бесконечное веселье. Все это – другая планета, вход на которую успел вырасти с $5 до $390. Да, уже давно минули те времена, когда билет на это сборище фриков стоил каких-то пять долларов. Теперь цена за вход на мероприятие стартует от $390, но нужно учесть, что это лишь плата за вход. Организаторы со своей стороны могут гарантировать вам только место для парковки вашего минивэна или кусочек земли, на котором вы сможете разбить лагерь среди таких же участников фестиваля. В среднем же мероприятие обходится в $2- $2,5 тыс. на человека. Бюджет отнюдь не самый маленький, при условии, что добираться до места придется самостоятельно, попутно скупая в магазинах провиант и спальные мешки с палаткой.

Городок фестиваля больше напоминает подкову, перевернутую вверх. От главного виновника мероприятия – большой деревянной инсталляции в виде человека – словно лучами отходят «улицы» призрачного города, возле которых строятся всевозможные арт-объекты, сцены и места для развлечений. Организаторы предупреждают, что с наступлением темноты участникам лучше надевать на себя что-то светящееся, так как из-за постоянного столба пыли и отсутствия освещенности дорог автомобили могут не заметить пешеходов, прогуливающихся вдоль улиц. Благодаря этому ночью город «Горящего человека» превращается в бесконечную игру красок. Люди в странных карнавальных костюмах вешают на себя светящиеся гирлянды, чтобы не попасть под колеса футуристических авто.

Островок свободы

Главная идея основателей была в том, чтобы собирать под одним небом людей, которые будут наряжаться в странные костюмы, демонстрировать необычные перформансы и заниматься искусством. Вообще, искусство – чуть ли не главная тема мероприятия. Согласно отчету комитета, для этой цели фестиваль получил пожертвования в размере $451 тыс. Плата за билеты, сторонние дотации и более 2 тыс. волонтеров – вот все, чем живет фестиваль. Доход мероприятия в прошлом году обошелся организаторам в $37 млн.

Удивительно то, что «Горящий человек» не попадает ни под одно сравнение: это не совсем орепайг фестиваль, не большое сборище любителей искусства или какой-нибудь косплей. Кажется, Burning Man это ни что из вышеперечисленного и одновременно все это вместе взятое. Сами же организаторы напрочь открещиваются от желания вогнать фестиваль в какие-то рамки, утверждая, что люди едут сюда, прежде всего, чтобы получить самые сильные в своей жизни переживания и не быть осужденными за то, как они выглядят.

«Это как сон, но ты не спишь. Это куча людей, которые делают все, что хотят, и, по большей части, все они просто делают крутые штуки, делятся ими с людьми, хорошо проводят время и прибирают за собой, когда фестиваль заканчивается. Это невозможно описать, вам просто нужно туда поехать», – говорит про фестиваль Burning man один из его участников на Reddit.

Прогулка по Вене

Что стоит посмотреть в городе вальсов, барокко и модерна, если в вашем распоряжении несколько часов

Марите Любинайте

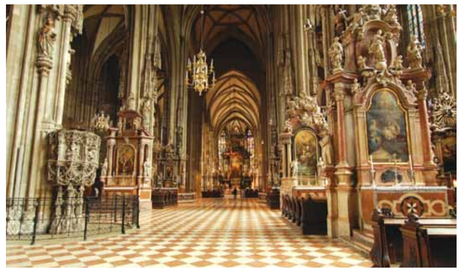
Вена – это город, однажды увидев который, влюбляешься навсегда. Это город величественных храмов, роскошных резиденций, изысканных парковых ансамблей, а также оперы, вальсов, галерей, музеев. Ну и, конечно же, вкуснейших торта «Захер», яблочного штруделя, шницеля и кофе.

Чтобы познакомиться с этим городом, одного дня, естественно, не хватит, но будет достаточно, чтобы хотя бы немного прикоснуться к его истории, ритму жизни и попробовать его на вкус.

Если в вашем распоряжении всего несколько часов, то ни за что не отказывайте себе в удовольствии увидеть этот прекрасный город-музей. Тем более что аэропорт Вены — Швехат находится всего в 16 км от центра города. А поскольку Вена имеет развитую транспортную инфраструктуру, то выбор возможных способов добраться до центра довольно обширен.

Наиболее экономичный вариант – автобус. С периодичностью в 30 минут и за 8 евро (за 1 человека в одну сторону, при наличии туристической карты Вены – 7 евро) он доставит до центрального района Вены за 20 минут, при условии, что это не часпик. Можно также воспользоваться поездом-экспрессом City Airport Train (билет в одну сторону стоит 12 евро, туда-обратно – 19 евро), экспресс-поездом S7 (два билета по 3,90 евро на одного человека в одну сторону) или такси.

Выехав в город, обязательно посетите его историческую часть и для начала прокатитесь на туристическом трамвае по кольцевому маршруту на Рингштрассе. Это позволит менее чем за полчаса окунуться в атмосферу старинной Вены, познакомиться с основными достопримечательностями этого района.



Символы австрийской индивидуальности

В самом сердце города расположен один из его символов – собор Святого Стефана (Штефансдом). Это готическое сооружение является поистине национальным символом Австрии, оно показывает, насколько страна была могущественна в средние века.

Собор Святого Стефана строился несколько столетий с XII по XVI века, а десятки тысяч составляющих деталей делают его художественно-исторической и архитектурной сокровищницей. Так, наряду с боковыми часовнями, алтарями и витражами здесь можно увидеть и такие впечатляющие сокровища как литургические тексты и книги, ценнейшие реликвии и произведения искусства, а также оделения. Сохранились в соборе и усыпальницы: здесь покоится император Фридрих III, принц Евгений Савойский, а также венские кардиналы и архиепископы, ученые и архитекторы. А в катакомбах собора, где в XVIII веке по приказу Карла IV хоронили умерших горожан, среди прочих известных личностей погребен габсбургский герцог Рудольф IV. Собор позволяет не только помнить о смерти, но и в прямом смысле возвыситься. Выбравшись из катакомб, можно подняться на одну из четырех башен собора – южную, и она же самая высокая (136,44 метра). Преодолев 343 ступеньки, вы будете вознаграждены живописным видом на Вену и реку Дунай.

Экскурсия по Собору
Стоимость:
взрослый – 5,50 евро;
школьники (14-18 лет) – 3 евро;
дети (до 14 лет) – 2 евро.
Полное посещение собора (стоимость билета с аудиогидом на полное посещение собора: катакомбы, две башни и сокровищница) – 17,90 евро.

От собора Святого Стефана следует знаменитая пешеходная улица Кертнерштрассе, на которой расположились главные достопримечательности города: картинные галереи, кафе, магазинчики и ювелирные лавки, а в самом ее начале – Венская государственная опера. Это одна из известнейших в мире оперных площадок, центр музыкальной культуры Европы, который притягивает не только туристов, но и в первую очередь лучшие оперные голоса.

Спектакли придворной оперы ставили в Вене с XVII столетия, но отдельное здание для оперного театра построили в 1869 году. Спустя столетия театру удалось сохранить лучшие традиции классического искусства. Именно поэтому для молодых театров, например, таких как «Астана опера», сотрудничество с Венской оперой – значительное событие и исключительная возможность для творческого обмена.

Что касается билетов на спектакли Венской оперы, то их нужно заказывать заранее, а стоимость колеблется от 10 до 240 евро. Продажи на любое представление открываются за два месяца. В сезоне 2017/18 состоится шесть оперных премьер: первая из них – опера Сергея Прокофьева «Игрок» (октябрь 2017 года), за ней последуют оперы Альбана Берга «Лулу» (декабрь 2017 года) и Георга Фридриха Генделя «Ариодант» (февраль 2018 года).

Стоит отметить, что по театру ежедневно проводятся обзорные 40-минутные экскурсии, в рамках которых можно осмотреть театральное здание, пройти за кулисы. При этом время проведения экскурсии и на каком языке она будет проводиться можно узнать на официальном сайте Венской государственной оперы.

Экскурсия по Венской опере
Стоимость:
Взрослый – 7,50 евро;
Пенсионеры (65 и старше) – 6 евро;
Дети, ученики и студенты (до 27 лет) – 3,50 евро.

В центре города также расположена резиденция Габсбургов – Хофбург, олицетворение всей истории австрийского государства. Дело в том, что практически каждый из императоров династии Габсбургов продолжал расширять и перестраивать столичную резиденцию. И сегодня на ее территории расположились 19 дворцов, возведенных в разные периоды, и два десятка других построек и зданий.

Вена – колыбель современного искусства

От Кертнерштрассе расходятся множество узких улочек, где расположено огромное количество выставочных залов и галерей. На одной из них – всемирно известная галерея «Альбертина».

«Альбертина» объединяет в себе атмосферу императорского дворца и шедевры высокого искусства, которых насчитывается немало: около 60 тыс. рисунков и акварелей, а также более миллиона произведений печатной графики от поздней готики до наших дней. Это одно из крупнейших и наиболее значительных графических собраний в мире.

Сегодня в постоянно действующей выставке, которая разместилась в 21 парадном зале «Альбертины», можно насладиться выдающимися творениями Леонардо да Винчи и Микеланджело, Рафаэля и Рембрандта, Рубенса и Климта, Босха и Шиле. Кроме художественной галереи во дворце находится музыкальное собрание Национальной библиотеки и австрийский музей кино.

В целом же в Вене открыто множество детских музеев и галерей, игровых площадок, парков развлечений и отдыха, так что скучно маленьким туристам и их родителям не будет. Музей Zoom, Детский город Минополис, Детская секция Шенбрунна, Оружейная палата Габсбургов, Венский Пратер, Дом музыки, Дом моря, Дом бабочек и Шенбруннский зоопарк – это только малая часть того, что будет интересно посмотреть всем членам семьи, окунувшись в познавательный процесс.

Вена – географический центр

Вену можно считать не только культурным центром Европы, но и географическим. Это хорошая возможность добавить в свою «туристическую копилку» еще один город и страну.

От австрийской столицы ходит большое количество бюджетных автобусов в другие города Европы, например, в Братиславу. Столица Словакии и Вена являются самыми близкорасположенными столицами Европы, между которыми всего 55 км. Это менее часа езды на комфортабельном автобусе с вай-фаем за 5 евро с человека (в одну сторону).

Известно, что до 1936 года из Братиславы в Вену можно было доехать на городском трамвае. Сегодня автобус отправляется прямо от аэропорта Вены и доставляет пассажиров на автовокзал Братиславы, от которого можно прогуляться пешком до старого города максимум за полчаса.

Вернуться в Вену можно тем же автобусом, который отправляется от автовокзала Братиславы в сторону аэропорта Швехат каждый час.

Билет можно купить как в специальных киосках внутри автовокзала, так и у водителя автобуса. Приятным бонусом к поездке станет маршрут следования автобусов – через небольшие и весьма колоритные австрийские деревушки.

Вместе с тем, в 60 км к юго-востоку от Вены расположен также венгерский город с многовековой историей – Шопрон. Австрийская граница проходит в 6 км от города, который связан с Веной автомобильными и железнодорожными путями. Путь до Праги и Мюнхена займет чуть больше времени, но до них тоже можно добраться за пару часов на скоростных поездах. Билет обойдется от 30 до 70 евро.

В свое время уроженец Вены Стефан Цвейг писал: «…ни один город в мире так не располагает к негe и праздности, как Вена, где искусство гулять без цели, созерцать в бездействии, быть образцом изящества доведено до поистине художественного совершенства и для многих составляет весь смысл существования». И если вам посчастливилось посетить этот город, насладитесь им сполна. Ведь Вена может быть не только старинной и аристократичной, но и ультрасовременной и футуристичной.

Экскурсия по галерее
Стоимость:
Взрослый – 12,90 евро;
Пенсионеры –9,90 евро;
Студенты – 8,50 евро;
Учащиеся, дети (до 19 лет) – бесплатно.

В пешей доступности от «Альбертины» находится еще одна достопримечательность – Венский сецессион – галерея, где проводятся выставки современного искусства.

Основателем сецессиона (художественного объединения модернистов) является любимец австрийцев Густав Климт, покинувший в 1897 году вместе с единомышленниками консервативный Дом художников. Через год для объединения архитектор Йозеф Мария Ольбрих построил современное выставочное здание в стиле модерн, купол которого выполнен с орнаментом в виде листьев. Под золотым куполом, прозванным в народе «капустный кочан» или «золотой кочан», написан девиз: «Времени – его искусство. Искусству – его свободу». Собственно, это и вот площади в картинах художники объединения. Сегодня на выставочной площади в 1 000 кв. м ежегодно демонстрируются около 20 сменных экспозиций современных художников.

Вместе с тем, на нижнем этаже здания можно полюбоваться «Бетховенским фризом» Густава Климта. Произведение представляет собой интерпретацию 9-й симфонии Бетховена и было создано художником для выставки, открывшейся в 1902 году.

Картины Климта также украшают Австрийскую картинную галерею и дворец Бельведер, который обязательно нужно посетить, чтобы насладиться великолепием барочного дворцового ансамбля и прилегающего к нему парка.

Стоит отметить, что Климт и его легендарное полотно «Поцелуй» – уже давно стали символом Вены. Магниты, открытки, шкатулки, кружки и многое другое с ее изображением можно купить в каждой сувенирной лавке города.

Стоимость билетов в Венский сецессион:
Взрослый – 9,50 евро;
Учащиеся, студенты и пожилые люди – 6 евро.

Любовь венцев к современному искусству сильна, именно поэтому ему отданы многочисленные галереи города и, конечно, Музейный квартал. Здесь расположены три крупных музея: Музей Леопольда и галерея Кунстхалле, а также Музей современного искусства (MUMOK).

Вена для детей

Между тем Вена будет интересна и путешествующим с детьми. Например, в полдень на площади Хоэр Маркт на городских часах Анкурур (Якорные) перед циферблатом разворачивается целое представление из движущихся под музыку фигурок известных деятелей города разных времен.

Вена с ароматом кофе

Насладившись пищей духовной, можно напитаться пищей телесной, расположившись в одном из традиционных кафе в старом городе. Именно там можно познакомиться с культурой венских кофеен в их изначальной форме.

Напротив Венской оперы расположено популярное место среди гостей города и горожан – кафе «Захер», где готовят известный в мире десерт – торт с одноименным названием. Попробовать кусочек оригинального Захер-Торте и других вкусных пирожных лучше всего за чашечкой кофе, его в «Захере» подают около трех десятков сортов.

Также неподалеку от оперы есть кафе, которое существует с 1794 года, – «Моцарт», где во времена бидермейера любили встречаться люди искусства. Этим традиционным кафе и еще несколькими заведениями, среди которых кафе «Ландтманн», открытое в 1873 году и где бывали среди прочих Зигмунд Фрейд, Марлен Дитрих, Роми Шнайдер, Пол Маккартни и Хиллари Клинтон, управляет семья Кверфельд, полностью приверженная культивированию великой венской традиции кофейни.

Кстати, многие венские кафе и рестораны ориентированы на отдых с детьми и даже предлагают специальное детское меню, стульчики для кормления малышей, комнаты или столики для пеленания.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

САМЫЙ ПРЕСТИЖНЫЙ АВТОМОБИЛЬ МИРА

В Лондоне дебютировало восьмое поколение Rolls-Royce Phantom. Эталон роскоши сохранил консервативный стиль, но имеет высокотехнологичную начинку. Впервые внедренная на данной модели алюминиевая структура кузова мало повлияла на массу машины, которая, как и прежде, составляет почти три тонны. Зато платформа стала на 30% жестче – это положительно скажется не только на «Фантоме» – но и на всех последующих разработках марки, включая вседорожник «Куллинан». Двигатель – модернизированный V12 6.75, мощностью 563 л.с. при 900 Нм крутящего момента, увязанный с 8-ступенчатой автоматической коробкой передач ZF, обеспечивает набор первой «сотни» всего за 5,3 секунды. Автоматически регулируемая подвеска с пневмоэлементами, 130 кг звукоизоляционных элементов, специальная пена внутри шин и 6-мм двухслойное остекление салона обеспечат плавнейший и тишайший ход, на уровне, недосягаемом для любого иного автомобиля. Лазерные фары, обрамленные окантовкой дневного света, «бьют» на дальность более 600 метров. Разумеется, автомобиль получил весь имеющийся в распоряжении материнского концерна BMW комплекс систем безопасности и ассистентов водителя, одно перечисление которых заняло бы целую статью. Поскольку Rolls-Royce Phantom является самой крупной и дорогой машиной в производственной линейке британской компании – цены на прежнюю модель на самом доступном в мире американском рынке начинались от $417 825, то и новинка будет не дешевле. И, да, скорее всего, это последний бензиновый «Фантом» – все последующие будут уже на электрическом ходу.

НОВЫЙ МИРОВОЙ ЛИДЕР

После поглощения Mitsubishi альянс Renault-Nissan по суммарным продажам машин опередил соперников – концерны VW, Toyota и GM. Согласно данным, опубликованным деловым изданием Financial Times, за первые 6 месяцев текущего года совместное евроазиатское предприятие реализовало 5,27 млн автомобилей. Тогда как продажи Volkswagen за первые полгода 2017-го составили 5,15 млн автомобилей, у Toyota – 5,12 млн машин, у американского General Motors – 4,7 млн проданных авто. Напомним, что компания Nissan приобрела контрольный пакет акций проблемного автомобильного подразделения Mitsubishi в 2016 году. Сразу после объединения о возможности мирового лидерства говорил глава Renault-Nissan Карлос Гон. Хотя это и не было главной целью альянса. Успех Renault-Nissan объясняется не только присоединением Mitsubishi. Положительно на динамике продаж сказалась популярность кроссоверов, которые занимают существенную долю в производственной гамме всех брендов, входящих в группу. Так, в числе наиболее раскупаемых упоминается вседорожник Nissan X-Trail последнего поколения.

ТОПОРОМ ТЕСАНЫЙ

Плоскобокий внедорожник Bollinger B1 не портит воздух, легко превращается в пикап, а посередине его кузова зияет дыра. Но что-то в нем есть. Максимально технологичный и упрощенный до такой степени, когда примитивизм становится искусством, Bollinger B1 пойдет в серию через год, но полностью рабочий образец готов уже сейчас. Детище одноименной нью-йоркской фирмы базируется на алюминиевой раме и оснащено двумя электромоторами суммарной отдачей 360 л.с., приводящими в движение каждый свою ось. До первой сотни угловатый автомобиль разгоняется за 4,7 секунды, а максимальная скорость составляет 204 км/ч. Предусмотрены две версии исполнения – базовая, с аккумуляторами емкостью 60 кВт-ч, способных обеспечить дальность хода в 190 километров, и более продвинутая, с батареями в 100 кВт-ч и пробегом в 320 км. В первом случае подзарядка от обычной бытовой электросети займет 7 часов, во втором – 12. Экспресс-зарядка при помощи специального терминала потребует 45 и 75 минут, соответственно. К прочим особенностям Bollinger B1 следует отнести регулируемую подвеску, позволяющую изменять дорожный просвет вдвое – от 250 до 500 мм. И трансформируемый кузов: задняя часть крыши и второй ряд сидений легко демонтируются, и классический внедорожник превращается в пикап. А для перевозки длинномерных грузов посередине имеется сквозной тоннель. Совсем не лишнее свойство для коротыша длиной всего 3,81 м. Главным препятствием Bollinger Motors для запуска машины в серию является отсутствие собственных производственных мощностей. Однако стартап рассчитывает скоро найти партнера и уже в следующем году открыть прием заказов на B1, с предоплатой в $1 тыс.

«Шестерка» меняет стиль

17 августа баварцы обещают мировую премьеру какого-то абсолютно нового спорткара. Вполне вероятно, это будет та разработка, которой они сейчас заняты в альянсе с Toyota. Но не факт. Подробности, увы, строго засекречены. А вот то, что новый BMW 6 GT уже можно заказать в Казахстане – достоверно.

Ау, фанаты BMW – те, кто мечтал о роскошном семейном седане, ваша мечта сбылась! О, да, лифтбек BMW 6 серии Gran Turismo теперь относится именно к категории семейных автомобилей. Он призван заменить в обновленном модельном ряду, а эти изменения весьма глобальны и начались они, как вы помните, с появления 2-й серии, затем 4-й серии, показа предтечи 8-й серии, которая вот-вот появится и займет нишу 6-й серии (если заглянуть далеко вглубь истории марки, то можно увидеть, что 6-я и 8-я серии, как правило, не выпускались одновременно и поэтому с легкостью делили одну нишу, теперь, вероятно, это решили исправить), так вот призван он заменить BMW 5 серии GT.

Вообще, «шестерка» всегда была, пожалуй, самым красивым автомобилем в модельном ряду марки. По крайней мере пока она была в кузове купе. Появление «подвидов» в сегменте не все воспринимали положительно, но был спрос, и предложение росло. Теперь же немцы решили навести порядок в хаотично разросшемся модельном ряду, и «шестерка» угодила в категорию «семейный автомобиль». Весьма, кстати, почетную и востребованную. Чуток меньше спорта, больше экономии и легендарное удовольствие за рулем – все в ажуре!

Построен лифтбек на той же платформе, что и последние поколения «пятерки» и «семерки» – CLAR. Колесная база у автомобиля осталась прежней, но он вырос в длину (плюс 87 мм) и стал малость ниже (минус 21 мм). За счет этого, особенно в профиль он смотрится гораздо элегантнее. Увеличился в объемах и багажник – теперь он составляет 610 литров, а при сложенных задних сиденьях – 1800, что на 1100 литров больше чем у универсала 5 серии!

Кстати, несмотря на то что автомобиль вырос в размерах, немцам удалось сделать его легче (как минимум на 115 кг – высокопрочные стали в конструкции кузова и «крылатый металл» в отдельных частях) и улучшить его аэродинамику (Cd=0,25).

Уже в базовой версии автомобиль получил обивку сидений кожей Dakota и спортивное кожаное рулевое колесо, 2-зонный климат-контроль, ассистента парковки, электропривод крышки багажника, LED-фары головного света и 17-дюймовые легкосплавные диски. В качестве опции авто доступны адаптивные светодиодные фары головного света с не ослепляющей функцией BMW Selective Beam, пневмоподвеска для всех осей (можно изменять дорожный просвет в пределах 30 мм), адаптивный круиз-контроль и электрически регулируемые задние сиденья.

А еще у «шестерки» есть панорамная крыша длиной 1065 мм! Плюс производителю, вопреки всем доводам рассудка, удалось сохранить безрамочные двери – непременный атрибут модели.

Версий будет пять: 630i (2,0 литра, 258 л.с.), 640i (3,0 литра, 340 л.с.), 630d (3,0 литра, 265 л.с.), 640i xDrive (3,0 литра, 340 л.с. плюс полный привод) и 630d xDrive (3,0 литра, 265 л.с. плюс полный привод). По умолчанию все варианты исполнения – с задним приводом и 8-ступенчатой коробкой передач Steptronic. Разгон до первой сотни самой слабенькой бензиновой версии с 2-литровым двигателем – 6.3 секунды. До конца года баварцы обещают обнародовать еще несколько версий, в том числе топовую с мотором V8.

Продажи нового лифтбека BMW 6 серии Gran Turismo начнутся в ноябре. Но предварительный заказ вы можете сделать у дилеров марки уже сейчас. Ценник начинается от 17 миллионов тенге.

Вам седан или кроссовер?

Оксана Черноножкина

В Усть-Каменогорске вот-вот встанут на конвейер две новые модели Chevrolet – седан Aveo и кроссовер Captiva

Новый Aveo, который первым встанет на конвейер, изменился кардинально: это больше не маленький несуразный седанчик, который можно купить дочке-старшекласснице, а стильный городской седан компактных размеров, за рулем которого не зазорно прокатиться и самому. Крупный воздухозаборник, острые грани, эффектные выштамповки, светодиодные фары дневного света, крупные колесные арки – автомобиль получил довольно яркую внешность и однозначно не затеряется в городском потоке.

Несмотря на свою компактность, Aveo достаточно вместителен: к примеру, объем багажного отделения у седана составляет 502 литра полезного объема, а при необходимости погрузки крупногабаритного багажа задние кресла можно сложить в пропорции 60/40.

Из современных фишек стоит отметить, что. владельцу седана будут доступны функции Apple CarPlay и Android Auto, работающие на базе программного обеспечения Android и iOS. Также автомобиль оснащен технологией Chevrolet MyLink – она позволяет интегрировать все информационно-развлекательные возможности смартфона в машину: от навигационной системы до любой радиостанции.

Однако особое внимание в этом авто все же было уделено безопасности. Фронтальные и боковые подушки безопасности, шторки безопасности, антиблокировочная система (ABS), система распределения тормозных усилий (EBD), дневные ходовые LED-огни и крепления для детских сидений ISOFIX – все это позволило автомобилю получить на краш-тестах в Европе 5 звезд.

На нашем рынке новый Aveo будет комплектоваться бензиновым мотором 1,6 л мощностью 116 л.с., который работает в паре с шестиступенчатой автоматической коробкой передач.

Представители автосборочного предприятия «Азия Авто», где встанет на конвейер новый Aveo, также сообщили, что автомобиль будет адаптирован к казахстанскому климату и дорожным условиям.

Вторая новинка – 7-местный кроссовер Captiva – с самого своего появления на рынке (в 2007 году) имел неплохие показатели в сегменте. Дизайн автомобиля «причесали» в общекорпоративном стиле, в результате чего он даже стал выглядеть компактнее предшественника. Кроссовер получил обновленный дизайн фронтальной и задней частей, более крупную радиаторную решетку и массивный воздухозаборник, новую головную оптику и стильные светодиодные фары в нижней части бампера.

Весьма заманчив и вместительный салон – к вашим услугам три ряда модульных сидений, багажное отделение и множество ниш по салону для всякого рода мелочей.

Список оборудования включает такие продвинутые системы как бесключевой доступ и запуск двигателя (PEPS), системы помощи при трогании с места на подъеме и при движении на спусках, антипробуксовочная система, электронная система динамической стабилизации и вспомогательная система торможения, а также 6 подушек безопасности (5 звезд NCAP).

Линейку двигателей полноприводного кроссовера составляют два бензиновых мотора: 167-сильный силовой агрегат объемом 2.4 литра и 3-литроый атмосферник мощностью 249 л.с. Оба ДВС работают в паре с 6-ступенчатым «автоматом».

Кстати, оба автомобиля – и Aveo, и Captiva можно будет приобрести по госпрограмме льготного кредитования, а также в рамках программы утилизации.

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

Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Елена Тумашова, редактор «Индустрия»
Журналисты: **Валерий Сурганов, Олег Ни, Анна Видянова, Ксения Бондал**
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 02.08.2017 г. Заказ N 24903.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04