



Инвестиции в паспорт. Страны для бизнес-иммиграции



Стоит ли вкладывать в финтех? Советы экспертов



Асель Караулова, президент Казахстанского пресс-клуба

КАПИТАЛ

№14
(570)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 27 АПРЕЛЯ, 2017

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Каким будет банковский сектор после оздоровления

3 страница

Без изжоги к доллару, но за дешевые кредиты

6 страница

Fitch дало прогнозы по активам Нацфонда

3 страница

Топ-5 удобных сервисов для командной работы

10 страница

Мы в сети



kapital.kz

Подписной индекс

65009

Как изменятся цены на жилье до конца года?



Жанторе Касым

Рынок недвижимости Казахстана ускоряет темпы восстановления после августовской девальвации 2015 года. Эксперты также оптимистично смотрят на оживление сектора. В предыдущие годы рынок был перегрет, но после двукратного обесценения тенге в 2015 году цены начали снижаться. «Капитал.kz» собрал экспертные мнения о стоимости квадратных метров жилья до конца года.

Как подсчитали аналитики агентства ganking.kz, за 3 месяца текущего года в Казахстане было заключено 50,7 тыс. сделок. Тренд на оживление рынка жилой недвижимости, заданный в 2016 году, продолжится и в этом году, несмотря на замедление темпов экономического роста и давление инфляции.

«Заметное повышение количества сделок в 1 квартале 2017 года является продолжением тенденции второго полугодия 2016 года, связанной с реализацией сформировавшегося спроса за счет валютных сбережений, а в Астане с активизацией спроса в преддверии предстоящей выставки EXPO», – рассказала Анна Шацкая, руководитель аналитической службы kp.kz. Положительное влияние на настроения рынка, по ее словам, оказывают также укрепление тенге и стабилизация цен на сырьевые товары.

Мария Рен, управляющий партнер онлайн-сервиса для покупателей недвижимости Homsters.kz, согласна, что рынок продолжает оживать – растет интерес покупателей, увеличивается количество сделок. Так, по данным Комитета статистики, в I квартале 2017 года прирост количества сделок к аналогичному периоду прошлого года составил 30,9%. Напомним, что прирост за аналогичный период в 2016-2015 гг. составил всего 10,1%. «Еще одним косвенным фактором является замедление снижения цен на вторичном рынке, что означает, что покупатели все-таки потихоньку возвращаются на рынок. В то же время растущий спрос на первичное жилье (по нашим оценкам, доля сделок по новому жилью достигает 60% от общего их количества) удерживает цены на квартиры в новостройках от снижения», – подчеркнула она. В этой связи, по ее мнению, цены на первичную недвижимость до конца года останутся стабильными из-за растущего спроса.

Вторичное жилье будет дешевле, повторила Мария Рен, но заметно меньшими темпами, чем в предыдущие годы. Так, если в 2015 году долларовые цены на «вторичку» в Астане и Алматы снизились на треть, то в 2016 году средние цены в долларах и тенге снизились на 15-17%. По ее прогнозам, замедление темпов снижения цен на «старое» жилье в тенге на уровне до

10%. С начала года «вторичка» уже потеряла в цене около 4% (в среднем по стране).

«Мы ожидаем продолжения снижения цен на недвижимость до конца 2017 года со средним темпом 0,9% в месяц. Ожидается, что с начала 2017 года цены упадут на 10-12%», – отметила Анна Шацкая. Причиной этому, по ее словам, снижение реальных доходов населения и ограничения на ипотечном рынке. Кроме того, давление на цены будет оказывать рост предложения на рынке, связанный с высокими объемами строящегося жилья в отдельных регионах, в особенности в Астане. За 2015-2016 годы в столице было введено 4 млн кв. м нового жилья, а с января по март текущего года – еще порядка 907 тыс. кв. м, или около 9 тыс. квартир. В настоящее время на стадии строительства находится еще более 1 млн кв. м нового жилья.

Напомним, что в 2016 году было заключено более 190 тыс. сделок по покупке жилья, или на 15% больше показателя 2015 года. Подъем энтузиазма участников рынка совпал с периодом стабилизации цен на жилье. В течение 2014-2015 годов на фоне двухфазной девальвации нацвалюты продавцы и покупатели не могли нащупать базис для справедливой оценки объектов продаж, стоимость квадратного метра могла за месяц повышаться сразу на 5%, напомнили в Ranking.kz.

Цифра номера

10

карьерных страхов, которые тянут нас назад

Подробнее [Стр.10]

Спикер номера

Екатерина Гужова и Ольга Крушеницкая, совладелицы компании «Кыз Жидек»

Подробнее [Стр.9]

Цитата номера

«Моя мечта – привести сознание людей к тому, что ателье – это круто», – Айгуль Касымова, дизайнер одежды

Подробнее [Стр.8]

Акцент

Как технологии могут переписать негативные сценарии в нефтяной отрасли

Подробнее [Стр.4]

EXPO 2017 ASTANA FUTURE ENERGY

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ЛЕТАЕМ ЧАЩЕ

Мы рады сообщить об увеличении частоты полетов в Лондон, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Омск, Тбилиси и Бишкек начиная с июня 2017 года. Планируйте свои летние каникулы уже сегодня.

air astana 15 ЛЕТ ЧИСТОГО ПОЛЕТА

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН ЭКОНОМИКА РК ДЕЛАЕТ ШАГ К ВОССТАНОВЛЕНИЮ

Уровень деловой активности в РК по новому восстанавливается. На конец первого квартала текущего года в РК насчитывается чуть больше 73 тыс. предприятий, неактивных по тем или иным причинам. В течение последних 6 месяцев количество таких компаний сократилось почти на 2 тысячи. Таким образом, тренд меняет свое направление после предыдущих 4 кварталов непрерывного роста. Примечательно, что восстановлению деловой активности зафиксировано как в крупном секторе, так и в среде средних предприятий и малого бизнеса. За период с октября 2016 года по март 2017 года коллективно неработающих предприятий в малом секторе уменьшилось на 1,8 тыс. единиц, средних – на 115 организаций, крупных – на 17 организаций. (Fitchrom.kz)

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙНУР КОШЕРБАЕВА

назначена директором Атырауского филиала Национального банка РК

АЛЕКСАНДР ПАВЛОВ

избран членом совета директоров, председателем совета директоров АО «Народный банк Казахстана»

АНВАР САДЫКОВ, АРМАН ДУНАЕВ, КРИСТОФ РЕЛЬ, МАЖИТ ЕСЕНБАЕВ, УМУТ ШАХМЕТОВА, ФРЭНК КАЙЛАРС

избраны членами совета директоров АО «Народный банк Казахстана»

АРЫН ОРСАРИЕВ

назначен ответственным секретарем Министерства образования и науки РК

АСЕТ МУСТАФИН

назначен директором Казалдырской филиала Национального банка РК

АСКАР БАТАЛОВ

назначен вице-министром культуры и спорта РК

ГАЛЫМЖАН ДУГАЛОВ

назначен председателем Комитета технического регулирования и метрологии Министерства по инвестициям и развитию РК

ЕРЖАН АБДИХАЛЫКОВ

назначен руководителем управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог Казалдырской области

ЕРНАР БАКЕНОВ

назначен вице-министром национальной экономики РК

ЕРТЛЕУ ЖАЛГАСБАЕВ

назначен руководителем управления контроля в сфере труда Кызылординской области

КАРЛЫҒАШ АРАЛБЕКОВА

назначена руководителем управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Жамбылской области

КОЗЫБАК КУЛЬБАРАКОВ

назначен директором филиала Национального банка РК по Западно-Казхастанской области

МУРАТ ЖУМАНБАЙ

назначен официальным представителем Министерства по инвестициям и развитию РК

РУСЛАН ДАЛЕНОВ

назначен первым вице-министром национальной экономики РК

Асель Караулова: «Мечтаю, чтобы топ-менеджеры перестали задавать вопросы для чего нужен PR»

Виктория Говоркова

Прошедший и нынешний годы как никогда богаты на коммуникационные скандалы. Год високосного PR – так организаторы международного PR-форума, который пройдет 18 и 19 мая в Алматы уже в 13-й раз, обозначили его главную тему. Неудавшиеся государственные программы, крупные бизнес-проекты, частные инициативы – зачастую за их провалом стоят неграмотные и неэффективные коммуникации.

Почему у нас все чаще основным видом своих коммуникаций, привалки по-прежнему становится закрытость? Есть ли в нашей стране примеры выстраивания эффективных антикризисных коммуникаций? Как в целом будет развиваться PR-рынок в нашей стране? Об этом в преддверии PR-форума мы поговорили с Асель Карауловой, президентом Казахстанского пресс-клуба, членом клуба PR-шы и председателем совета НАСО.

Судя по главной теме PR-форума, год для отрасли был високосный не просто по календарю, но и по содержанию? Дв. так и есть. Мы продумали название, обсуждали тему и пришли к выводу, что для индустрии год был очень тяжелым. И не только в плане сокращения бюджетов, но и с точки зрения коммуникационных провалов. Очень много было резонансных тем, проектов, которые четко сигнализируют о проблемах PR-отрасли: многие менеджеры и чиновники так и не научились правильно и грамотно выстраивать коммуникации, продолжают покупать СМИ и блогеров, а не налаживать с ними грамотные конструктивные отношения, боятся выходить на открытый разговор и дискуссии, высказывать свою точку зрения. Четко прослеживается отсутствие стратегического планирования и стихийность в освещении проектов. Любая инициатива до процесса ее реализации должна быть спланирована с точки зрения коммуникаций: как каналы, риски, целевые группы, через какие каналы доносить информацию, как оценивать эффективность, что делать в случае кризиса и так далее. Но в большинстве случаев у нас работают стихийно.

Какие самые громкие коммуникационные провалы прошлого года вы могли бы отметить?

Конечно, также примером является дународного PR-форума как раз будет посвящена этой теме. По результатам анализа СМИ и социальных сетей, проведенного нашим аналитическим подразделением 10 тем, которые стали самыми обсуждаемыми и вызвали наибольший общественный резонанс в прошедшем году. Среди них – земельная реформа, алматинский скандал, реорганизация «Астана-2017», ситуация с пенсионными накоплениями, скандал вокруг Первого канала «Евразия», паводки в регионах и другие. Наши спикеры проанализируют эти кейсы с точки зрения их возникновения и вынесенные уроки.

По нашему мнению, этот опыт учит чиновников, членов правительства и руководителей правительственных учреждений или одним из основных выводов из негативных ситуаций становится закрытость? Вы знаете, все очень сильно зависит от самой личности и ее мотивации. Закрытость – первая реакция на негатив, практически всегда. Давайте ограничим информацию. Давайте всем заплатим. Давайте не будем звать критически настроенных журналистов и блогеров – очень часто звучит именно такое «пожелание» от наших клиентов. И очень тяжело их переубедить. Только грамотные менеджеры, понимающие рынок, умеющие управлять ситуацией и имеющие опыт публичной работы осознают, что в кризис нужна открытость, контроль информационных потоков со стороны самой организации

Новинки законодательства

Внесены изменения в Правила принудительной ликвидации банков в Республике Казахстан
Постановлением правления Национального банка Республики Казахстан от 28 января 2017 года № 23 внесены изменения в некоторые нормативные правовые акты Республики Казахстан по вопросам банковской деятельности (не введено в действие)
В частности, изменения внесены в пункт 1 подпункта 2) и пункт 17(8) которые изложены в следующей редакции:
«2) в срок не позднее одного рабочего дня с даты назначения ликвидационной комиссии представляется в уполномоченный орган (банк) в банк второго уровня, в которых имеются банковские счета ликвидируемого банка, документ с образцами подписей и оттиска печати по форме согласно приложению 3 к Правилам открытия, ведения и закрытия банковских счетов клиентов, утвержденным постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан от 31 августа 2016 года № 207, зарегистрированным в Регестре государственной регистрации



или компании, чтобы не возникло слухов и необоснованных ожиданий системной работы. Мне иногда кажется, что провалы не очень научили наших чиновников меняться. Их просто нужно ставить в реальные условия, а не в стерильные с заготовленными вопросами-ответами.

Вы можете назвать эффективные примеры антикризисных коммуникаций в госструктурах и бизнес-среде? Конечно, также примером есть. Один из них – Универсиада. Поскольку мы работали на этот проект, то в детально знаю, как были выстроены антикризисные коммуникации, риски изначально были просчитаны и разработан алгоритм их минимизации. Вы помните, что было много проблем на начальном этапе с билетами, с транспортом. Критика преимущественно была в соцсетях. Благодаря грамотному антикризисному плану, открытости, аналитике, подготовленным спикерам, а также слаженным действиям дирекции, акимата Алматы и других вовлеченных в

же мы видим оживление на FMCG-рынке, IT-рынке, в HoReCa-индустрии. Если говорить о сегментах, то рост идет в digital-коммуникациях, а также антикризисных и внутренних коммуникациях. В том числе за счет внутрикорпоративных ивентов. Кроме того, мы ожидаем небольшой рост на рынке финансовых коммуникаций, сейчас уже наша команда вовлечена в два проекта по IPO. Так что в целом прогнозы по году все обнадеживают.

В этом году Казахстан проводит важное мероприятие ЭКСПО-2017. Как вы оцениваете перспективы его влияния на наш отраслевой пиар. По вашему мнению, скандалы, омрачающие его подготовку, уже забылись и не омрачат впечатление? Э в истории нашего рынка такое количество скандалов вокруг одного проекта сложно вспомнить. Безусловно, эти скандалы не забыть, и они будут периодически высказываться. Начал стратегия провалов в нашей стране? Об этом в преддверии PR-форума мы поговорили с Асель Карауловой, президентом Казахстанского пресс-клуба, членом клуба PR-шы и председателем совета НАСО.

Все говорят о том, что digital – это сейчас основная канал коммуникаций, но для многих это просто красивые слова, а работают они по старинке, ограничиваясь рассылкой официальных пресс-релизов. Как это конкретно может работать? Я согласна, что это модный тренд. Проблема в том, что digital – действительно только один из каналов коммуникации, и решение его использовать должно приносить реальную пользу. Функциям исследования целевых групп, их специфики, а также целей проекта. Сегодня я вижу две крайности – увлечение только собой и желание «выглядеть» «продвинутой» масштабной компанией. Функции тех же сетей с отговоркой «там один мусор, нам это не нужно». Еще раз повторю: это только один из каналов, и его выбор должен быть основан на предполагаемой стратегии. Не думаю, что при этом население затопленных регионов целыми днями сидит в ФБ или «Твиттере» и ищет там информацию. А неправильно выстроенный канал коммуникации – это провал PR-кампании.

Любима цитата одного из главных гостей предстоящего PR-форума Максима Бекара: «Сейчас в мире нет ни одного государства, которое не испытывает трудности, ситуация не идеальна никогда больше». О чем в профессиональной сфере мечтает Асель Караулова? Вы знаете, за долгие годы в профессии много всего пережили: кризисы, жесткую конкуренцию, и это вдохновляет. Но при этом все очень много хочется сделать. Мои мечты о профессионализации рынка. Мечтаю, чтобы PR-рынок стал прозрачным, компания и общество раскрыли свои бюджеты и рейтинговые метрики, чтобы развивался фондовый рынок, от него напрямую зависит развитие коммуникаций в бизнесе. Мечтаю, чтобы мы ежедневно видели блестящих спикеров, государственных и бизнес-интересных, профессиональных, ответственных за свои слова, не боящихся острых вопросов. Мечтаю, чтобы СМИ шили в нормальную рыночную среду, конкурентное поле и уже развивались собственные медийные бренды уровня Financial Times, в том числе по выявляемости, и чтобы исчезли такие понятия, как «джинсы» и «заказуха».

Мечтаю, чтобы была возможность выбора в прямом эфире, а также много реальных дискуссий площадок. Мечтаю, чтобы топ-менеджеры компаний перестали задавать вопросы для чего нужен PR, а начали лучше понимать ценность бюджетного бюджета для бизнеса, и обязательно между директором и владельцем компании. Ну а еще мечтаю найти свободное время и написать книжку.

В агентстве оценивают уровень господства Казахстана как «достаточно умеренный». Госдолг составляет примерно 20% ВВП, мы не ожидаем, что госдолг будет увеличиваться в будущем, несмотря на текущие затраты по поддержке банковского сектора. Так, наибольшая часть бюджетного дефицита финансируется за счет активов ФНБ «Самрук-Казына». Трансферты из Нацфонда в госбюджет за последние три

дилерскую деятельность на рынке ценных бумаг, а также случаев заключения сделок с государственными ценными бумагами и негосударственными ценными бумагами в соответствии с указанным сроком хранения, устанавливается постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан от 29 февраля 2016 года № 66 «Об установлении Перечня основных документов, подлежащих хранению, и сроков их хранения в банках второго уровня», зарегистрированным в Регестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 13710.

Также изменения затронули следующие НПА: «Правила проведения конкурса по выбору банка-агента и требований, предъявляемых к банку, выполняющему функции» «Об утверждении формы заявления о присоединении банка второго уровня к договору присоединения для вступления по инвестиционному депозитам ликвидации реуемого иском банка» «Правила совершения банком или банковским ходингом сделок с собственными облигациями и облигациями, выпущенными дочерними организациями данного банка или банковского ходинга, в том числе операции по одновременной передаче активов и обязательств банку (банкам), в том числе операции по одновременной передаче активов и обязательств между банком и дочерним банком, в отношении которого была проведена реструктуризация, и согласования уполномоченным органом данных операций, а также видов активов и обязательств, подлежащих передаче при проведении указанных операций» «Правила выдачи, отзыва согласия на приобретение статуса крупного участника банка, банковского ходинга, крупного участника страховой (перестраховочной) организации, страхового ходинга, крупного участника управляющего инвестиционного портфеля и preservation к документам, представляемым для получения указанного согласия»

Постановление вводится в действие со дня его первого официального опубликования, за исключением ряда норм.

«Правила выдачи, отзыва согласия на приобретение статуса крупного участника банка, банковского ходинга, крупного участника страховой (перестраховочной) организации, страхового ходинга, крупного участника управляющего инвестиционного портфеля и preservation к документам, представляемым для получения указанного согласия»

Постановление вводится в действие со дня его первого официального опубликования, за исключением ряда норм.

Постановление вводится в действие со дня его первого официального опубликования, за исключением ряда норм.

Каким будет банковский сектор после оздоровления?

Серьезные меры для банковского рынка

Ольга Фоминских

Регулятор всерьез взялся за оздоровление всего финансового сектора. Однако больше всего изменений ждет именно банковский сектор, проблем в котором накопилось предостаточно. Но как в итоге станет банковский рынок после программы оздоровления, предположила эксперт.

Олег Смоляков, заместитель председателя Нацбанка, в ходе выступления на конференции Fitch Ratings в Алматы рассказал, что откладывает решение проблемы в банковском секторе и маскирует за финансовой отчетностью некоторые вопросы, риски неправильно. «И мы как депозитеры в целом экономические агенты ожидаем активизации банковского сектора и расширения кредитования», – отметил Олег Смоляков. В этой связи еще в начале года в финрегуляторе начали разрабатывать план оздоровления банковского сектора.

Одной из главных проблем рынка остается качество суданого портфеля. «Мы осознаем, что абсолютный объем неработающих кредитов составляет примерно 600 млрд тенге. Однако около 3 трлн тенге составляет объем реструктурированных или, как мы называем, прочих стрессовых кредитов», – отметил аналитик рейтингового агентства Fitch Роман Корнев. Впрочем, об этом эксперты заявляли неоднократно. В частности, они не раз указывали на то, что реальный объем плохих кредитов выше озвученных цифр. Так, по словам Олега Смолякова, объем плохих кредитов по рынку составляет 7,3%, однако реструктурированные займы – это 15–17% суданого портфеля банков.

Таким образом «сегодня банковский сектор Казахстана вступает в период достаточно масштабной трансформации, результатом которой должно стать дальнейшее оздоровление банковского сектора, предполагается и оздоровление некоторых проблемных финансовых институтов», – подчеркнул аналитик Fitch. «Но, по нашему мнению, все-таки оздоровление банковского сектора несет не само по себе объединение банков, а некоторая расчистка балансов», – отметил аналитик РА. В связи с этим, предположил он, предостот достаточно масштабных изменений в ряде функций со стороны Национального банка и улучшению стандартов выдачи кредитов банками.

Высокая капитализация На вопрос о том, каким может видеть регулятор банковский сектор после оздоровления, зампред Нацбанка ответил, что главный показатель финансового здоровья банков – капитализация. Понятно, что регулятор хотел бы в будущем видеть сектор высококапитализированным. Сейчас, по его словам, этот показатель не все отражает, будет зависеть от ВВП, доли активов Нацфонда в ВВП на конец 2018 года не упрямом эфире, а также много реальных дискуссий площадок. Мечтаю, чтобы топ-менеджеры компаний перестали задавать вопросы для чего нужен PR, а начали лучше понимать ценность бюджетного бюджета для бизнеса, и обязательно между директором и владельцем компании. Ну а еще мечтаю найти свободное время и написать книжку.

В агентстве оценивают уровень господства Казахстана как «достаточно умеренный». Госдолг составляет примерно 20% ВВП, мы не ожидаем, что госдолг будет увеличиваться в будущем, несмотря на текущие затраты по поддержке банковского сектора. Так, наибольшая часть бюджетного дефицита финансируется за счет активов ФНБ «Самрук-Казына». Трансферты из Нацфонда в госбюджет за последние три



При этом регулятор намерен провести оценку банков, которая в итоге позволит оценить, какая сумма потребуется для оздоровления всего сектора. Акционерам банков не стоит надеяться на то, что им будут выделены госденьги, теперь они должны будут «поставить» и собственные средства для увеличения капитала. Если владельцы институтов не готовы вкладывать средства, они должны искать новых инвесторов или сменить свой банк с другими игроками. При этом, как ожидается в Нацбанке, в рамках консолидации произойдет неко-

торая синергия, сокращение затрат, повышение прибыльности. И это будет один из основных принципов консолидации. Высокие рейтинги Марат Каиренов, директор консалтинговой компании Ulcat Consulting Group, считает, что в течение ближайших двух лет доля банковского сектора, скорее всего, будет снижаться. ВВП, доля активов, кредиты к ВВП и т.д. В это же время стоит ожидать сокращения штатов банков, скорее всего игроки вынуждены будут сокращать расходы, в том числе и на персонал.

торая синергия, сокращение затрат, повышение прибыльности. И это будет один из основных принципов консолидации. Высокие рейтинги Марат Каиренов, директор консалтинговой компании Ulcat Consulting Group, считает, что в течение ближайших двух лет доля банковского сектора, скорее всего, будет снижаться. ВВП, доля активов, кредиты к ВВП и т.д. В это же время стоит ожидать сокращения штатов банков, скорее всего игроки вынуждены будут сокращать расходы, в том числе и на персонал.

Fitch дало прогнозы по активам Нацфонда

«Финансовая подушка» Казахстана последние два года складывается. Между тем, как предположили в Fitch Ratings, доля активов Нацфонда в ВВП на конец 2018 года не упрямом эфире, а также много реальных дискуссий площадок. Мечтаю, чтобы топ-менеджеры компаний перестали задавать вопросы для чего нужен PR, а начали лучше понимать ценность бюджетного бюджета для бизнеса, и обязательно между директором и владельцем компании. Ну а еще мечтаю найти свободное время и написать книжку.

В агентстве оценивают уровень господства Казахстана как «достаточно умеренный». Госдолг составляет примерно 20% ВВП, мы не ожидаем, что госдолг будет увеличиваться в будущем, несмотря на текущие затраты по поддержке банковского сектора. Так, наибольшая часть бюджетного дефицита финансируется за счет активов ФНБ «Самрук-Казына». Трансферты из Нацфонда в госбюджет за последние три

определенность по срокам продажи активов, которые планируется приватизировать, однако считает, что 30% Нацфонда от ВВП – это достаточно мощный буфер, который действительно держит инвестиционный рейтинг Казахстана на достаточно высоком уровне», – отмечает Fitch Ratings.

В рейтинговом агентстве подчеркивают, что в 2017 году на дефицит госбюджета повлияет сделка по покупке Казкомом Народным банком. По прогнозам Fitch, в 2017 году дефицит госбюджета вырастет до 7,7%. Для сравнения: по методике МФФ в 2016 году этот показатель был ниже – 5%. Конечно, мы не имеем подробности относительно ожидаемой сделки между Народным банком и Казкомом, но для госбюджета эта транзакция может обойтись в 4,2% от ВВП», – сообщила Амели Ру.

Fitch Ratings прогнозирует, что в 2017 году реальный ВВП увеличится на 2,2%, в 2018 году – на 3%. При этом в агентстве

допускают снижение уровня инфляции с 14,6% в 2016 году до 8% в 2017 году, до 7% в 2018 году. «Мы ожидаем увеличения темпов роста реального ВВП до 2,2% в этом году по мере роста добычи нефти на Кашагане, сохранения сильного уровня прямых иностранных инвестиций и продолжения программы стимулирования», – отмечают в агентстве.

Аналитики считают сырьевую зависимость Казахстана «устойчивой». «На экспорт нефти приходится около половины поступлений счета текущих операций. Более низкие цены на черное золото привели к риску дефицита счета текущих операций до 6,4% ВВП в 2016 году. На нефтяном экспорте пока отразилось ослабление тенге, так как основные торговые партнеры Казахстана имели экономические трудности. Внешние перспективы выглядят более благоприятными на 2017 и 2018 годы. Так, ожидается восстановление цен на нефть, но высокий импорт, связанный с прямыми иностранными инвестициями, и отток доходов обусловит сохранение дефицита счета текущих операций в течение прогнозного горизонта. Fitch ожидает, что дефицит будет полностью профинансирован за счет прямых иностранных инвестиций, которые останутся существенными, так как в следующем году начнется расширение нефтяного экспорта Тенгиз», – отмечают в Fitch Ratings.

КАПИТАЛ КЭНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ популярное за неделю

ДОСЫМ САТПАЕВ УШЕЛ ИЗ ОС ПРИ ЕНПФ

Досым Сатпаев заявил о том, что он оставил пост председателя общественного совета при Едином накопительном пенсионном фонде. Свое решение он объяснил тем, что не готов участвовать в превращении совета в информационную службу ЕНПФ и Национального банка РК. «Дорогие друзья, хотел бы сообщить вам, что я, а также мои коллеги экономист Рахим Ошакбаев и глава попечительского совета ЕНПФ – Фасил Аманжол, Бота Жапаров решили выйти из состава общественного совета ЕНПФ. Причина проста. У нас все чаще стали возникать принципиальные разногласия с ЕНПФ по поводу того, чем должен заниматься общественный совет, в каком направлении двигаться и какие вопросы поднимать», – написал Сатпаев в своем аккаунте в Facebook. Идея создания данного совета, несмотря на ее спорность и скептицизм многих, оказалась популярной одной из интересных возможностей превратить данный совет в новую публичную площадку, где поднимались неудобные вопросы касательно работы всей пенсионной системы. Но на прошлой неделе на третьем заседании общественного совета состоялся довольно жесткий, эмоциональный, но честный разговор, который показал, что руководство ЕНПФ и некоторые члены совета решили сменить акценты в деятельности фонда до вопроса повышения эффективности на приобретение проблемных долгов помогут многим банкам оздоровиться. «Следующим шагом в этом процессе, на наш взгляд, станут процедуры укрупнения кредитных организаций – многие небольшие, но жизнеспособные банки будут поглощены более успешными крупными конкурентами. Полагаем, что за помощь крупных участников средств бюджета Казахстана средства направлены на приобретение проблемных долгов помогут многим банкам оздоровиться. «Следующим шагом в этом процессе, на наш взгляд, станут процедуры укрупнения кредитных организаций – многие небольшие, но жизнеспособные банки будут поглощены более успешными крупными конкурентами. Полагаем, что за помощь крупных участников средств бюджета Казахстана средства направлены на приобретение проблемных долгов помогут многим банкам оздоровиться.»

Укрупнение Наталья Мильчакова, замдиректора аналитического департамента компании «Альпари», считает, что, прежде всего, улучшится качество активов банковского сектора. Выделенные государственными средствами средства направлены на приобретение проблемных долгов помогут многим банкам оздоровиться. «Следующим шагом в этом процессе, на наш взгляд, станут процедуры укрупнения кредитных организаций – многие небольшие, но жизнеспособные банки будут поглощены более успешными крупными конкурентами. Полагаем, что за помощь крупных участников средств бюджета Казахстана средства направлены на приобретение проблемных долгов помогут многим банкам оздоровиться.»

В начале 2017 года, по данным НБ РК, в стране работали 33 банка. При этом что ВВП Казахстана за 2016 год в долларовом эквиваленте немного превысил \$123 млрд, объем ВВП страны в расчете на один банк составил \$3,7 млрд. «Таким образом, условно говоря, в каждом казахстанском банке оборачивается за год чуть более \$3,7 млрд. По расчетам международных экспертов, если показатель годового ВВП на кредитную организацию находится в диапазоне от \$3 до \$10 млрд, это значит, что в стране оптимальное количество банков. В условиях реформирования и «очистки» банковского сектора еще некоторое количество организаций может уйти с рынка, однако такая ситуация пойдет только на пользу банковскому сектору РК, так как повысит его надежность», – считает Наталья Мильчакова.

«В рамках оздоровления для большей устойчивости могут пройти несколько сделок по слиянию и поглощению – более крупным кредитным организациям проще пережить сложные времена», – пояснил Богдан Зварич, аналитик группы деловой информации «Финам». «Что же касается дальнейшего развития ВВП, доля активов, кредиты к ВВП и т.д. В это же время стоит ожидать сокращения штатов банков, скорее всего игроки вынуждены будут сокращать расходы, в том числе и на персонал.

ПРЕЗИДЕНТ РК: «Я СТОЯЛ В ОЧЕРЕДИ НА КВАРТИРУ ПОЧТИ 10 ЛЕТ»

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев в ходе незапланированного рабочего визита на объекты Астаны ознакомился с деятельностью жилищно-коммунального комплекса на берегу Жолды и встретился с рабочими и жителями города на привокзальной площади. Об этом сообщает пресс-служба Акорды. Побороведова с жильными района «Сарыарка», глава государства пожелал им успехов и благополучия, а также развития жилищно-коммунального комплекса городских коммунальных услуг. «Будучи молодым специалистом, я стоял в очереди на квартиру почти 10 лет. Сейчас время другое. Без усилий нельзя добиться ничего. Для того чтобы достичь успеха, нужно работать не покладая рук, и в итоге вы получите плоды своего труда», – обратился президент Казахстана к жителям одного из жилых массивов района «Сарыарка». Нурсултан Назарбаев отметил хорошие состояние порода после визита в район, подчеркнул результаты деятельности городских служб и необходимость продолжения работ по благоустройству и соблюдению чистоты в столице. Глава государства акцентировал внимание на развитии инфраструктуры, в частности автомобильных парковок и нехватки парковочных мест. «Очень большое количество машин на дорогах. Руководство города нужно предложить решение этого вопроса. В случае необходимости необходимо выделить дополнительные участки автомобильных парковок в агентах.

Аналитики считают сырьевую зависимость Казахстана «устойчивой». «На экспорт нефти приходится около половины поступлений счета текущих операций. Более низкие цены на черное золото привели к риску дефицита счета текущих операций до 6,4% ВВП в 2016 году. На нефтяном экспорте пока отразилось ослабление тенге, так как основные торговые партнеры Казахстана имели экономические трудности. Внешние перспективы выглядят более благоприятными на 2017 и 2018 годы. Так, ожидается восстановление цен на нефть, но высокий импорт, связанный с прямыми иностранными инвестициями, и отток доходов обусловит сохранение дефицита счета текущих операций в течение прогнозного горизонта. Fitch ожидает, что дефицит будет полностью профинансирован за счет прямых иностранных инвестиций, которые останутся существенными, так как в следующем году начнется расширение нефтяного экспорта Тенгиз», – отмечают в Fitch Ratings.

ГРОМКИЕ ДЕЛА – ЭТО НЕ АКЦИЯ УСТРАШЕНИЯ

Заместитель председателя Агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции РК Алик Шлекбаев высказался о крупных уголовных коррупционных делах в Казахстане, передав корреспонденту МК «Капитал» свое мнение о текущих делах, о которых мы слышали, мы еще раз хотим сказать, что сегодня перед законом все равны, исключений ни для кого нет. Все эти громкие дела – это не акции устрашения, это следствие активной работы правоохранительных органов и власти в сфере борьбы с коррупцией. Согласно международным рейтингам, прогресс противодействия коррупции в стране в сравнении с 2013 годом вырос в два раза, на четверть снижилось количество коррупционных дел. Помимо этого, по состоянию на 2015 год были приняты более 60 законов, направленных на минимизацию коррупции, в том числе указавших общественный контроль за госорганами. Он отметил, что в Казахстане наблюдается высокий коррупционный потенциал. Согласно международным рейтингам, прогресс противодействия коррупции в стране в сравнении с 2013 годом вырос в два раза, на четверть снижилось количество коррупционных дел. Помимо этого, по состоянию на 2015 год были приняты более 60 законов, направленных на минимизацию коррупции, в том числе указавших общественный контроль за госорганами. Он отметил, что в Казахстане наблюдается высокий коррупционный потенциал. Согласно международным рейтингам, прогресс противодействия коррупции в стране в сравнении с 2013 годом вырос в два раза, на четверть снижилось количество коррупционных дел. Помимо этого, по состоянию на 2015 год были приняты более 60 законов, направленных на минимизацию коррупции, в том числе указавших общественный контроль за госорганами.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАК ПРИВЛЕЧЬ
КОРЕЙСКИЕ
КОМПАНИИ
В КАЗАХСТАН?

Корейские компании рассматривают возможности открытия производств в Казахстане. Эта тема стала главной в ходе казахстанско-корейского бизнес-форума, на который приехали представители 20 крупнейших корейских компаний. По словам генерального консула Южной Кореи в Алматы Джон Сян Минь, бизнесмены из его страны особенно интересуются рынком недвижимости, в медицинских услуг. «В год в Южную Корею приезжает на лечение более 12 тыс. казахстанцев. И эта цифра постоянно растет. Мы рады развивать сотрудничество между нашими странами». За 25 лет творческой деятельности в 10 раз и составил \$670 млн в год. Сегодня в Казахстане представлены такие корейские корпорации, как нефтяная, страховая и так далее. Мы рады сотрудничеству в области сельского хозяйства, в частности, по строительству теплиц. Казахстан в 27 раз больше, чем Южная Корея. А население не превышает 18 млн человек. У нас есть все возможности для активации экономики страны, но необходимо улучшить демографическую ситуацию. Мы хотим привлечь сюда трудящихся в сфере образования. Сейчас около 800 казахстанцев обучаются в Южной Корее. И около 200 студентов из Кореи – в Алматы», – отметил Джон Сян Минь. Советник по инвестициям посольства Казахстана в Южной Корее Олжас Раев считает, что сейчас очень удачный момент для привлечения корейского капитала в Казахстан. По мнению дипломата, на традиционных для конкорейских бизнесменов рынках Южной США и Китая, компании сталкиваются с определенными сложностями и ограничениями. А в Казахстане инвестиционный климат только улучшается. (kapital.kz)

КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ
ДЛЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ
КОМПАНИЙ

Высокий валютный риск и потенциальные сложности с рефинансированием заемов, к которым наступают сроки погашения, в текущих сложных рыночных условиях являются ключевыми рисками для большинства рейтингуемых энергетических компаний Казахстана, добавляет международное рейтинговое агентство Fitch Ratings. «Эти компании сильнее подвержены риску сокращения ликвидности ввиду зачастую более высокого левериджа, отчасти из-за свободного денежного потока и более ограниченного доступа к рынкам капитала, чем у сопоставимых компаний в России и Восточной Европе. Мы исходим из того, что финансирование энергетических компаний от государственных банков будет доступным, но в случае какого-либо существенного ухудшения экономической ситуации возможно давление на банковскую систему страны, что ограничит ее способность предоставлять доступную ликвидность всем заемщикам. Значительные валютные риски и неблагоприятные регуляторные изменения усиливают такие моменты обеспокоенности для энергетических компаний», – говорится в отчете Fitch «Энергетические компании Казахстана: сравнительный анализ». Агентство полагает, что компании KEGOC, «Казатомпром», ЦАЭК (централизованная электроэнергетическая корпорация) и КЭС (Казахстанские коммунальные системы) имеют более благоприятную позицию, чем «Самрук-Энерго», Экибастузская ГРЭС-1, Мангистауская РЭК (МРЭК) и дочерние структуры ЦАЭК. Срок погашения еврооблигаций «Самрук-Энерго» на \$500 млн наступит в декабре 2017 года. Вальвулы в отношениях между долгом и выручкой, а также ограниченное использование хеджирования у большинства рейтингуемых энергетических компаний Казахстана означает, что какое-либо потенциальное дальнейшее ослабление валютной валюты негативно скажется на кредитоспособности рейтингуемых компаний в ближайшем будущем при прочих равных условиях, полагает Fitch. (Интерфакс-Казахстан)

GOLDMAN SACHS
ПРОКРЕДИТОВАЛ
СПОГНОЗ

Добыча нефти в США в нынешнем году может увеличиться в среднем на 95 тыс. баррелей в сутки, полагают эксперты американского банка Goldman Sachs. Предуказанный прогноз аналитиков фингиганта предусматривал увеличение добычи на 75 тыс. баррелей в сутки. Производство нефти на сланцевых месторождениях Permian, Eagle Ford, Bakken и Niobrara в период с IV квартала 2016 года по IV квартал 2017 года может повыситься на 535 тыс. баррелей в сутки при сохранении числа действующих буровых установок на текущем уровне, отмечают в обзоре аналитики Хуань Вэй и Дэмьер Курвалли. Данные американской нефтесервисной компании Baker Hughes, основанные на микроскопическую картину, указали на рост числа действующих нефтяных буровых установок в США по итогам 14-й недели подряд – на 5 – до 688. Рост добычи нефти в этом году может достичь 280 тыс. баррелей в сутки, если в полугодии будет отменен возврат в эксплуатацию закрытых ранее скважин, предполагают в Goldman Sachs. При этом аналитики считают, что продолжится увеличение производства нефти в США и внезарубежных стран ОПЕК и не-ОПЕК, доверившихся сократить добычу, чтобы восстановить баланс спроса и предложения на рынке. Все больше экспертов высказывает опасения, что ОПЕК, а также Россия, участвующая в соглашении о сокращении добычи, не смогут добиться существенного снижения запасов нефти в условиях наращивания производства американскими компаниями. «Опасения столь существенны, что даже традиционно поддерживающие цены на нефть факторы, такие как ослабление доллара и рост геополитической напряженности, лишь незначительно подтолкнули вверх рынок в понедельник», – констатирует аналитик SMC Markets Майкл МакКарти. Стоимость нью-йоркских фьючерсов на нефть Brent на лондонской бирже ICE Futures поднималась до \$52,22 за баррель. (Интерфакс-Казахстан)

Кто будет готовить кадры для урановой отрасли?

В Казахстане создан уникальный научно-образовательный центр

Елена Тумашова

В Казахстане будут готовить высококвалифицированных специалистов для урановой промышленности – по специализациям, которые в настоящее время наиболее актуальны для этой отрасли. НАК «Казатомпром» и КазНИТУ им. К.И. Сатпаева создали Международный научно-образовательный центр атомной промышленности. Это стало долгожданным событием для всей отрасли. Уникальность центра – в акценте на синергию образования и производства, ветераны национальной атомной компании будут передавать свои знания и опыт молодому поколению. Более того, кадры для «Казатомпрома» будут готовиться специально под национальную атомную компанию – с учетом накопленного ею практического опыта успешных технологических процессов образования и производства. Мы рады развивать сотрудничество между нашими странами. За 25 лет творческой деятельности в 10 раз и составил \$670 млн в год. Сегодня в Казахстане представлены такие корейские корпорации, как нефтяная, страховая и так далее. Мы рады сотрудничеству в области сельского хозяйства, в частности, по строительству теплиц. Казахстан в 27 раз больше, чем Южная Корея. А население не превышает 18 млн человек. У нас есть все возможности для активации экономики страны, но необходимо улучшить демографическую ситуацию. Мы хотим привлечь сюда трудящихся в сфере образования. Сейчас около 800 казахстанцев обучаются в Южной Корее. И около 200 студентов из Кореи – в Алматы», – отметил Джон Сян Минь. Советник по инвестициям посольства Казахстана в Южной Корее Олжас Раев считает, что сейчас очень удачный момент для привлечения корейского капитала в Казахстан. По мнению дипломата, на традиционных для конкорейских бизнесменов рынках Южной США и Китая, компании сталкиваются с определенными сложностями и ограничениями. А в Казахстане инвестиционный климат только улучшается. (kapital.kz)

6 специальностей, 12 специализаций «Кадровый провал» в урановой промышленности (в основном подготовка специалистов отрасли, случившись в 1990-х годах. Молодежь не хотела обучаться техническим специальностям, а немногочисленные выпускники вузов, приходящие на урановое производство, не обладали достаточными знаниями. «Это было тяжелое время, когда отрасль не получала достойных специалистов и производилась большая разрыв между аскалами и молодыми людьми. Это очень сильно отражалось на нашей работе, я это знаю как производственный», – рассказывает Анатолий Бегун, главный инженер АО «Волковогеология» (раннее предприятие в системе НАК «Казатомпром» по геологическому обеспечению).

Проблема дефицита кадров постепенно решается. Специалисты для отрасли в настоящее время готовят только казахстанские вузы, в том числе КазНИТУ им. К.И. Сатпаева. «Создание Международного научно-образовательного центра на базе этого вуза означает, что теперь подготовка кадров для урановой отрасли будет осуществляться на более высоком уровне», – поясняет Сауржан Ибраев, главный директор по производству и ядерно-топливному циклу АО «НАК «Казатомпром».

Акцент на производство Ключевое в образовательных программах – синергия научно-образовательной и производственной деятельности. Производственным партнерам центра выступил делегатом «Казатомпрома», а также AREVA, KATCO и другие промышленные гиганты. Кроме того, будут привлечены высококлассные специалисты компаний – Convergdy, Honeywell, Verbulak. Партнерами центра станут зарубежные университеты, их участие необходимо для того, чтобы уровень подготовки соответствовал последним трендам в столь высокотехнологичной отрасли, как урановая.

Как технологические компании могут переписать негативные сценарии в нефтянке

Александр Галев

Когда режиссер Гарольд Рамис не готовит мал по мотивам рассказа Дини Ровина, он не может предполагать, что сюжет станет нарицательным и, более того, стереотипным. Сланцевая нефть с легкостью стала испытывать серьезные проблемы в финансировании. Банки неохотно кредитовали отрасль, считаявая, что она и так была акредитована дважды. Оппоненты сланцевой революции не раз отмечали, что отрасль только в США требует огромных капитальных затрат – \$17-18 млрд в год (это касается только т.н. микроорганизмов). По мнению эксперта по сланцам Артура Бермана, добыча нефти на Баккенской формации, о которой мы уже упоминали, в 99% случаев является нерентабельной. И, тем не менее, после стабилизации нефти выше 40 долларов за баррель, количество буровых установок стало расти. Сланцы же превратились из легкой головной боли для крупных игроков нефтепромышленности в реальную проблему. Но помимо ОПЕК есть и другие акторы, которые находятся в кулуарах «нефтяной традиции». Это технологи, развитие которых существенно снижает стоимость добычи и повышает запас прочности для сланцевой отрасли.

Микроорганизмы помогают найти богатые участки Микроорганизмы (точнее их содержание) помогают уже сейчас выявлять наиболее прибыльные участки. Эффект может составить миллионы долларов США даже для небольшой компании. О таком кейсе рассказывает компания Biota Technology. «Это совершенно новый источник данных для индустрии, которая никогда прежде его не использовала», – уверяет Аджай Кшатрия, основатель Biota Technology.

Облако для нефтяников По оценке Бину Мэтью из исследовательского центра General Electric, в III квартале 2017-го компания планирует представить новое программное обеспечение, которое будет собирать данные о скважинах в единой облачной системе. Как сообщает Bloomberg, GE обещает оше-

Тут следует отметить, что вопреки устоявшемуся мнению, вовсе не нефть оказалась главным бенефициаром сланцевой революции в США, а природный газ. В 2009-м США благодаря нефтегазовым сланцам обогнали Россию по объемам добычи природного газа. Но уже тогда на фоне низких цен на нефть сланцевая отрасль стала испытывать серьезные проблемы в финансировании. Банки неохотно кредитовали отрасль, считаявая, что она и так была акредитована дважды. Оппоненты сланцевой революции не раз отмечали, что отрасль только в США требует огромных капитальных затрат – \$17-18 млрд в год (это касается только т.н. микроорганизмов). По мнению эксперта по сланцам Артура Бермана, добыча нефти на Баккенской формации, о которой мы уже упоминали, в 99% случаев является нерентабельной. И, тем не менее, после стабилизации нефти выше 40 долларов за баррель, количество буровых установок стало расти. Сланцы же превратились из легкой головной боли для крупных игроков нефтепромышленности в реальную проблему. Но помимо ОПЕК есть и другие акторы, которые находятся в кулуарах «нефтяной традиции». Это технологи, развитие которых существенно снижает стоимость добычи и повышает запас прочности для сланцевой отрасли.



Также образовательным партнером центра выступит корпоративный университет «Казатомпрома». Казахстанский ядерный университет организует по сути уникальную материально-техническую базу, которая была создана в прошлые годы именно по нашим уникальным технологическим процессам добычи урана. Во-вторых, университет организует по принципу дуального образования практические стажировки и практикумы магистрантов и бакалавров на предприятиях. В-третьих, в ближайшем будущем мы создадим центр компетенций, он объединит специализацию «Автоматизация производственных процессов», «Индустриальные информационные системы», «Сенсоры и интеллектуальные системы». В 2017 году обучение будет вестись по трем магистерским программам – геология, металлургия и автоматизация производственных процессов. По каждой планируется подготовить по 10 специалистов.

Центр будет проводить научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы по актуальным вопросам атомной науки и производства. При центре также создается уникальный цифровой банк знаний атомной промышленности. Он консолидирует многолетний опыт и будет генерировать передовые знания, основанные на синергии науки, образования и индустрии. В его работе будут использоваться мультимедийные технологии.

Совет аскалов поможет молодым Большая часть профессорско-преподавательского состава центра будет представлять лучших специалистов отрасли – специалистов. Они имеют производственный

опыт и проходят практику за рубежом, знают все технологии, которые применяются в международных компаниях.

В числе преподавателей также войдут члены созданного Совета ветераны профессора «Аскалдар нечес» – почетные работники промышленности Казахстана. Как рассказал Анатолий Бегун, та «прекрасная база по урану», которая есть сейчас, – это заслуга ветеранов отрасли, их высокой квалификации, сильного образования и научного подхода к производственным работам. Основавшая открытые этими специалистами месторождения. «Казатомпром» развивался очень быстро, и Казахстан вышел на второе место в мире по запасам. «Мы хотим оцифровать знания ветеранов урановой отрасли Казахстана, привлечь аскалов к созданию цифровых образовательных ресурсов, которые будут транслироваться нашим коллегам. Хотим зафиксировать историю, которую они создавали, – мы запустим цикл передач, книг и воспоминаний о становлении атомной индустрии», – поделился планами Мирас Касымов.

Для «Казатомпрома» – специально Выпускники центра станут профессионалами действительно международного уровня, ведь больше чем на 60% преподавание будет вестись на английском языке, все магистранты пройдут длительную производственную практику в «Казатомпроме» и стажировку за рубежом.

«Мы хотим оцифровать знания ветеранов урановой отрасли Казахстана, привлечь аскалов к созданию цифровых образовательных ресурсов, которые будут транслироваться нашим коллегам. Хотим зафиксировать историю, которую они создавали, – мы запустим цикл передач, книг и воспоминаний о становлении атомной индустрии», – поделился планами Мирас Касымов.

Совет аскалов поможет молодым Большая часть профессорско-преподавательского состава центра будет представлять лучших специалистов отрасли – специалистов. Они имеют производственный

Инвестиционные идеи для тех, кто верит в финтех

Ольга Фоминских

Будущие финтехы многие эксперты рисуют достаточно впечатляющими. Банкиры стремятся изучать возможности этих стартапов и искать точки соприкосновения. Однако в последнее время отмечается снижение объема инвестиций в финтех, хотя еще пару лет назад этот показатель рос баснословными цифрами. О том, есть ли смысл покупать акции финтехкомпаний, рассуждают эксперты

«Вспомним, как советует инвестировать Уоррен Баффет – вкладывать в компании с хорошими перспективами, которые в силу тех или иных обстоятельств переживают временные трудности», – привел в пример стратегию известного инвестора Леонид Делицын, аналитик группы компаний «Финам». Компанию с хорошими перспективами, по его словам, проще обнаружить среди тех, у кого максимальные обороты. «В области P2P-кредитования это, по-видимому, компания Lending Club. Правда, ее основатель Рено Лалланш ушел из бизнеса и покинул руководство. Но, во-первых, Лалланша от руководства отодвинули, во-вторых, эта история была давно и реально бизнесу компании никак не вредила, а совсем наоборот. Компания отделилась легким испугом. А главное – спрос на peer-to-peer-кредитование остается огромным, растет, он глобален, и Lending Club – ведущая компания этого рынка. Тот факт, что Лалланш недавно запустил новый финтех-стартап, означает лишь, что бывший чемпион Франции по гребле продолжает верить, что подъем индустрии не прошел, и ждет реванша. Хотя вряд ли ему удастся войти дважды в

одну реку. Сейчас акции стоят в 4,7 раза дешевле, чем в момент IPO, а ведь фундаментально ничего не изменилось», – отметил аналитик «Финам».

Еланам Жанай, инвестиционный аналитик компании «Фридом Финанс», считает, что интересными для инвесторов могли бы стать Lending Club, Square Inc, Money Gram. Каждая компания, по его словам, предоставляет уникальные финансовые услуги, отличающиеся от традиционного банковского обслуживания в «Lending Club управляет финансовым интернет-сообществом, которое объединяет кредитоспособных заемщиков и независимых инвесторов для их взаимной выгоды. Square предоставляет технологии мобильных платежей, разрабатывает ПО для кассовых терминалов, которое выдает цифровые чеки, отчеты о запасах и продаж, а также предлагает аналитику функцию обратной связи. Money Gram предоставляет потребителям и предпринятиям платежные услуги через сеть агентов и клиентов ее финансовой организации и возможность осуществления платежей и перевода денег по всему миру», – пояснил аналитик «Фридом Финанс». Но в целом, считает он, финтех-сектор находится на ранней стадии развития, «вследствие чего мы можем их рекомендовать как инструмент для спекуляций, но не для инвестирования».

По его мнению, публичные компании из финтех-сектора являются лишь малелькой частью от общей отрасли, подавляющая часть которой находится в частной собственности и в которой заложен основной потенциал. Для того чтобы разбираться в этом секторе, необходимо быть внутренним специалистом в данной области, чтобы давать какой-либо обоснованный прогноз. «На наш взгляд, такие компании могут принести выгоду инвесторам в случае, если им удастся прочно занять свою нишу и противостоять рыночной конкуренции», – отметил он.

Леонид Делицын со своей стороны полагает, что поскольку финтех сейчас на подъеме, вкладываться можно в сектор в целом. Проще всего – выбрать крупнейшие компании сектора и купить их акции. Крупнейшими компаниями финтеха являются Square и Lending Club, а остальные игроки, вроде On Deck Capital, – на порядок меньше.

Мнения экспертов инвестиционных и финансовых компаний, представленные в этой статье, могут не совпадать с мнением редакции и не являются офертой или рекомендацией к покупке или продаже каких-либо активов.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

КИТАЙСКИЕ БАНКИ
ЛИДИРУЮТ

Китайские банки доминируют в ежегодном рейтинге крупнейших банков мира по размеру активов, далее следуют кредиторы из США и Европы, согласно рейтингу от S&P Global Intelligence. В общей сложности в список включены 23 банка по всему миру с более чем \$1 трлн активов в Азии, Северной Америке и Европе. Первые четыре места в рейтинге заняты китайскими банками: активы Industrial & Commercial Bank of China составляют \$3,47 трлн, China Construction Bank – \$3,02 трлн, Agricultural Bank of China – \$2,82 трлн, Bank of China – \$2,6 трлн. На пятом месте расположился японский банк Mitsubishi UFJ Financial (\$2,59 трлн). (BankInfo)

МВФ НЕ ХОЧЕТ
ПОВТОРЕНИЯ
КРИЗИСА 2008 ГОДА

МВФ в своем докладе предупреждает, что инициативы президента США Дональда Трампа снизить налог на прибыль и ослабить меры финансового регулирования могут способствовать увеличению рисков на финансовом рынке, что в 2008 году привело к глобальной кризису. МВФ не отрицает возможности совершенствования системы финансового регулирования в США, но предостерегает от отмены мер по повышению требований к уровню банковского капитала, введенных после 2008 года, как гарантии не повторения произошедшего. Высокие риски для финансовой стабильности сохранятся также в странах с формирующимся рынком. (Banks.eu)

БИТКОИН В ИНДИИ

В Индии растет популярность виртуальных валют, потому что правительство страны было создано межпарламентской комиссией для изучения вопросов, связанных с криптовалютой. Деятельность этого комитета будет регулироваться Министерством финансов Индии. Комитет рассматривает возможность легализации биткоина и признания его официальным платежным средством. Здесь же встает вопрос о регулировании правил, вступающих в силу, в случае одобрения инициативы по легализации. Эти правила и меры должны будут защитить права держателей криптовалют, а также предотвратить получение нелегальных доходов и отмывание денег. Резервный банк Индии рассматривает возможность введения комиссий для трансакций с биткоинами. Навогом будут обобщаться все операции с криптовалютами. Решение по правовому статусу биткоина в Индии будет принято в конце мая. (banks.eu)

АЭРОФЛОТ
Российские авиалинии

Рейсы. Сертификат эксплуатанта №1 от 17.11.2011.

Класс Бизнес
на современных авиалайнерах
Boeing 777-300ER, Airbus A330

Класс Бизнес от Аэрофлота – это максимальный уровень комфорта с самого начала путешествия и индивидуальный сервис по всему маршруту.

Максимальные нормы бесплатного провоза багажа – 2 места по 32 кг*

97 - 191 см – расстояние между рядами**

Современная бортовая система развлечений***

Питание и напитки подаются в стеклянной и фарфоровой посуде с металлическими столовыми приборами

Привилегии по программе SkyPriority

* Нормы провоза багажа могут меняться в зависимости от маршрута полета. ** В зависимости от типа самолета. *** В зависимости от маршрута и типа воздушного судна. Наличие услуги уточняйте у вашего бортового проводника.

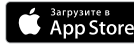


THE WORLD'S
4-STAR AIRLINE
Авиалинии
с 4 звездами SkyPriority



ЛЮБИМЫЙ БРЕНД
ПУТЕШЕСТВИЙ
В РОССИИ В 2015 ГОДУ

Установите приложение



Айгуль Касымова: «Моя мечта – привести сознание людей к тому, что ателье – это круто»

Елена Тумашова

«Если человеку одежда не свойственна по характеру, он не будет ее носить, не будет в ней «счастлив». – Айгуль Касымова, дизайнер одежды и владелица ателье AIGUL KASSYMOVA, в этом абсолютно уверена. Женщин, приходящих к ней за красивыми и, главное, «своими» нарядами, она воспринимает как партнеров. «Когда создаешь изделие, это всегда ответственность для двоих, не только для нас. Всегда, особенно если человек приходит в первый раз и мы еще не знакомы, среднее изделие – делаем для кого эта вещь, куда он хочет ее носить, как вообще любит носить вещи, и потом уже предлагаем варианты. Это партнерская работа», – поясняет она.

Почти пять лет назад, в ателье заходит посетительница. Пообщавшись с ними, Айгуль возвращается с улыбкой на лице. И продолжает расказ о том, как создавала бизнес, которому сейчас уже 20 лет, на чем учились и как находила со своими коллегциями в Париж и сейчас продает их в России, Италии, Саудовской Аравии.

– Айгуль, когда начинали, вы сразу ориентировались на более высокий ценовой сегмент?

– В 1997 году, открывшись, мы себе таких задач не ставили – в какой сегмент выходить. Мы хотели делать хорошо и качественно, ставили реальные цены и естественно образом – стали расти. Потому что, повышая качество, ты понимаешь, что затрачиваешь больше времени, используешь более качественные ткани, которые требуют особой обработки, и все это, естественно, отражается на себестоимости.

– Как находили первых клиентов, раскрывали каналы продаж?

Первой клиенткой нашего ателье была мама моей подруги. Мы повесили вывеску на входе, люди стали заходить. На самом деле для услуг полюбного рода реклама не работает. Здесь самое главное – сарафанное радио, если человеку понравилось, он передает информацию дальше.

– С каким капиталом вы стартовали?

Первоначально помог мой муж, дал \$10 тыс. Я закупила машины, сняла в аренду помещение. Заработном вкладывала деньги обратно. В это здание (где сейчас находится магазин) мы переехали в 2003 году. Сначала одну квартиру выкупили в кредит, потом вторую, да, для меня это было не очень легко, потому что 13 лет выплачивал кредит, это довольно длительный период. Но зато сейчас помещение наше.

Потребитель стал тогом казахстанскому

– Как вы пришли к тому, что стали шить свои коллекции?

Я считаю, что именно к 2006 году, когда мы выставили первую коллекцию, казахстанский потребитель созрел для покупки вещей отечественного производства. В 1998-м, 2000-м это еще не было потребностью. Да, народ смотрел, но не покупал. Ориентировались на импортные, западные, либо на дешевое китайское. То время создавая свою коллекцию не было смысла. Наш бизнес творческий, интересный, но в любом случае все, что мы создаем, должно быть продано. Если мы горим именно о бизнесе, а не о развлечениях.

– Сейчас больше шете по индивидуальным заказам или создаете коллекции?

– Коллекции и ателье – это немного разные вещи. Индивидуальный пошив – это более длительный процесс, немного другой подход, более тщательный и кропотливый. Создание коллекции требует тщательного и кропотливого подхода, но работать легче: размеры унифицированы, стандартные, мы делаем экспериментальную обряд, делаем, достаем, потом размокаем на размеры. Да, создание образцов, поиск тканей занимает определенное время, но потом, после выпуска опытных образцов, повторение уже не займает столько времени, как индивидуальный пошив.

Когда мы начинали выпускать коллекции, на них приходилось примерно 10% от общего объема бизнеса. Сейчас мы вышли из этой модели, сейчас около 50% на 50%. И мы продвигаемся в этом направлении, уже продаем наши вещи на международном рынке – в России (Москва), Италии, Саудовской Аравии.

– Легко было выходить на зарубежных рынки?

– В прошлом году мы выставились на выставке в Милане. В нашей индустрии как минимум четыре сезона нужно отстоять, чтобы иметь заказы, потому что байеры, которые приезжают и заказывают коллекции, должны видеть постоянно, серьезность твоих намерений. Но мы получили заказы с первого сезона. Очень радует тот факт, что никого не смущает, что мы из Казахстана, для них главное – качество, адекватные цены, нормальная логистика.

Тонкости и нюансы

– На чем вы учились делать бизнес? – На своих ошибках. В 2009 году мы уже выходили на зарубежный рынок – выставлялись в шоу-руме в Париже. Продажи были, но случился первый виток кризиса в Европе. И я тогда решила, что, наверное, не лучшее время для выхода за рубеж. Мы сделали и сконцентрировались на расширении сети в Казахстане.

Это был хороший опыт. Мы поняли момент ценообразования, использования тканей и логистику. В 2009 году себестоимость нашей продукции была выше того,

что желательно было иметь для активных продаж. Благодаря этому во второй раз мы вышли на международный рынок более подготовленными.

Другой пример – когда мы хотели выпускать обувь. Несколько раз делали заказы по своим эскизам в итальянских мастерских. Это была летняя коллекция сабо и зимняя коллекция сапог. Там очень хорошее качество, но достаточно дорого. В итоге коммерческий директор мне сказал: «Еще раз закажите обувь в Италии, будет носить сама». Сейчас сами шьем домашнюю обувь и ичим.

Вообще, мы все время в поиске, если найдем производителя, у которого сможем разместить заказ, и это будет приемлемо по цене, то, конечно, будем выпускать больше обуви. В Казахстане недостаточно технологий для производства. Вы знаете местного производителя обуви, который делает так же хорошо, как Лубутен? В этом весь вопрос.

– Где вы находите ткани? Заказываете по интернету?

– Своих поставщиков мы находили на мировых выставках, где выставляют производителей тканей. Со многими мы сотрудничаем уже лет 10-15, с ними я уверена в качестве их продукции. Закупаемся по всему миру, где производят действительно хорошие ткани. Китай – родина шелка, плохого шелка там быть не может. Очень сильный производитель Италия, во Франции – это, конечно, кружева. Сейчас очень хорошо работают по тканям Турция, Корея, даже Узбекистан – там есть традиционные ткани. Мы выбираем по качеству, ориентируемся на логистику, чтобы эти расходы не легли на покупателя неподъемным грузом. Транспортные и таможенные расходы у нас могут составлять от 30% до 70% себестоимости.

В моду возвращаются нормальные ценности

– Как изменились предпочтения клиентов в самой одежде?

– Когда мы начинали, я частично участвовала в производственном процессе – кроила, не шила. Но я знаю всю технологию от создания эскиза до финальной последней бузины, это моя специальность. Я умею вышивать, шить, кроить, но если буду заниматься этим сама, мы никогда не сделаем 100 изделий в месяц. И я просто остаюсь кендифером, коих в Казахстане стало много, и это хорошо, у каждого своя ниша, но не то, чем я хотела бы заниматься. И к тому же когда я начинаю думать, то погружаюсь в этот процесс и забываю о вещах, чтобы они были высококачественной, а найти подходящую упаковку на местном рынке было непросто. Кажется, мы три недели не могли открыться, так как ждали, пока наши коробки доставят. Упаковка у нас российской компании,



– Это, наверно, моя мечта, и то, над чем тружусь я и весь наш коллектив, – привести сознание людей к тому, что ателье – это круто. Это не просто ты забежал с базара, тебе любил подшить и все. Это когда делают специально для тебя, то, что ты любишь, то, что ты выбираешь, и оно сидит по тебе. Это целая культура – когда человек шьется в ателье многие годы, и это от беззаботности, а от желания быть такой, какой ты хочешь.

Мы все-таки восточная страна, у нас до сих пор в гости ходят с отрезами ткани. В конце 1990-х шиться в ателье было еще привлекательнее. Причем многие люди имели негативный опыт советского ателье. Потом был период, когда все хотели быть Джейнifer Лопес – глубокие декольте, джинсы со спущенной талией, короткие юбки и все прозрачное. Эти моды существовала достаточно долго. Был период, в начале 2000-х, когда мы вообще не шили юбки, только брюки. А сейчас возвращаются нормальные ценности, и это здорово! Сможем ли мы вернуть моду, или все пойдет дальше, нежные, красивые, никто в 15 лет не запрашивает на выпускной вырез до пупа.

– Можете озвучить средний чек?

– Мы можем и платок сделать стоимостью 5 тыс. тенге, а дальше все ограничивается только фантазией заказчика. Средний чек за работу – около 60 тыс., а дальше – цена ткани, подкладка, усложнение модели, и это уже фантазия самого человека.

– Вы оцитили сокращение количества заказов из-за кризиса?

– Естественно, кризис сказывается на всех. Мы стараемся шить очень хорошо, наши вещи не снашиваются за год-два, другое дело, клиенты пополняют свой гардероб. А мы стараемся находить решения, как вещи сохранить. Мы стараемся, например, июнем новых поставщиков по фабрикам – с новыми материалами.

Но что я вообще хочу отметить, если 10 лет назад основной рынок, на котором работали в ателье, это были женщины, то сейчас модно быть молодым, здоровым и стройным, и это хорошо.

– Объем производства как-то изменился?

– Общий объем, наверное, нет. Но сейчас нужно быстрее находить богат, чтобы все реально работало. Ателье выпускает минимум 100 вещей в месяц. Мы посчитали, что за 20 лет в нашем ателье мы отшили больше 17 тыс. изделий – индивидуально. Коллекция в казахстанской отшивается летний ассортимент, например, больше, чем зимний, но там и стоимость вещей ниже по сравнению со стоимостью пальто или шуб.

Сейчас под брендом AIGUL KASSYMOVA выпускается минимум шесть коллекций в год: две выставляем на подиуме, они достаточно полные, чаще всего зимние с мехами, много шелка летом. И как минимум четыре капсульные – «Резорт», «Лето», «Новый год», и три для показа: календарный праздничный или событийный. В летних коллекциях мы можем варьировать цены – делать что-то дешевле, чтобы закрывать разные сегменты клиентского рынка.

Также у нас есть коллекции: «Ориентал» – домашние тапочки, ичим, куртки с вышивками, причем эти вещи можно не только надевать на Наурыз, но и каждый день носить. Также есть коллекция ювелирных изделий, свадебные платья.

В регионах помогают партнеры

– Выход в регионы определяет исключительно спрос? Где, помимо Алматы и Астаны, присутствуют?

– Помимо Алматы и Астаны – в Семей, Актобе, Шымкенте, Актюба, Атырау. Выбор рынка определялся исходя из того, с кем мы работаем, главное – найти хорошего партнера, который нам интересен и с которым нам удобно работать.

Сами лично мы спрсе не просчитываем. Информацию об этом мы берем от байеров, потому что мы работаем не через собственные магазины, а через торговые площадки наших партнеров. Я сознательно не открывала свои магазины в регионах: просто потому, что здесь есть конкуренты, здесь продать невозможно. А люди, которые живут в этих городах, понимают спрос, у них есть круг знакомых – потенциальных клиентов, они знают, где и как лучше продавать. Это мое принципиальное решение – выдти только на партнерские программы либо продавать франшизу. Предложение по франшизе разработано, мы готовы его продавать. Уже были запросы, но пока не на стадии переговоров.

– Когда вы открыли ателье, шили сами? Сейчас можете сесть за машинку или уже больше занимаетесь управленческими вопросами?

– Когда мы начинали, я частично участвовала в производственном процессе – кроила, не шила. Но я знаю всю технологию от создания эскиза до финальной последней бузины, это моя специальность. Я умею вышивать, шить, кроить, но если буду заниматься этим сама, мы никогда не сделаем 100 изделий в месяц. И я просто остаюсь кендифером, коих в Казахстане стало много, и это хорошо, у каждого своя ниша, но не то, чем я хотела бы заниматься. И к тому же когда я начинаю думать, то погружаюсь в этот процесс и забываю о вещах, чтобы они были высококачественной, а найти подходящую упаковку на местном рынке было непросто. Кажется, мы три недели не могли открыться, так как ждали, пока наши коробки доставят. Упаковка у нас российской компании,

Понимание сложности

– Екатерина: Своей бизнес всегда отнимаешь время, ведь в него нужно полностью погружаться. Конечно, сложности были. Неужели когда-нибудь кто-нибудь ответил, что начинать свое дело было легко? Для нас основной сложностью была упаковка. Нам было важно, чтобы она была высококачественной, а найти подходящую упаковку на местном рынке было непросто. Кажется, мы три недели не могли открыться, так как ждали, пока наши коробки доставят. Упаковка у нас российской компании,

Алина Байкинова

Повсеместный тренд здорового образа жизни, когда ты все время ешь один только обезжиренный творог и заправляешь его зеленым чаем, постепенно уступает место нормальной здоровой еде, которая, к удивлению многих, оказывается еще и вкусной. Заманчиво, когда тебе предлагают, скажем, чипсы из фруктов, от которых точно не пополнеешь. Сами вспомните, сколько раз вы усаживались возле телевизора за просмотром очередного фильма с пакетом картофельных чипсов в руках, и ведь знали, что «картошка» в них – одно название. После ужасного просмотра на стрелку весов, которая кружилась вправо. Екатерина Гузова и Ольга Крушеницкая, совладелицы компании «Кыз Жидек», как-то задумались, что можно превратить собственные запасы из фруктов, и запустили свой небольшой бизнес. «Капитал.kz» поговорил с основательницами компании о том, как построить бизнес на экзотике и соли с добавками и заработать на этом.

Хобби как бизнес

– Екатерина: Идея создать такой бизнес возникла, когда я обнаружила, что пастила и домашние сухофрукты (которые давно стали привычными в нашей семье) заинтересовали наших гостей. Другая, которая зашла в гости, говорила, что мне нужно продавать такую пастилу, и я воспринимала все это как шутку. В какой-то момент я подумала, а почему бы и нет? Я стала всерьез интересоваться технологией производства. Больше всего меня привлекал тот факт, что сушка фруктов – самый сохранный метод. Она дает возможность сохранить почти 95% пользы от свежих овощей и фруктов. Тогда я поняла, что мне хочется попробовать работать в этом направлении. Я предложила Ольге стать партнером, так как она опытный бизнесмен. Я подумала, что она способна превратить мое хобби в развивающийся бизнес.

– Ольга: Проект «Кыз Жидек» – чисто женский. Название мы придумывали сами. «Кыз Жидек» в переводе с казахского – «Девушка-ягода». По аналогии с жемчужной казахского фольклора «Кыз Жибек» (девушка-шелк, – ред.). Выбрав похожее название, мы определили нашу географическую расположенность и главный принцип работы: «Сохраняем лучшее». В процессе реализовалось наше желание сохранить урожай с дач, вкусно накормить и красиво подать. Когда Катя рассказала мне об идее нового бизнеса, связанного с правильным питанием, фруктами и овощами, я буквально сразу без раздумий поняла, что проект особенный и я хочу им заниматься. После опыта работы в серьезном бизнесе, где требовались другие качества, мы стали заниматься проектом «Кыз Жидек». В бизнесе у нас уже есть опыт, но отдельный, у каждой свой. Я пять лет руководила семейной IT-компанией, потом ушла в декрет. За это время познакомилась с особенностями проекта: написала бизнес-план, написала интересных текстов для социальных медиа, прошла курсы фотографов – все это помогло нам в организации бизнеса. Сейчас а сладкая еда, что мы делаем. Проект изначально ориентирован на семейные ценности. То, что мы производим, и вкусно, и полезно, и красиво. Думаю, женщины поймут, о чем я говорю.

Соль вместо

– Екатерина: Когда я составляла нашу линейку продукции, то экзотика были на первом месте. Самый популярный продукт для потребителя. Соль была последней в списке. Мы планировали ее производить, когда уверенно встанем на ноги. Я просто по-прежнему люблю и люблю делать, имбирно-апельсиновую и чесночную соль для нас. Мы поставили по две баночки ароматных солей у себя на кухнях и только успевали использовать их. Мы очень любим праздничную или событийную. Наша домашняя еда достаточно преобразилась, и мы поняли, что соль не может не понравиться остальным.

– Ольга: Я бы сказала, что это соли и экзотика выбрали нас. Я уже не представляю свою кухню без баночек с солями, а еду, которую я готовлю, без адзидей-кири или соли «Алельсин-бирь». То же касается и фруктов, чипсов. Надо сказать, что экзотика и сушеные фрукты аппарата серьезно отличаются от обычных сухофруктов. Вкус гораздо концентрированней за счет усорной высушки, а также ветриניות и жарения бакеттериями, как при традиционном способе на открытом воздухе. Я и мои семья поделили на фруктово-солевые продукты перестали покупать магазинные сладости.

– Екатерина: Отчасти мы ориентировались на западные примеры, когда собирались открыть свой бизнес. Мы выбрали рецепты и технологию. Например, винная соль – это американское изобретение, которое очень приглянулось в свое время французам, а мы перенесли ее для собственного производства. Это был формат интернет-магазина. Все потому, что мы обе мамы и хотели совмещать свою деятельность без отрыва от семьи.

– Ольга: Для пастила фруктовые и овощные чипсы – тема далеко не новая. Например, в США очень популярны овощные чипсы, у нас же они почти никак не представлены. Пока мы не рискнули стартовать с ними, но обязательно вернемся к этой теме. Когда мы только начинали, то буквально изучали опыт американских и английских компаний, а затем адаптировали его к нашему рынку.

Понимание сложности

– Екатерина: Своей бизнес всегда отнимаешь время, ведь в него нужно полностью погружаться. Конечно, сложности были. Неужели когда-нибудь кто-нибудь ответил, что начинать свое дело было легко? Для нас основной сложностью была упаковка. Нам было важно, чтобы она была высококачественной, а найти подходящую упаковку на местном рынке было непросто. Кажется, мы три недели не могли открыться, так как ждали, пока наши коробки доставят. Упаковка у нас российской компании,



Как делать бизнес на экочипсах и соли с добавками



«Жидек» или возможность красиво писать имена клиентов и вкладывать открытки. Думаю, эту идею мы реализуем чуть позже. За первые неуспешные бизнес-планы родилось название. Сразу после этого мы купили сушильный аппарат, параллельно экспериментировали с продукцией и создавали логотип, дизайн упаковки, подбирали саму упаковку.

Преданная публика

– Екатерина: Первыми подписчиками и клиентами стали наши друзья и знакомые. Их оценка вдохновляла и мотивировала. Конечно, у нас есть конкуренты и мы им рады. Здоровая конкуренция полезна

специализирующейся на производстве экологичной продукции для пищевых экостиля. Мы заказываем ее через казахстанскую фирму-посредника.

– Ольга: Сложно было найти желания и идеи претворить в жизнь. Когда я только начала, мне было только смутные образы, как все сделать, нужно было планировать к их материализации. Многие идеи в процессе были отсечены или отложены на потом. Например, костюмированные наборы снэксов «Кыз

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЕ

ПОРТ САЛониКИ
ПРОДАЛИ
ЗА 232 МЛН ЕВРО

Власти Греции подали итоги тендера по приватизации 67% акций порта Салоники. Владельцем станет консорциум из трех компаний, согласившийся заплатить за актив около 232 млн евро. В консорциум входят итальянские Тонио Урани Gateway GmbH, Beheer Investments LTD и Terminal Link SAS. Помимо ценных бумаг, они получат право на концессионное управление портом до 2051 года. В греческом Фонде по развитию своего государства посетитуту Салоники, что обходится стоимостью договора составил 1,1 млрд евро. В нее входят, помимо обязательных выплат в 231,9 млн евро, 180 млн евро инвестиций в следующие семь лет и ожидаемый доход для греческого государства в размере 3,5 процента от оборота порта. Кроме того, фонд ожидает прибыль от дивидендов, которые будут начисляться на оставшихся в собственности государства 33% акций. Масштабы приватизация госактивов велется в Греции в последние годы с целью пополнения бюджета, существенно сократившегося из-за долгового кризиса и спада и падения налоговых поступлений. (Lenta.ru)

ЦЕНОВАЯ ВОЙНА В ОБЛАЧНОМ БИЗНЕСЕ

Microsoft, Amazon и Google готовы начать новую ценовую войну в секторе облачных услуг. Если равные игры на полжизнь не велась в основном в сегменте виртуальных машин, то теперь будут снижаться цены на хранилища и базы данных. Процесс продолжится следующие 18 месяцев. К такому выводу пришла исследовательская компания 451 Research. За последние 12 месяцев тарифы на использование хранилищ снизились в среднем на 14%. Для сравнения за этот же период цены в социальных сетях. Малые производители пастилы и экзотических и больше гиганты, выпускающие приправы и специи. Рынок встретил нас достаточно благоприятно. В первый же день открытия пошли заказы. От друзей и знакомых, конечно. Но уже через пару недель за нашей продукцией стали обращаться незнакомые люди. Больше всего поразило желание людей помочь нам с продвижением. Клиенты от чистого сердца стали фотографировать нашу продукцию, писать отзывы – это самая лучшая реклама и помощь. Ну и, конечно, клиенты дают много советов и предложений, как нам надо решать вопросы, слушать их и что лучше писать на упаковке.

MAIL.RU GROUP
ИНВЕСТИРУЕТ
\$100 МЛН В
РАЗРАБОТЧИКОВ ИГР

Mail.ru Group запускает новое подразделение Mail.ru Games Ventures, основной задачей которого станут инвестиции в разработчиков и издателей компьютерных игр. В ближайшие два года компания планирует инвестировать \$100 млн как в российские, так и в международные проекты в игровой индустрии. Главным партнером подразделения будет Илья Карпинский. Отметим, что в первую очередь компания интересуется мобильными играми, которые являются самым растущим сегментом рынка, однако готова рассмотреть и проекты для персональных компьютеров и игровых консолей в том случае, если появятся интересные проекты. По словам Карпинского, Mail.ru Games Ventures не только будет финансировать разработчиков, но и заниматься с ними инфраструктурой – предоставлять доступ к внутренним ресурсам и сервисам холдинга. (RNS)

САМАЯ ПУНКТУАЛЬНАЯ АВИАКОМПАНИЯ МИРА

Африканский лоукостер Safair стал самой пунктуальной авиакомпанией мира, по данным британской исследовательской компании OAG. Safair выполнила полеты в срок на 95,94% перелетов. Далее следует турецкая авиакомпания Pegasus Airlines (93,23%) и литвийская Air Baltic (90,54%). Только три этих авиаперевозчика получили 5 звезд в рейтинге OAG. Между тем «Белавиа» получила 4 звезды за точность прилетов вылетов на уровне 88,8%. «Аэропортовые аналитики Украины» (MAU) – 3 звезды за пунктуальность в 84,31%. Из российских компаний в список вошла S7 Airlines – 84,03%, что соответствует 3 звездам. Среди аэропортовых компаний рейтинг составил следующий: Бове (Франция) – 95,94% авиарейсов в нем прибывали и отправлялись без задержек, Токусува (Япония) – 91,64%, Кочин (Индия) – 91,46%, Ньюкасл (Великобритания) – 91,42%, Дортмунд (Германия) – 90,92%, Бермингем (Великобритания) – 90,75%, Хило (Гавайи) – 90,64%, Минск (Беларусь) – 90,62%, Кардифф (Великобритания) – 90,4%. Сидорков (Индонезия) – 90,37%, Адамсвилл (Бразилия) – 90,01%. Отметим, что для попадания в рейтинг OAG авиакомпания или аэропорт должны иметь минимум 600 перелетов в месяц, при этом OAG должна получить данные за последние 12 месяцев. Авиакомпаниям с рейтингом выше пяти звезд. Компания имеет крупнейшую в мире базу данных в сфере авиации, включая расписание 900 авиакомпаний и свыше 4 тыс. аэропортов. (Интерфакс-Казахстан)

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЕ

ФАСБУК НАУЧИТ КОМПЬЮТЕР СЧИТЫВАТЬ МЫСЛИ

Секретное подразделение Facebook под названием Building 8 в течение нескольких месяцев занималось проблемой прямого интерфейса между мозгом человека и компьютером, рассказала на конференции партнеров – разработчиков FB руководитель проекта Реджина Дьюган. «Что если мы могли бы печатать текст непосредственно из мозга?» – спрашивает Дьюган. По ее словам, в итоге технология чтения мыслей может помочь людям с ограниченными возможностями. Вместо этого компания планирует распознавать и посылать те мысли, которые люди и так громко говорят вслух. «Эта система беззвучной речи», – сообщает Дьюган, она «требуется от человека подумать, что бы он хотел сказать, чтобы эта мысль была считана, поскольку исследователи занимаются расшифровкой сигналов той части мозга, которая ответственна за речь. «Вы делаете множество фотографий и затем решаете поделиться ими», – отмечает Реджина Дьюган. – Похожим образом у вас есть множество мыслей, и вы выбираете, какими из них хотите поделиться». Технология, по ее словам, может помочь людям с ограниченными возможностями. (vedomosti.ru)

ИЛОН МАСК РЕШИЛ ОСВОИТЬ ТЕЛЕПАТИЮ

Конкурентом для Facebook может стать и новый проект Илона Маска. Его компания Neuralink рассчитывает создать возможность «скачивать» и «закладывать» мысли в человеческий мозг с помощью электродов. По словам Маска, он не планирует развивать компьютеров и искусственного интеллекта в скором времени людям понадобятся специальные импланты, чтобы не отставать. Эти импланты можно будет использовать для обмена мыслями между людьми на расстоянии. В первую очередь компания планирует разработать устройства и технологии для людей с поврежденными головным мозгом в результате инсульта или после удаления раковой опухоли. Маск уверяет, что первая установка импланта должна быть представлена в течение четырех лет. «Я полагаю, что здоровые люди смогут использовать технологию уже через восемь-десять лет... Важно отметить, что это сильно зависит от времени, которое потребуется для разработки для одобрения технологии и проверки ее на людях», – рассказала бизнесмен. Отметим, что Илон Маск основал компанию Neuralink в конце марта 2017 года. (henta.ru)

В США СОЗДАЛИ МЕТОД 3D-ПЕЧАТИ ИЗ ЛУННОГО ГРУНТА

Группа инженеров из Северо-Западного университета разработала метод 3D-печати из реголита (остаточный грунт), который в перспективе может позволить создавать различные объекты в условиях Луны или Марса. Отметим, что одним из главных препятствий для колонизации людьми других планет и спутников является сравнительно небольшая грузоподъемность современных ракет-носителей. Поэтому ученые и инженеры рассматривают различные варианты использования ресурсов других планет для строительства и обеспечения жизнедеятельности будущих колоний. Так вот американские инженеры решили создать из реголита прочный, но эластичный и простой в печати 3D-прототип смеси, на 70% состоящую из искусственного аналога реголита, а на 30% – из полимера и небольшого количества других органических добавок. Такие чернила получились нетребовательными к диаметру сопла 3D-принтера, давлению и скорости подачи. В ходе экспериментов ученые напечатали из них различные инструменты, а также блоки, напоминающие детской конструктор, которые могут быть использованы в качестве каркасов для строительства зданий на Луне или Марсе. При этом напечатанные предметы отличаются эластичностью и способны растягиваться более чем на 250% без разрушения. (N+1)

ДЖЕК МА ПРЕДСКАЗАЛ Появление РОБОТОВ-СЕО

Основатель компании Alibaba Джек Ма заявил, что через 30 лет роботы могут заменить исполнительных директоров (СЕО) в различных компаниях. С таким прогнозом он выступил в ходе заседания Клуба предпринимателей Китая. «Через 30 лет на первом месте журнала Time в качестве лучшего CEO вполне может оказаться робот. Он запомнит лучше вас, считает быстрее вас, и он не будет злиться на конкурентов», – заявил Ма. По его словам, технология искусственного интеллекта будет развиваться, но машины не смогут заменить человека во всем. По мнению предпринимателя, технологическое сообщество должно сосредоточиться на создании машин, способных делать то, что не может делать человек. Такие роботы станут не заменой рабочим, а их партнерами. В то же время Ма предупредил, что человечество ожидает «десятилетия боли», вызванной разрушительным влиянием интернета и новых технологий на различные отрасли экономики. Он подчеркнул, что власти разных стран должны провести образовательные реформы и определить, какие будут навыки, востребованные машинами. Напомним, что основатель компании Microsoft Билл Гейтс предложил облагать специальным налогом компании, которые заменяют сотрудников роботами. По его мнению, если люди будут взаимодействовать с машинами, можно направить на финансирование рабочих мест в сферах, в которых люди пока имеют преимущество перед роботами. (hitech.newsru.com)

10 карьерных страхов, которые тянут нас назад

Мы думаем, что недостаточно удачливы по сравнению с успешными карьеристами, которые бесстрашно отбрасывают себе все лучше в профессии. Но что мешает нам строить карьеру? Что тянет нас назад, и в будущем обязательно заставит пожалеть об упущенных возможностях? Боимся ли мы неудачи, груза ответственности или не хотим терять пусть даже призрачную свободу?

Мы находим миллион причин, чтобы не отправить резюме, не поговорить с начальником о повышении, чтобы даже не пытаться продемонстрировать навыки. Все это причины по большому счету являются следствиями наших страхов.

Страх провала
Страх потерпеть поражение знаком большинству людей, и именно он чаще всего тянет нас назад, не давая развернуться и реализовать заложенный природой потенциал. Боясь неудачи, многие из нас не способны даже попытаться предпринять что-либо до того момента, пока не будут абсолютно уверены в том, что дело выгорит.

Боясь потерпеть поражение и безделье, мы забываем, что неудачи – наши лучшие учителя и что все реальные успешные люди пережили множество провалов, которые помогли им найти дорогу к успеху.

Страх быть отвергнутым
Со времен античных философов известно, что мы, люди, – животные общественные, и поэтому совершенно неудивительно, что одним из наших главных страхов является почти первобытный страх быть отвергнутыми членами нашей же общины.

Мы боимся просить босса о повышении, и клиентка о предлозите из страха, что они могут сказать «нет». И этот страх бовет настолько силен, что не дает нам даже попробовать.

Но если мы не спросим, то ответ нас всегда останется отрицательным просто по умолчанию.

Страх неизвестности
Даже когда дела идут не слишком хорошо, нам свойственно убеждать себя в том, что все не так уж и плохо, потому что мы стараемся даже не думать, что будет, если: – мы потеряем работу; – нам придется пересматривать свое отношение к собственной карьере; – или, не дай бог, осваивать что-то новое.

Единственный способ побороть этот страх – заставить себя выйти из зоны комфорта и взглянуть правде в глаза.

Страх перейти в другую лигу
Особенно когда речь идет о поиске работы, мы часто попадаем в ловушку «необходимого опыта работы», при этом совершенно непонятно, где именно люди приобретают этот самый опыт в первый раз.

Однако это не всегда так уж важно. Какими бы ни был рынок, работодатель стра-



дает от дефицита грамотных, вменяемых и мотивированных работников не меньше, чем поискать от дефицита рабочих мест.

Очень часто бывает так, что если вы сможете продемонстрировать серьезный и профессиональный подход к делу, умение быстро учиться и уже существующие рабочие навыки, то этого будет достаточно даже без опыта работы по указанной позиции.

Особенно если вам предыдущий опыт релевантен вакантной позиции.

Страх потерять свободу
Такое часто случается, когда речь идет о карьерном росте. Вы вдруг осознаете, что совершенно не хотите брать дополнительную ответственность или идти на повышение, потому что опасаетесь, что это ограничит вашу свободу.

Действительно, повышение часто означает новые зоны ответственности, другие условия труда, дополнительные рабочие часы, больше давления и гораздо более высокий уровень стресса.

А фокусируясь на негативных сторонах любого нового события в нашей жизни – часть нашей природы. Поэтому



Топ-5 удобных сервисов для командной работы

Динна Байкинова

Коммуникация внутри компании может быть либо идеальной налаженной процессом, либо хаотической путней из-за отсутствия взаимодействия в случае, особенно если сотрудники разбросаны по разным городам, звонить каждому дорого, а решать всем электронные письма неудобно. Даже если вы всех поставите в копию, у кого-то все равно могут возникнуть вопросы. Проблем с внутренней коммуникацией между сотрудниками или членами одного проекта несут не только временные, но и финансовые затраты. Им на выручку приходят сервисы, которые помогают справиться с этой проблемой за символическую плату.

«Капитал.кз» собрал топ приложений для совместной работы, которые позволяют объединить усилия над одним проектом, а также сократить дистанцию между теми, кто работает на разных концах земли.

Evernote Business
Всеми любимым блоготом Evernote с кучей удобных функций уже давно стал практически монополистом в своей сфере. Но разработчики пошли дальше и придумали удобный функционал для тех, кто хочет

имеет смысл разделить то, что вы получили от дефицита карьерного роста, и возмож- ные негативные последствия этого успеха. вполне может быть так, что новые перспективы помогут вам смириться с небольшой потерей свободы.

Страх быть оцененным
Просьба рассмотреть вас как потенциального кандидата буквально является просьбой дать вам оценку. Достаточно ли вы хороши, умны, креативны и достаточно ли у вас опыта для того, чтобы получить работу, которую вы хотите, или повышение, о котором давно мечтаете?

Но если вы становитесь жертвой этого страха, то вы думаете только о том, что какие-то посторонние, не имеющие о ваших достоинствах ни малейшего представления люди станут вас оценивать. И, разумеется, недооценят. А может быть, они как раз правы и проблема в вас, может быть, вы оцениваете себя слишком высоко?

Как только вы позволите страху быть оцененным, разрешите контролировать ваши карьерные пути, то сразу можете про них забыть и продолжать просиживать штаны на одном месте до пенсии или сокращения штата.

Страх показаться жадным
Любые разговоры о работе идут рука об руку с разговорами о деньгах, и если вы пытаетесь избежать разговоров о деньгах, то можете навредить самому себе и сразу согласиться на меньшие деньги во время собеседования или обсуждения с работодателем нового назначения.

Множество людей испытывают дискомфорт, обсуждая денежные вопросы публично. Нельзя исключать и того, что вам просто невольно измерять в деньгах самооценку для компании. Но на самом деле этого бояться не надо. Просто помните, что искренность, но просто означает, что вы никогда не получите столько денег, сколько, возможно, стоите. Отнеситесь к этому вопросу рационально: оцените рынок, положение компании и апеллируйте к фактам.

Страх не оправдать ожидания
Если вы страдаете от перфекционизма, вы тратите море времени на то, чтобы достичь свое резюме до совершенства, а не на то, чтобы реально искать и найти работу. Или вы даже не пытаетесь по-пробовать себя на соискание позиции, которая соответствует вашим идеальным представлениям, навыкам и опыту. Но будьте честны с собой – как правило, это просто отговорки, которые тянут вас назад.

Страх быть разочарованным
Такое тоже бывает, и не так уж редко. Это неудивительно, даже самая великолепная возможность в реальности может оказаться не точно такой, как ее рисовало вам ваше воображение. Просто потому, что реальность всегда отличается от мечты.

И даже когда все вроде бы получается и продвижение или новая работа фактически у вас в кармане, вы вдруг обнаруживаете себя парализованным от страха, что все это ошибка, и «соскакиваете» в самый последний момент.

Этого страха часто является причиной того, почему мы стараемся избежать нового и неизведанного. Но стоит задаться вопросом: шанса все изменить часто отгораживает еще сильнее.

Как преодолеть все эти страхи и дать себе «вольный» пендель», чтобы двигаться дальше, спросите себя, насколько, вряд ли кто-то сможет честно ответить на этот вопрос. Но осознайте, что все эти страхи иррациональны, – уже непохожий первый шаг на пути к их преодолению. Как только вы поймете, что тянет вас назад, вам станет проще преодолеть эти препятствия.

Материал подготовлен специалистами компании «МедиаЛаб»

Создай свой Капитал! Читай, размышляй, действуй!

Три недели продолжалась совместная акция «Капитал.кз» и сети кофеен Starbucks, приуроченная к 12-летию делового еженедельника «Капитал.кз». За это время не только наши преданные читатели, но и молодые люди, которые никогда раньше не брали в руки газет, могли почувствовать, что день, начавший с кружки ароматного кофе и перелистывания хрустящих страниц свежей прессы, не может быть плохим.

В рамках акции прошли бесплатные кофе-семинары с профессионалами в сфере бизнеса и финансов, лекции, рекламы и PR. Тренер по управлению личными финансами Оркестр Динасылов поделился советами, как управлять личными финансами, как разделять свой ежемесячный доход, планировать расходы и грамотно вкладывать свои сбережения.

Кочер Айнуур Есененова рассказала о психологической selfmade, о том, как создать личный бренд. «Я люблю мероприятия, добрые



Общий охват аудитории 72 000
56 000
Активные участники акции >100

Как зарабатывать на рекордах

Кирилл Звягин

В СМИ периодически появляются новости в духе «в городе N испекли самый большой пирог» или «задали самый громкий крик». Такие достижения выглядят как добродушные акты в честь дня города или другого местного праздника. Какские рекорды были зарегистрированы по заявке, какие-то представители «Книги рекордов Гиннесса» ищут сами, а еще какую-то часть «Книги» официально предлагает организовать за деньги, чтобы привлечь внимание.

Как гласит официальный сайт, знаменитое издание предлагает использовать бренд, чтобы помочь клиентам получить престижный статус рекордсмена книги, охват в СМИ и еще одно достижение в копилку. Суть предложения в том, чтобы найти подходящий сценарий рекорда. Инициативы и выборы основных событий, что, по сути, делает его продвинутым планировщиком задач для командной работы. Wink позволяет администратору следить за ходом работы участников проектного сообщества и управлять задачами и загрузкой остальных членов команды.

Все работы ведется при помощи особой вкладки в приложениях, которое можно задать нужный уровень приоритетности и обновлять статусы и выполнять задачи. В проекте приложения является возможность планировать задачи при помощи таймлайна, где отображается время, потраченное на выполнение задачи на каждого сотрудника. Мгновенно и привлекать внимание – существенный плюс, ведь можно проследить, кто и чем занимается в процессе работы. Для сотрудников – возможность проверить себя, но вот «серфить» в интернете с включенным приложением вряд ли удастся.

Плюсы: отслеживает время выполнения для каждого проекта
Минусы: увеличение цены в случае большой команды
Цена вопроса: приложение позволяет пользоваться до 216 часов, а остается бесплатным для пяти пользователей. В случае увеличения количества пользователей, требуется больше количество пользователей, то за Wink нужно будет заплатить \$99 за месяц. В этом случае компания увеличит объем хранения данных до 15 Гб и откроет полный функционал для 15 человек.

проблем окружающей среды. Другие типы «глянцевых» рекордов создаются во время тимбилдинга: сотрудники одной норвежской компании создали самую большую пирамиду из 5435 шариков мобильного высотой в 1,1 метра.

Еще один пример пропалченных рекордов: самый длинный стол для пикника (322 метра), одновременное задувание свечей на национальном дне Омана с участием 1717 человек, самый громкий ортопед в закрытом помещении от университета Kansas.

«Книга» создает события для благотворительных организаций, компаний, малого и среднего бизнеса, школ и университетов, предлагая объявить им о своем бренде, кампании или новом продукте с помощью рекорда.

В 2014 году «Книга рекордов Гиннесса» предлагала побить один из 47 существующих либо установить уникальных, подав заявку за \$5. Есть 6 критериев рекорда. Во-первых, это измеримость – ваше достижение быстрее, выше, сильнее, больше в список рекордов. Во-вторых, рекорды могут и должны быть однажды побиты кем-то еще. Важный пункт – всемирность. Достижение не должно быть привязано неким условиям к определенному региону, настощий рекорд может быть установлен или побит в любой стране мира. Доказуемость тоже необходима: например, невозможно подтвердить рекорд по гонкам стандартрам. Но, с другой стороны, «Книга» всегда базировалась на всем самом необычном, удивляющем и всегда ассоциировалась с выдающимися людьми. Рекорды должны измеряться по единым параметрам. Комиссия «Книги» может проверить размер картины, но не ее авторство, либо количество использованных листьев. Последний пункт – универсальность. Большинство людей должны понимать суть рекорда, то есть это не должно быть чем-то субкультурным или специфичным.

корд. Беспечный и странный. Держите сертификат и публикации в СМИ. Разве не круто просто моргать по команде и оказывать спонсорские услуги? У вас есть спортсмены, одаренными людьми и всеми, кто борется за достижения.

Один из таких сомнительных рекордов принадлежит атлетке Дорэ Бэрримор. В январе 2017 года закончила побить 3 рекорда за 4 минуты: накрасила губы 10 людям за 22 секунды, пробежала сколько 10 бумажных баннеров за 9 секунд и надела огромный парик шириной около двух метров. Все это ей удалось сделать в рамках вечернего развлекательного шоу, в конце которого появился представитель «Книги рекордов» и вручил сертификат за столь странные достижения.

От рекордов Гиннесса ждешь чего-то поистине феноменального. Например, достижения, показывающих невероятные способности или свойства человека, но концентрация достижений, выдающихся восторг, падает. Возможно, все великие рекорды уже поставлены и не раз побиты, но миру все еще есть чем удивлять. Например, в последнем издании был зафиксирован самый длинный выдох: женщина высочайшая собака женского пола и самый долгий крик.

«Книгу» впервые напечатали в 1955 году в Лондоне. Ее создатель, Хью Бивер, предложил идею, которая привнесла в мир о самых быстрых, сильных и ловких. Сегодня продается более сотни миллионов копий «Книги рекордов Гиннесса» в 100 странах и на 37 языках мира. «Книга рекордов» предлагает побить один из 47 существующих либо установить уникальных, подав заявку за \$5. Есть 6 критериев рекорда. Во-первых, это измеримость – ваше достижение быстрее, выше, сильнее, больше в список рекордов. Во-вторых, рекорды могут и должны быть однажды побиты кем-то еще. Важный пункт – всемирность. Достижение не должно быть привязано неким условиям к определенному региону, настощий рекорд может быть установлен или побит в любой стране мира. Доказуемость тоже необходима: например, невозможно подтвердить рекорд по гонкам стандартрам. Но, с другой стороны, «Книга» всегда базировалась на всем самом необычном, удивляющем и всегда ассоциировалась с выдающимися людьми. Рекорды должны измеряться по единым параметрам. Комиссия «Книги» может проверить размер картины, но не ее авторство, либо количество использованных листьев. Последний пункт – универсальность. Большинство людей должны понимать суть рекорда, то есть это не должно быть чем-то субкультурным или специфичным.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ПОЛЗАТЬ НЕ БУДУТ –
ХОТЯТ ЛЕТАТЬ

Словацкие инженеры привезли на автошоу Top Marques в Монако товарный образец летающего автомобиля AeroMobil. Предзаказы на него стартуют уже в этом году, однако первые заказанные экземпляры поступят к клиентам лишь в 2020 году. С чем связан трехгодичный лаг на весьма и весьма недешевую машину (стоимостью от 1,2 до 1,5 млн евро – дороже иного самолета), в компании не объясняют. Это уже четвертая по счету версия AeroMobil – 4.0, начиная с 2014 года, когда дебютировал одноименный опытный образец. Всего же на создание двухместного аэротранспортного средства у разработчиков ушло более 25 лет! Притом что на финальной стадии к проекту подключилось даже правительство страны. AeroMobil с гибридным двигателем Rotax 912 на дороге разогнается до максимальных 160 км/ч, а в воздухе его крейсерская скорость – 200 км/ч. Трансформация автомобиля в самолет занимает около трех минут. На земле аппарат расходует 8 литров бензина на 100 км, а в воздухе – 15 литров в час. Дальность полета составляет 875 км в сухополетном режиме и 700 км – в авиационном. Приобретение «Аэромобилей», помимо серьезных финансовых затрат, влечет и другие трудности. Чтобы поднять машину в воздух, водительские права окажутся недостаточны – нужна лицензия пилота. Да и не с каждой дороги получится взлететь и тем более приземлиться – поскольку длина ВПП должна быть не менее 300 метров. Отчасти эти проблемы решает находящаяся в опытной стадии разработки немецких специалистов – Lilium Jet, названная так в честь пионера отечественной авиации Отто Лилиенталя. Двухместный прототип оснащен 36 электромоторами, вращающими 12 несущих винтов на поворотной раме. Благодаря этому электродвигатель может взлетать и садиться как вертолет, а лететь в режиме самолета – на скорости около 300 км/ч. Но это уже не автомобиль.

БОЛЕЕ ЧЕМ В 6 РАЗ

Настолько подорожали новые Volkswagen Passat со времени запуска их в серию в 1974 году. За 43 прошедших года и восемь сменявшихся поколений стоимость немецкой машины за океаном формально выросла с \$4 110 до \$26 840. Правда, с учетом инфляции тогдашние четыре с лишним тысячи «бакских» были эквивалентны нынешним двадцати тысячам, так что по факту цена машины подросла не особо – тогда как технически их разделяет пропасть. Опубликовал занимательную инфографику заокеанский портал Real Volkswagen Parts, специализирующийся по подбору фольксвагеновских запчастей. Помимо номинальных ценников машин с пересчетом их по нынешнему курсу, эксперты привели ряд фактов из истории популярной модели. Так, своим появлением на рынке США Passat был обязан «Жуку» – точнее, его закату. В начале 1970-х продажи VW Beetle сильно просели из-за экспансии новинки Honda и Datsun, поэтому для противостояния японским конкурентам немцам потребовалась совершенно иная машина. Изначально пятидверная модель носила название «Дэшер», позже она сменила его на «Квантум», а «Пассатом» стала только в 1990-м. Первое поколение было построено на платформе Audi – B1. Впоследствии использовалась архитектура B2. Всерьез Passat отошел от «Ауди» только в третьем поколении, впервые получив поперечно установленный двигатель.

НЕ СТАРЕЮТ ДУШОЙ
ВЕТЕРАНЫ

45-летний Toyota Land Cruiser 40 получил современную начинку, сохранив при этом свой узнаваемый и любимый многими облик. Небольшой, но растущий год от года мировой парк рестомодов вновь пополнился благодаря усилиям ателье EJ Contrary из Флориды. Их последнее детище – капитально обновленный Toyota Land Cruiser 40-й серии, сошедший с конвейера в далеком 1972 году, радует глаз и тешит душу, но серьезно облегчит кошелек клиента. Кузов и рама внедорожника были перебраны и полностью восстановлены, а вместо старой появилась свежая внедорожная подвеска австралийской фирмы Old Man Emu. Помимо этого, машина получила современные тормоза, усилитель рулевого управления и другой тойотовский мотор. Четырехлитровый бензиновый агрегат серии 3F-E, выпускавшийся в конце 1980-х, имеет отдачу в 155 лошадиных сил при 303 Нм крутящего момента. В паре с ним идет пятиступенчатая механическая коробка передач. Канонический спартанский интерьер оригинала смотрится неизменившимся, но это только на первый взгляд. Ведь теперь туда добавлены кондиционер, сиденья с подогревом и современная аудиосистема. Итоговая цена машины в полной комплектации превышает стоимость нового ТПС, достигая отметки в \$90 тыс. Впрочем, можно выбрать и вариант подешевле – в той же компании.

Хетчбэк-переросток

Оксана Черноожкина
Фото автора и производителя

Пока одна часть жителей южной столицы ходила на показы Kazakhstan Fashion Week, а вторая готовилась к марафону, официальный дилер британской марки Mini «Атоцентр-Бавария» представил в Алматы новый Countryman

Официальная премьера второго поколения самого крупного Mini состоялась осенью прошлого года на автосалоне в Лос-Анджелесе (ноябрь, 2016), и вот мы уже можем воочию лицезреть его в автосалонах страны. Один из самых приятных моментов – стоимость новинки. Ценник автомобиля будет варьироваться в пределах 25 500-33 800 евро. Очень и очень заманчиво, согласитесь? А теперь о том, что вы получите за эти деньги.



Стильная внешность

Несмотря на то, что автомобиль сохранил все присущие марке черты и элементы, он довольно сильно обновился. Кузовные панели получили рельефные выштамповки, головные фары овальной формы обзавелись кольцами дневных ходовых огней по контуру, круглые противотуманки стали крупнее и сместились ближе к центру, попутно получив оригинальное оформление, изменились задние вертикальные фонари, более крутой стала подоконная линия, а около колесных арок появились эффектные стреловидные вентиляционные отверстия.

А еще для Countryman предлагается два новых оттенка кузовных эмалей в палитре – Island Blue Metallic и Chestnut.

Просторный салон

Главенствующее место на центральной консоли здесь занимает вписанный в большой круг (куда же Mini без своих кругляшей!) широкоформатный дисплей. В топовой комплектации это информационный комплекс MINI Professional с 8-дюймовым сенсорным дисплеем. В начальных версиях мультимедиа попроще – либо с простым монохромным (Radio MINI Boost), либо с 6,5-дюймовым цветным (Radio MINI Visual Boost) экраном.



Полноценные пять мест в салоне – пассажирам второго ряда больше не нужно жаться друг к другу. Передние кресла имеют хорошо развитую боковую поддержку и приличный диапазон регулировок, а второй ряд сидений может похвастаться спинками с регулируемым наклоном, в меру жесткой подушкой и продольной регулировкой в интервале 130 мм.

Новый уровень безопасности

Countryman второго поколения комплектуется 6 подушками безопасности (передние, боковые, шторки) и системой автоматического торможения. За прочим же электронным помощником, таких как адаптивный круиз-контроль, камера заднего вида, ассистент парковки, проекционный дисплей и т.п., увы, придется доплачивать.

Фирменная система полного привода ALL4 тоже предлагается лишь опционально.

Клиренс – 165 мм. Не бог весть что, но бордюров и ям можно не бояться.

Линейка двигателей

5 модификаций на выбор: Cooper, Cooper S, Cooper D, Cooper SD и John Cooper Works. Cooper оснащается 3-цилиндровым бензиновым мотором объемом 1,5 литра и



мощностью 134 л.с., Cooper S идет с 2-литровым 189-сильным 4-цилиндровым бензиновым двигателем, Cooper D и Cooper SD комплектуются 2-литровыми дизелями мощностью 148 и 187 л.с. соответственно, а «горячая» версия John Cooper Works прячет под капотом 228-сильный 2.0-литровый агрегат от Clubman JCW. Производитель обещает еще и гибридную версию хетчбэка (в том числе и с этой целью автомобиль был создан на базе современной платформы BMW UKL2), но придет ли она в Казахстан, пока неизвестно. Впрочем, даже те модификации, что сейчас доступны покупателю, весьма экономичны: к примеру, Cooper D потребляет не более 4,5 л солярки на 100 км, а бензиновые версии в комбинированном режиме «съедают» 5,7-7,1 л топлива за «сотню».

В базе все модификации предлагаются с 6-ступенчатой «механикой», лишь для SD изначально идет 8-ступенчатый «автомат».

Индивидуальность

Не обошлось и без ставших уже традиционными «фишек» компании. Так, новый Countryman получил такую опцию, как «скамейка для пикников», которая представляет собой, по сути, откидывающийся борт багажного отделения, на котором можно сидеть. Кстати сам багажник оптимально прибавил в объеме: по умолчанию он вмещает в себя до 450 литров, а при сложенном заднем диване и вовсе можно получить 1309 литров полезного пространства.

Также стоит отметить, что следуя модным тенденциям, автомобиль стал крупнее предыдущей генерации: на 200 мм в длину и 30 мм в ширину, колесная база при этом увеличилась на 75 мм.

Согласно заявлению производителя, новый Countryman стал самым большим автомобилем семейства за всю его историю. А вообще, этот Mini уже далеко не мини – по габаритам он практически сравнялся с обычными компактными кроссоверами и может смело конкурировать с ними по всем параметрам.

Двухколесный
аксессуарОксана Черноожкина
Фото производителя

Одни в поддержку своего бренда выпускают брелоки, футболки, кепки, ключницы и портмоне. Другие, кто побогаче, – зонты, очки и чемоданы из кожи тончайшей выделки. В Bugatti решили не мелочиться и вложились в дизайн велосипеда немецкой компании PG-Bikes

Свой первый – самый дорогой и быстрый – велосипед в мире немецкая фирма создала в 2011 году. Новинка называлась Blacktrail, была способна разогнаться до 100 км/ч и стоила 60 тыс. у.е. По сути, это был даже не велосипед, а мопед с педалями, фарами ближнего света, стоп-сигналами и дисплеем, показывающим скорость, пройденный километраж и т.п. Он оснащался электромотором мощностью 1,2 кВт, работающим от литиевых аккумуляторов. Весил Blacktrail 19,8 кг изготовлялся из титана, углеволокна, магния и алюминия и мог работать без подзарядки 2,5 часа. Надо ли говорить, что желающих иметь его, оказалось немало – один из таких велосипедов приобрел даже красавчик Орландо Блум, тем более что тираж у Blacktrail был ограниченным – всего 667 штук.

Модель же Bugatti Bike будет выпущена таким же тиражом, однако стоит она будет дешевле – 39 000 у.е. Велосипед на 95% выполнен из углеродистого пластика и на этот раз действительно придется крутить педали. Производитель называет свою новинку идеальным дополнением к суперкару Bugatti Chiron, который был представлен миру весной прошлого года на автосалоне в Женеве.

Дабы освежить память, напомним, что гиперкар Bugatti Chiron был признан самым мощным серийным автомобилем в мире: под капотом у него W16 объемом 6,0 литров, развивающий 1500 л.с. и 1600 Нм тяги, доступные в диапазоне с 2000 до 6000 об./мин. Автомобиль способен развить скорость в 420 км/ч, а первую сотню разогнаться за 2,5 секунды. Помимо прочего, гиперкар примечателен тем, что это первый Bugatti, на котором появилось адаптивное шасси, работающее в 5 режимах: EB Auto (базовый), Lift (для погрузки на прицеп либо для преодоления лежачих полицейских, доступен на скорости менее 50 км/ч), Autobahn (для езды по шоссе), Handling (для гоночных треков) и Top Speed (активируется дополнительным ключом зажигания).

В основе кузова автомобиля карбоновый монокок. Как заверяет производитель, суммарная длина всех волокон, используемых при производстве монокока, равна 9 расстояниям от Земли до Луны. Но если в это верится с трудом уже потому, что сложно представить, то информация о том, что по жесткости монокока Chiron не уступает гоночному прототипу серии LMP1, воспринимается без какого-либо недоверия.

Выглядит автомобиль тоже потрясающе: фирменная «подкова» решетчатого радиатора и 8-«глазые» фары спереди, С-образная «линия Bugatti» на боковинах, «плавающий», проходящий по центру крыши, задний фонарь длиной 1,6 метра, состоящий из 82 светодиодных ламп, а во лбу... точнее, в данном случае на носу – эмблема из серебра 970-й пробы и эмали весом 155 граммов. Внутри – роскошная отделка, аудиосистема премиум-класса, система телеметрии и 6 подушек безопасности, одна из которых, кстати, первая в мире, способная прорваться сквозь карбон. В багажник без проблем поместится чемодан объемом 44 литра.

Тираж автомобиля при цене от 2,4 млн у.е. был ограничен отметкой в 500 экземпляров. Так что велик для нее – такой же аксессуар, как брелок для Volkswagen. Разве что двухколесный. И с собой его возить не получится. По крайней мере, в Chiron.

До вершины
вулкана и обратно

10 лет назад один маленький, но гордый автомобиль – Suzuki Samurai – предшественник легендарного Suzuki Jimny – установил мировой рекорд. Сегодня японский производитель празднует этот юбилей.

Рекорд звучал так: автомобиль, покоривший самую высокую точку над уровнем моря – 6688 м. Это событие было вне-

сено в Книгу рекордов Гиннесса. Suzuki Samurai, достигший вершины вулкана, был оснащен двигателем Suzuki 1.6 MPFI с механическим нагнетателем, доработанной подвеской и специальными колесами.

Сейчас модель уже не выпускается – после 17 лет конвейерной жизни в 1998 году ее сняли с производства. На смену ей пришел Suzuki Jimny.

