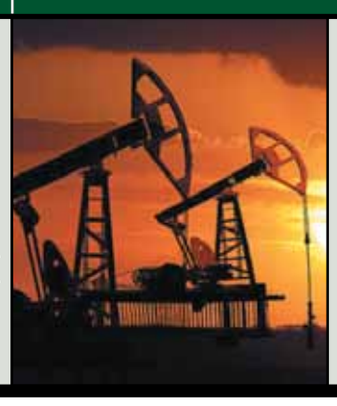
АКЦЕНТ Стр.4

Почему сейчас лучшее время для переезда в новый офис?

ИНТРИГА Стр.9

Как бесплатно получить образование в Стэнфордском университете?

МНЕНИЕ Стр.2



Делистинг РД КМГ изменит мотивацию топ-менеджмента компании?

КАПИТАЛ

№6 (607)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 22 ФЕВРАЛЯ, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Сколько можно заработать на школе бега? страница 7

Как теплица в Топаре снабжает овощами города Сибири страница 8

Когда технологии уберизируют образование страница 9

Поставить бизнес на собственные лыжи страница 8

Bitcoin – «мертвая кошка», которая живее всех живых страница 6

Мы в сети

kapital.kz

Перекодировать труд

Нуждается ли Трудовой кодекс в корректировках?

Елена Брицкая

О том, что поправки в Трудовой кодекс РК планируется внести в 2018 году, сообщала Тамара Дуйсенова, до недавнего времени занимавшая пост министра труда и социальной защиты РК. К осени 2017 года было собрано около 200 предложений и замечаний от работодателей и представителей работников. Разработку нового Трудового кодекса сейчас продолжает рабочая группа. Что следует изменить в трудовом законодательстве и почему, «Капитал.kz» спросил у ее участников и отраслевых экспертов

Социальное партнерство провалено

Трудовой кодекс РК «нуждается в кардинальной корректировке», считает Сапабек Кужемуратов, генеральный директор ТОО «Стандарт-Групп Лтд», которое специализируется в сфере оказания консалтинговых услуг предприятиям по вопросам организации трудовых отношений и обеспечения безопасности и охраны труда.

«Прошло два года, как мы работаем по новому Трудовому кодексу. Есть разные оценки качества его регуляторных функций, но бесспорно то, что не достигнута одна из главных целей либерализации трудового законодательства – развитие коллективных трудовых отношений и социального партнерства субъектов трудовых отношений», – заявляет Сапабек Кужемуратов. По данным всевозможных программ и стратегических планов, коллективными договорами (КД) охвачены всего чуть более 30% организаций.

«Причин много, но самая основная – отсутствие в тексте кодекса обязательной нормы по заключению КД», – уверен эксперт.

Зачем эта прямая норма нужна? Потому что большинство соблюдает требования и нормы законов или сложившихся в обществе правил поведения, только если они соответственно прописаны.

Пресловутая же норма «…КД разрабатывается и заключается по инициативе одной из сторон….» не работает. Работодателю это не нужно (лишние обязательства), а работники, находясь в полной зависимости от работодателя, боятся «активничать».

«В качестве примера могу привести две крупные бизнес-структуры – центральный аппарат АО ФНБ «Самрук-Казына» и ТОО «КаР-Тел». Я на этих предприятиях проводил аудит организации трудовых отношений и обеспечения БиОТ, выявил множество нарушений и в том числе отсутствие каких-либо свидетельств организации социального партнерства», – говорит Сапабек Кужемуратов.

Таким образом, работодатели (владельцы) нарушили один из принципов трудового законодательства – обеспечение права работников и работодателей на объединение для защиты своих прав и интересов.

Кто ответит за охрану труда?

Отсутствие действенных инструментов социального партнерства сводит на нет идею и смысл разработки и внедрения Систем управления охраной труда (СУОТ). Именно участие в управлении охраной труда всех без исключения работников и является основой ее эффективности.

«Все, начиная от предприятий и организаций, представительных организаций (НПП РК, ФПК, конфедерация независимых профсоюзов и т.д.), а также государственных органов, например, Министерства труда и социальной защиты населения РК, превратились в статистов – из года в год во всевозможных отчетах и программах приводятся статданные случаев производственного травматизма и профессиональной заболеваемости работников (которые, кстати, не соответствуют действительности – существенно занижаются). И никто не может взять на себя ответственность и уверенно заявить об ожидаемых результатах деятельности по охране труда, а если что-то произойдет, то, как правило, виноват будет сам пострадавший», – констатирует эксперт.

СУОТ, по его словам, отсутствует на всех уровнях государственной исполнительной власти, а на большинстве предприятий, сертифицировавших свои СУОТ на соответствие требованиям международных стандартов (OHSAS 18001) (или декларирующих на соответствие требованиям межгосударственных (ГОСТ 12.0.230-2007), национальных (СТ РК СУОТ), – ред.), эффективного управления охраной труда не наблюдается.

Не от того лечим

«В нашем трудовом законодательстве как связанные с трудовой деятельностью учитываются только травматические случаи и профессиональные заболевания работников, расследование и учет которых далеки от должного. Вне поля зрения осталась так называемая «общая заболеваемость», – обращает внимание Сапабек Кужемуратов.

В то же время, по данным МОТ, «четырьмя главными «убийцами» работников на производстве считаются: раковые заболевания, возникновение которых связано с условиями трудовой деятельности (32%); сердечно-сосудистые заболевания, возникновение которых связано с условиями трудовой деятельности (23%); несчастные случаи на производстве (19%); инфекционные заболевания, возникновение которых связано с условиями трудовой деятельности (17%).

«По непонятным причинам мы зачастую игнорируем требования и нормы международных актов в сфере трудовых отношений», – утверждает эксперт.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

10 идей для путешествий с мужским характером

Подробнее [Стр.11]

Спикер номера

Даурен Утемуратов, генеральный директор Astana Property Management

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Имеющиеся тренды на финансовых рынках, вероятнее всего, сохранятся в краткосрочной перспективе, фондовый рынок продолжит рост, в то время как доллар может продолжить негативную динамику против основных валютных пар»,

– Мерей Исабеков, эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана

Подробнее [Стр.6]

События

В Алматы открылся первый дилерский салон Volvo Car Almaty

Подробнее [Стр.5]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АЛМАТЫ ТЕРЯЕТ 600 МЛН ТЕНГЕ ИЗ-ЗА ПРОБОК

Согласно экспертным оценкам, ежедневные потери экономики Алматы от пробок составляют более 600 млн тенге, или почти $2 млрд. Об этом на отчетной встрече с населением сообщил аким Алматы Бауыржан Байбек. «Сегодня городским жителям нужен качественный общественный транспорт, чтобы этот транспорт минимально влиял на экологию и бюджет. Мы знаем, что 80% выбросов в воздух в Алматы происходит от автомобильных пробок, а не от чего-то другого, как некоторые пытаются убедить. Ежедневно в городе передвигаются порядка 700 тыс. авто со средней скоростью в час пик 19 км в час. К примеру, в сопоставимых с Алматы городах по населению и другим параметрам Будапеште и Варшаве в час пик авто передвигаются в 1,5 раза быстрее, чем в Алматы. Поэтому у нас в приоритете развитие общественного транспорта Алматы, преимущественно экологичные виды. Это, как показывает международный опыт, наиболее сложные и болезненные реформы, это реформы не одного дня», – отметил аким. Он также уточнил, что на сегодня пятая часть перевозок город осуществляется электротранспортом, метро и троллейбусами. **(Соб.инф.)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АДИЛБЕК КАБА
+ назначен руководителем пресс-службы Сената Парламента РК

АЙДОС ЧОРМАНОВ
+ назначен прокурором Павлодара

АЛМАС БАТАНОВ
+ назначен председателя Комитета индустриального развития и промышленной безопасности МИР РК

БЕРИК КУЛМАГАМБЕТ
+ назначен прокурором Актау

БОЛАТ ТАКЕНОВ
+ назначен руководителем управления строительства Алматинской области

ВЛАДИМИР БАЛАХОНЦЕВ
+ назначен руководителем управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог СКО

ДМИТРИЙ ГОЛОБУРДА
+ освобожден от должности вице-министра оборонной и аэрокосмической промышленности РК и назначен председателем Комитета по информационной безопасности МОАП РК

ЛЕОНИД ПРОКОПЕНКО
+ назначен заместителем председателя Ассамблеи народа Казахстана, заведующим Секретариатом Ассамблеи народа Казахстана Администрации Президента Республики Казахстан

МУРАТ АБЛАЕВ
+ назначен руководителем управления государственного архитектурно-строительного контроля и лицензирования СКО

НАТАЛЬЯ ГОДУНОВА
+ назначена председателем Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета

ПАНИЯ САРМУРЗИНА
+ назначена руководителем управления культуры Мангистауской области

РАПИЛЬ ЖОШЫБАЕВ
+ назначен руководителем некоммерческого АО «Международный центр зеленых технологий и инвестиционных проектов»

УЛАН ТАЖИБАЕВ
+ назначен председателем правления НАО «Национальный аграрный научно-образовательный центр»

Майский делистинг РД КМГ

С биржи уходит одна из немногих полноценных нефтяных бумаг

Николай Дроздов

Первый раунд выкупа простых акций и глобальных депозитарных расписок (ГДР) компании РД КМГ позволил осуществить выкуп большинства этих бумаг, находящихся в свободном обращении. Было приобретено 72,6% ГДР и 78,2% акций от запланированных объемов. Впечатляющей выглядит разница в объеме средств, потраченных на выкуп ГДР, – $859 млн и акций – аналог $26,9 млн, отражающая объемы бумаг, торгующихся на лондонской LSE и KASE.

Акции РД КМГ тем не менее были одним из важнейших инструментов для биржи со значительным весом в ее представительском индексе акций. Они были исключены оттуда после того, как стала известна уже и дата предстоящего делистинга РД с двух бирж, который состоится 11 мая.

За принятие предложения о выкупе акций проголосовали 89,5% держателей акций, против – никто из миноритариев. Для делистинга необходимо 75% голосов, при этом доля материнской НК КМГ по состоянию на 1 января этого года составляла 63,9%. После падения нефтяных цен НК КМГ стала особенно настойчива в попытках осуществить обратный выкуп акций своей добывающей «дочки». Предыдущие предложения на значительно более низких уровнях стоимости барреля нефти делались, исходя из цены сначала в 7, затем в 9 долларов за ГДР, что вызывало негативную реакцию миноритариев и демарши независимых неисполнительных директоров, представляющих их интересы. В итоге предложение выросло до $14 за ГДР и $84 за простую акцию, и это уже не вызывает никаких возражений.

В индексе Казахстанской фондовой биржи, несмотря на то, что речь идет о нефтяной стране, больше не осталось ни одного инструмента, представляющего нефтедобывающий сектор и непосредственно связанного с ростом цен на нефть.

Акции «КазТрансОйла» нельзя считать полноценной «нефтяной» бумагой, скорей защитным активом в ситуациях падения цен на нефть. Возможно, казахстанский фондовый рынок сможет отыграть эти утраты, если в обозримой перспективе состоится обещанное размещение НК КМГ с листингом на площадке МФЦА.

Непреодолимый конфликт мотиваций

Происходящий делистинг выглядит почти судьбоносным не только для фондового рынка, но и для движения к большей либерализации или, наоборот, усилению госрегулирования на внутреннем рынке нефтепродуктов. Модель корпоративного управления РД КМГ, лондонский листинг и институт независимых директоров делали компанию не безропотной частью нефтяной вертикали.

Существование такого игрока постоянно подталкивало внутренний рынок нефтепродуктов к большей либерализации, поскольку материнская компания не могла в приказном порядке обеспечить необходимые поставки нефти на НПЗ. В моменты кризисов альтернативой становилась, по существу, закупка дорогих российских нефтепродуктов и продажа их с нулевой маржой или даже в убыток по ценам внутреннего казахстанского рынка.

В последнее время РД КМГ удалось добиться увеличения доли нефти, отправляемой на экспорт, а также с апреля 2016 года возможности поставлять нефть на внутренний рынок на условиях процессинга, затем самостоятельно реализуя бензин и другие нефтепродукты.

По итогам 2017 года добывающие активы РД КМГ на западе страны реализовали 8,2 млн тонн нефти, из которых 69% было отправлено на экспорт. Годом ранее эта доля составляла 59%. Добыча в части СП с участием РД КМГ в Кумкольском регионе снижалась, и в результате из добытых там и принадлежащих РД КМГ 3,4 млн тонн на экспорт было отправлено 42% против 50% в 2016 году.

После делистинга у материнской компании будет, вероятно, серьезное искушение избавиться от головной боли за внутренний рынок, увеличив долю поставок РД КМГ, и уйти от необходимости повышать привлекательность внутреннего рынка для поставок нефти и делать его более маржинальным, несмотря на определенные социальные издержки.

Практически дальнейшее развитие событий может приводить к серьезному конфликту мотиваций. Очевидно, НК КМГ может быть привлекательной для миноритарных акционеров в случае уверенности с их стороны, что менеджмент руководствуется коммерческими соображениями и не несет на себе груз чрезмерных обязательств, связанных с квазигосударственным статусом.

То же строительство четвертого НПЗ может осуществляться либо с прицелом на окупаемость на либерализуемый рынок нефтепродуктов, либо по тем же лекалам, по каким происходила технологическая модернизация предыдущих трех за счет инвестиций материнской компании и роста ее долговой нагрузки.

Конфликт мотиваций может возникать и у отраслевого руководства, и у менеджмента НК КМГ, поскольку, будучи явно рыночниками по внутренним убеждениям, топ-управленцы вынуждены будут либерализовывать рынки с очень большой оглядкой на обстоятельства и с рычагом в виде появляющихся стопроцентно государственных активов без оглядки на требовательных миноритариев.

Перекодировать труд

[Начало на стр. 1]

Например, нами до настоящего времени не ратифицирована конвенция МОТ 139 «О борьбе с опасностью, вызываемой канцерогенными веществами и агентами в производственных условиях, и мерах профилактики». Как видим из данных МОТ, эти заболевания наиболее часто являются причиной смерти работников на производстве.

«Пожалуйста, сличите две формулировки одних и тех же (по содержанию) глав старого (2007 г.) и нового (2015 г.) Трудовых кодексов: 2007 г. «Глава 37. Расследование и учет несчастных случаев и иных повреждений здоровья работников, связанных с трудовой деятельностью…» и 2015 г. «Глава 20. Расследование и учет несчастных случаев, связанных с трудовой деятельностью…». Ничего существенного не заметили? Из текста нового Трудового кодекса изъято словосочетание «и иных повреждений здоровья работников». А это, на мой взгляд, сделано намеренно министерскими клерками, чтобы было легче составлять благополучные отчеты о результатах своей регуляторной деятельности в сфере трудовых отношений», – считает эксперт в области трудовых отношений.

Как обеспечить «защиту временем»?

Государственное регулирование вопросов безопасности и охраны труда (п. 11 ст.4. ТК РК «Принципы трудового законодательства РК», – ред.) «вместилось» в 25 статей 4-го и 5-го разделов Трудового кодекса. 17 из этих статей подробно расписывают, что должно делать государство в вопросах обеспечения безопасности и охраны труда (2 статьи), права и обязанности государственных инспекторов труда (10 статей) и порядок расследования несчастных случаев на производстве (5 статей).

«Выходит, для того чтобы граждане Казахстана не погибали на производстве и не болели, достаточно чтить и уважать инспекторов труда и «правильно» расследовать несчастные случаи, если таковые вдруг (!) произойдут?» – удивляется Сапабек Кужеватов.

По его словам, непонятна логика разработчиков кодекса, где чуть ли не до минуты расписана продолжительность рабочего времени, и туманно изложено, сколько можно работать «сверхурочно». «На нормы по обеспечению нормальных условий труда с набором конкретных мер пожалели бумагу?» – спрашивает эксперт.

Кстати, добавляет он, «суммированный учет рабочего времени» и есть основной «убийца» здоровья и жизни работников-вахтовиков. Работая по 11 часов в смену, 15 дней без выходных в загазованной и запыленной среде, на ветру и холоде, трудно оставаться здоровым. Это противоречит и классическому методу «защиты временем» здоровья работника от негативного воздействия вредных и опасных производственных факторов (ВиОПФ), то есть чем меньше времени находится работник под воздействием этих факторов, тем меньше вероятность нарушения его здоровья.

«У нас же есть «законная» норма, следуя которой работодатель гробит здоровье работников, особенно на предприятиях, где условия труда неблагоприятные – нефтегазовый сектор, добыча и переработка руд и т.д.», – делает вывод Сапабек Кужеватов.

Несчастные случаи оставим полиции

Так повелось, что расследованием причин и обстоятельств инцидентов на производстве в Казахстане, в том числе и несчастных случаев с работниками, должен заниматься работодатель, а в особых, так называемых «специальных», случаях – с тяжелым, смертельным исходом или групповых (2 и более пострадавших) – комиссию по расследованию возглавляет государственный инспектор труда.

В советское время это было логичным, так как инспектор труда представлял профсоюзный орган, и уже это гарантировало обеспечивало объективность и полноту расследования инцидентов. На настоящий момент эта практика изжила себя, считает Сапабек Кужеватов.

«Я сам бывший инспектор труда, и прочитав «Правила расследования», я не хочу огульно всех охаивать, но человеческий фактор все-таки вносит свои отрицательные коррективы в ход и результаты расследования», – говорит он.

Например, по данным сайта РНИИОТ Минтруда РК, за 2015 год на производстве пострадали 1723 человека, а 584 из них «грубо нарушили» правила безопасности, то есть сами виноваты.

Между тем в соответствии с конвенцией МОТ № 81 «Об инспекции труда в промышленности и торговле» (Женева, 19 июня – 11 июля 1947 г., ратифицирована ЗРК от 7 мая 2001 г. № 194-II) в круг рекомендованных обязанностей инспекции труда не входит расследование несчастных случаев на производстве.

«Насколько я знаю, дела об уголовных правонарушениях, предусмотренных ст. 156 УК РК «Нарушение правил охраны труда», считаются делами публичного обвинения, и уголовное преследование по этим делам осуществляется независимо от подачи жалобы потерпевшим (ст.32 УПК РК).

Любая травма или нарушение здоровья человека – это возможное следствие уголовного правонарушения? Так пусть и разбираются с этим правоохранительные органы, та же полиция, а прокуратура проводит надзор за ходом расследования, тем более что еще в 2014 году определены статус и полномочия процессуальных прокуроров», – объясняет он.

Как все исправить?

По мнению Сапабека Кужеватова, самые актуальные проблемы построения законодательства об охране труда можно решить, реализуя такие меры:

1. Ввести понятия «Производственное здоровье», «Медицина труда» и в Трудовой кодекс, и в Кодекс «О здоровье народа и системе здравоохранения».
2. Определить унифицированный показатель результативности работы субъектов трудовых отношений в сфере охраны труда. Это может быть только состояние здоровья работников, интегральный показатель которого должен мониториться в непрерывном режиме.
3. Вместо «псевдозащиты» человека в форме «добровольного медицинского страхования работников» ввести обязательное «страхование здоровья работников», основной целью которого будет предупреждение нарушений здоровья работника. Размеры страховых тарифов должны напрямую увязываться с показателями оценки условий труда работников – чем опаснее и вреднее, тем выше тариф. «Считаю, что в этих целях надо доработать существующий ЗРК «Об обязательном социальном медицинском страховании», включив в него положения и нормы, «декларируемые» ЗРК «Об обязательном страховании работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей», - предлагает Сапабек Кужеватов.
4. Надо изъять из законодательства нормы, устанавливающие виды и размеры компенсации за работу в неблагоприятных, вредных и опасных для жизни и здоровья человека, условиях труда. «Предлагаемая мера позволит устранить неподобающий цивилизованному обществу дикий «консенсус» в сфере трудовых отношений», - подчеркивает эксперт.

А действенным инструментом эффективной работы по обеспечению БиОТ, как говорилось выше, должно стать повсеместное, обязательное внедрение и непрерывное совершенствование Систем управления охраной труда.

Чего хотят работодатели?

Как прокомментировала «Капитал.kz» Нэля Твердовская, представитель Конфедерации работодателей (предпринимателей) РК в г. Астане, член рабочей группы, Трудовой кодекс РК, вступивший в действие с 2016 года, действительно большое значение отвел регламентации трудовых отношений через систему социального партнерства, то есть перевел на уровень договорного регулирования. Это четыре уровня, которые имеют свой определенный статус.

Если генеральное соглашение – это стратегический документ, отраслевые и региональные соглашения – документы тактического характера, то коллективный договор – относится к документу конкретного действия, конкретного предприятия, разработанному на основе результатов экономической деятельности и финансовых возможностей субъекта бизнеса.

Если обратиться к ведомственной статистике Министерства труда и социальной защиты населения РК, можно отметить, что если в долевом соотношении действующие коллективные трудовые договоры на 1 января 2015 года составляли 34,5%, то на 1 января 2018 года этот показатель незначительно снизился и составил 34,3%. При этом долевое соотношение действующих коллективных договоров на 1 января 2015 года и 1 января 2018 года на крупных и средних предприятиях соответственно составило 90,0% и 93,8%, 86,6% и 93,1%. «Очень важно обратить внимание на тот факт, что малые предприятия имеют незначительные показатели охвата коллективными договорами. Это в свою очередь сказывается и на общих показателях», – поясняет Нэля Твердовская.

Таким образом, говорить о кардинальном изменении ситуации пока не приходится. Социальным партнерам еще предстоит немало поработать над этим вопросом.

По ее словам, действующий Трудовой кодекс прекратил добровольное социальное партнерство, так как в настоящее время работодатель не имеет возможности не присоединяться к отраслевому соглашению.

«Отсутствуют практические механизмы участия всех работодателей той или иной отрасли в проводимых переговорах по заключению соглашений. При этом соглашения могут устанавливать дополнительные обязательства работодателей по сравнению с установленными законодательством, которые существенно касаются финансовых затрат», – комментирует она.

Также в отличие от ранее действовавшего в новом трудовом кодексе не регламентирована норма изменений в коллективные договоры на случай смены собственника имущества организации. Работодатель обязан предоставлять информацию уполномоченному органу по вопросам занятости в соответствии с требованиями законодательства о занятости населения. Не допускается рассмотрение трудового спора в отсутствие работника или его представителя.

«В настоящее время при Министерстве труда и социальной защиты населения РК действует рабочая группа по внесению изменений в трудовое законодательство. В этой группе всем заинтересованным сторонам целесообразно активизироваться, подключиться к работе над законопроектом и вносить предложения для рассмотрения их в формате заседаний рабочей группы. Так вовлеченность широкого круга лиц в работу в последующем скажется и на содержательном качестве нормативного правового акта», – заключила Нэля Твердовская.

Наиль Нуров: «Казахский Куршевель» – это не то, что нам нужно»

Обновленное ТЭО проекта горнолыжного курорта Кокжайлау будет готово в июне. Чтобы понять, насколько строительство горного курорта на плато Кокжайлау перспективно и безопасно, «Капитал.kz» пригласил для интервью нового руководителя проекта Наиля Нурова. Он утверждает, что в ТЭО предусмотрено все возможное, для того чтобы исключить любые экологические угрозы

«Мы хорошо услышали все аргументы противников проекта»

– Наиль Фаридович, не секрет, что проект «Кокжайлау» – это одна из главных городских страшилок. Ходят самые разные слухи, вплоть до того, что строительство курорта приведет к катастрофам голливудского масштаба. Не страшно ли вам возвращаться к этому проекту?

– Как всегда бывает, слухи чрезмерно преувеличены. Среди наших оппонентов много активистов экологического движения, но почти нет профессиональных экологов. Согласно научным данным, основные источники ухудшения экологии города – это ТЭЦ, выхлопы автомобилей и автобусов старых моделей, а также отопление частных домов углем и различными бытовыми отходами. Кокжайлау – относительно небольшая территория в масштабах города, и строительство горного курорта на этом месте никоим образом не может вызвать серьезных экологических последствий. Вы только подумайте, речь идет о небольшом курорте, а не об огромном промышленном комплексе.

Давайте вспомним шквалистые ветры, дувшие в Алматы летом 2011 года, и пожар на горе Мохнатая в урочище Медеу в августе 2012-го. В первом случае было повалено около 100 тыс. деревьев, а во втором уничтожен 21 гектар леса. Это сильно напугало алматинцев, но для экологии города не стало катастрофой.

За пределами Кокжайлау на сотни километров вокруг природа остается нетронутой. В этих грандиозных масштабах неуместно заявлять, что небольшое плато является легкими города и главным источником питьевой воды.

Мы хорошо услышали все аргументы противников проекта. Новое технико-экономическое обоснование сейчас только готовится. Однако могу вас заверить, что мы предприняли все возможное, для того чтобы исключить любые экологические угрозы, в том числе и те, что связаны с образованием лавин.

Я привык мыслить рационально, и меня совершенно не пугают городские слухи и легенды. Уверен, что все алматинцы тоже могут легко избавиться от своих страхов, если получат объективную картину.

– Складывается впечатление, что алматинцы узнают о возобновлении идеи строительства горного курорта Кокжайлау не от городских властей, а от активистов экологических движений. Это ваша принципиальная позиция – сохранять молчание?

– Действительно, сегодня мы не торопимся с громкими заявлениями, презентациями и тому подобным, что, как правило, сопровождает начало реализации масштабных проектов. Я считаю, что предметная дискуссия возможна после того, как будет готово обновленное технико-экономическое обоснование. Это произойдет в июне. Но уже сейчас я готов ответить на многие вопросы.

«Предыдущая идея курорта получилась излишне масштабной и дорогостоящей»

– Можете рассказать, почему проект курорта Кокжайлау 2012-2014 годов было решено изменить? Ведь по прежнему проекту уже было получено положительное заключение государственной экспертизы.

– В первую очередь это связано с тем, что мы услышали многочисленные пожелания общественности. Смею вас заверить, что в обновленном проекте все спорные моменты будут учтены.

Прошлый проект получился интересным, уникальным. Была проделана колоссальная работа, к которой были привлечены лучшие зарубежные эксперты и специалисты в области проектирования, строительства и эксплуатации горнолыжных курортов. Другое дело, что идея курорта получилась излишне масштабной и дорогостоящей.

Благодаря вашим коллегам-журналистам и активистам экологических движений пришло понимание того, что «Казахский Куршевель» – это не то, что нам нужно было на тот момент, да и сейчас тоже.

– А куда делось ТОО «Кокжайлау», которое разработало первый, как вы говорите, уникальный проект, и откуда появилось ТОО «Almaty Mountain Resorts» («Горные курорты Алматы»)?

– ТОО «Горнолыжный курорт «Кокжайлау» никуда не делось. Просто был проведен ребрендинг предприятия. С октября прошлого года оно именуется ТОО «Almaty Mountain Resorts». При этом изменилось не только название, но также цели и задачи организации. Теперь ТОО отвечает за комплексное развитие индустрии горного туризма в Алматы и алматинской агломерации. Единственным учредителем предприятия по-прежнему является акимат города Алматы.

«Весь земельный участок продолжает оставаться в государственной собственности»

– Мы не зря вспомнили прежний проект. Противники предписывают ему большое количество всевозможных нарушений законов и международных конвенций. А если верить вашим оппонентам, участие обновленного предприятия в тендере на разработку ТЭО курорта Кокжайлау тоже является незаконным. Как вы это прокомментируете?

– Претензий к нам, действительно, много, но давайте попробуем разобраться в них вместе.

Удивительна реакция наших оппонентов на то, что право на разработку ТЭО получило государственное предприятие. Они ожидали увидеть в победителях тендера какую-то частную компанию и уже предвкушали, как будут мусолить имена предполагаемых собственников этого предприятия.

Фокус региональной политики следует перенести с выравнивания расходов на стимулирование роста собственных доходов регионов.
В частности, одним из перспективных источников для любого региона является развитие въездного и внутреннего туризма, создающего сегодня каждое десятое рабочее место в мире.

(Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018 г.)

На самом деле наше ТОО абсолютно законно участвовало и победило в объявленном тендере. Так как на тендер мы вышли как временное объединение юридических лиц в консорциуме с известной проектировочной компанией ТОО «ГеоДата Плюс», ограничения, установленные п.3 ст.6 Закона РК «О государственных закупках», нас не коснулись. И, кстати, выиграв подряд на разработку ТЭО, наше предприятие не получает никакой прибыли. Деньги выделены только на зарплату семи человек, включая меня, и аренду офиса.

Относительно приписываемых нам многочисленных нарушений законов РК – Закона «Об особо охраняемых природных территориях», Лесного и Экологического кодексов, международных конвенций «Об охране всемирного культурного и природного наследия», «О биологическом разнообразии» – все это на самом деле сводится к одной главной претензии – строительство горного курорта планируется на территории Иле-Алатауского государственного национального природного парка. Но это не так.

В 2014 году земли территории плато Кокжайлау площадью 1002,0 гектара были переведены из категории «земель, особо охраняемых природных территорий» в категорию «земель запаса Медеуского района города Алматы» для строительства и функционирования горного курорта Кокжайлау. В настоящее время этот земельный участок закрепляется за государственным учреждением Управление туризма и внешних связей города Алматы. Я специально акцентирую внимание на том, что весь земельный участок продолжает оставаться в государственной собственности. И я еще не раз скажу, что на территории курорта Кокжайлау, на землях, выделенных для его строительства, никаких частных строений, коттеджей, вилл и прочего не будет. Ни один квадратный сантиметр этой земли не может быть приватизирован, передан в аренду, продан или обменен. На этом земельном участке будет только горный курорт Кокжайлау.

Происходит вполне естественный эволюционный процесс расширения городской среды. Могу поспорить, что жилье почти всех наших оппонентов построено сегодня на местах, где относительно недавно шумели естественные заросли кустарника и тополя, цвели фруктовые сады, воздействовались поля с ягодами и овощами. Мой отец помнит яблоневые сады сразу выше проспекта Абая, а на моей памяти – кукурузные поля за обочиной улицы Сагадата Нурмагамбетова.

Взгляните на фотографию урочища Медеу, сделанную в 50-е годы прошлого столетия. Это то место, где сейчас стоит наш легендарный каток. Посмотрите, какая красота! Какая природа! Мне даже страшно подумать, какое возмущение общества могла бы вызвать идея строительства катка в столь прекрасном ущелье, возникни она в наше время. А ведь сегодня алматинцы не могут представить свой город без этого знакового сооружения.

Учитывайте, что при строительстве «Медеу» вмешательство в естественную природную среду было в десятки раз масштабнее того, что мы сейчас планируем сделать на плато Кокжайлау. Я уверен, пройдет немного времени, и алматинцы будут так же позитивно относиться к курорту Кокжайлау, как сейчас они относятся к высокогорному катку «Медеу».

Между прочим, в Европе строительство горных курортов на территории их национальных парков – обычная практика. Знаменитый Доломиты Суперски в Италии – один из самых успешных и популярных горнолыжных курортов – расположен в национальном природном парке. Но это к слову, я еще раз повторяю, что мы сегодня находимся за границами национального природного парка.

А раз уж мы вспомнили про Италию, хотел бы развенчать еще один миф наших оппонентов относительно убыточности горных курортов Европы. Мне совершенно непонятно, с чего они взяли, что практически все европейские курорты убыточны и сидят на государственных дотациях. Согласно итальянской статистике, ежегодные налоговые поступления от горнолыжной индустрии в этой стране составляют 1 млрд евро.

– Как вы прокомментируете нарушение Орхусской конвенции?

– В отношении якобы имеющихся у нас нарушений Орхусской конвенции, которую Казахстан ратифицировал в 2000 году. Я поясню тем, кто не знает, что данная конвенция требует обеспечение информированности и участие общественности в принятии решений по вопросам охраны окружающей среды.

Организаторов общественных слушаний в 2014 году обвиняли в нарушении процедурных вопросов и регламента проведения слушаний. Но в тот период в правилах не было предусмотрено четких сроков публикации, объявлений и прочего. В 2016 году были внесены соответствующие изменения в правила проведения общественных слушаний, участия общественности в принятии решений по вопросам охраны окружающей среды и гласности государственной экологической экспертизы.

Хочу заверить наших оппонентов в том, что о дате и месте проведения новых общественных слушаний мы сообщим еще раньше, чем того требует Орхусская конвенция.

Сегодня на «Шымбулаке» не помещаются даже «завсегдатаи»

– Вы столкнулись с таким серьезным противостоянием. Стоит ли игра свеч? Неужели нет другой точки приложения сил, ведь в городе полно более важных нерешенных проблем?

– Ежедневная чистка улиц и уборка дворов не должна уводить нас от решения стратегических задач развития южной столицы.

Я убежден, что одной из важнейших задач на ближайшее время является реальное развитие туристической инфраструктуры Алматы.

Из моего личного опыта работы в туризме, а именно приема иностранных туристов: всегда было сущим наказанием, когда гости приезжали в Алматы больше чем на два дня. Обзорная экскурсия, «Медеу» и «Зеленый базар». На этом программа была исчерпана.

За последние годы мало что изменилось. Но на всех уровнях нам говорят: необходимо развивать туризм. И это мнение подтверждает «Бостонская консалтинговая группа» (Boston Consulting Group), которая определила наиболее перспективным направлением для экономики Алматы развитие туризма. Кстати, об этом же говорят McKinsey и другие авторитетные международные консультанты и эксперты.

Мы не можем за несколько лет создать то, что веками строилось в Риме, Лондоне или Москве. Да, у нас нет таких артефактов, но у нас есть другое преимущество – наши горы. Колоссальным преимуществом нашего города является то, что полутормиллионный мегаполис находится практически в горах. Расстояние от аэропорта до горнолыжного курорта Шымбулак можно преодолеть за сорок минут, в то время как в Европе путь от аэропортов до горных курортов занимает два часа и более. В наших силах сделать так, чтобы уже в ближайшем будущем расстояние от алматинского аэропорта, а также от центра города до новых горных курортов занимало не больше 30 и даже 20 минут. Мегаполисов с такими возможностями развития горного туризма в мире практически нет.

Сегодня на Шымбулаке не помещаются даже «завсегдатаи» и хорошо подготовленные лыжники, не говоря уже о начинающих, детях и тех, кто только мечтает встать на лыжи. Отсутствие конкуренции у курорта объясняет достаточно высокие цены на предлагаемые сервисы. Данные неудобства либо полностью лишают наших потенциальных туристов возможности заниматься горными лыжами, либо выдавливают их на зарубежные курорты, в том числе в соседний Кыргызстан.

Эти факторы и многое другое убедительно говорят о том, что городу нужен еще один горный курорт.

Если уж мы вспомнили Кыргызстан, то уместно будет сказать о том, что пока мы дискутируем, нужен курорт или нет, наши соседи строят в приграничных с Казахстаном районах 18 (!) горнолыжных курортов различного уровня. Удивительно, почему в небольших по территории государствах, таких как Австрия, Андорра, Швейцария, с развитой промышленной экономикой принимают решения и считают нужным строить многочисленные курорты. Только в Австрии с населением в 6 млн человек более 400 горнолыжных курортов. Казахстан же, занимая 9-е место в мире по территории, уже пятый год не может решиться на постройку второго приличного горнолыжного курорта.

Мы отказываемся от идеи создания громоздкого и дорогого курорта мирового уровня с развитой инфраструктурой и со значительным вмешательством в природную среду. Обновляемая концепция предусматривает существенное уменьшение нагрузки на территорию плато Кокжайлау. Планируемая пропускная способность курорта в проекте снижена с 10,5 тыс. человек (в проекте 2014 года) до 3,9 тыс. человек (в новом проекте) в сутки, а площадь и протяженность трасс – в 3 раза. Вместо трех искусственных водоемов для системы оснежения будет только один. Проектируется недорогой круглогодичный горный курорт, доступный всем слоям населения. В первую очередь это будет курорт для казахстанцев. И одним из основных направлений будет развитие пешего, экологического и познавательного туризма для всех категорий людей, включая людей с ограниченными физическими возможностями. Ландшафт курорта Кокжайлау предусматривает однозначный приоритет в сторону трасс для начинающих лыжников, прежде всего для детей. Популярные среди жителей и гостей города пешие тропы на Кокжайлау будут сохранены и благоустроены, кроме того, будут созданы новые.

Я прошу еще раз обратить внимание на то, что курорт находится в черте города, и поэтому площадь коммерческой застройки на плато будет снижена в десять раз – с 44 тыс. кв. м до 4 тыс. кв. м – в первую очередь за счет сокращения строительства гостиниц, ресторанов и магазинов, а вилл и любого другого частного жилья не будет вовсе. Наши туристы, проведя световой день в горах, очень быстро, в течение 20-30 минут, смогут вернуться в город, отдохнуть в отелях разного уровня, насладиться вечерней и ночной жизнью города. Возможность отказаться от строительства в горах громоздкой сервисной инфраструктуры позволит нам минимизировать масштаб вмешательства в естественную природную среду плато.

Также курорт Кокжайлау должен изменить отношение населения к горным лыжам. Горные лыжи должны превратиться из «спорта для элиты» в «спорт для всех». Сегодня в Австрии 90% населения стоит на лыжах, а в Алматы эта цифра едва дотягивает до 10%. По Казахстану статистики вообще нет.

Меня удивляет, как запросто наши оппоненты на одних и тех же сайтах штампуют «умные» статьи о том, что Казахстану давно пора перестать сосать с «нефтяной иглы» и перестать жить только за счет продажи природных ресурсов. И эти же авторы выступают категорически против создания нового горнолыжного курорта, который призван стать отправной точкой и драйвером развития туристической индустрии в Алматы. А это и есть реальная альтернатива сырьевой экономике.

Лично меня раньше просто коробило превращение моего любимого города в город базаров, оптовых рынков и торговых центров. Но сегодня это уже не просто эмоциональное восприятие, это понимание того, что мир вокруг нас стремительно меняется. Очевидно, мои внуки уже не будут ходить за покупками даже в очень красивые и современные торговые центры. Активно наступает эра интернет-торговли.

И мы уже должны думать о том, чем занять завтра десятки, а может быть, и сотни тысяч алматинцев, задействованных сегодня в розничной торговле.

Сервисная экономика генерирует больше всего рабочих мест. Открытие маленькой кафешки – это уже десять пар рабочих рук. Подумайте об этом.

«Чуда не произошло»

– Наиль Фаридович, на мой взгляд, вы не видите в экологическом туризме основу будущего развития туристического потенциала Алматы. Это действительно так?

– Еще в 2001 году я принимал участие в международном семинаре, который проводила в Алматы Всемирная туристическая организация (UNWTO). К нам даже прилетал ее руководитель Франческо Франджиали.

Было много разговоров о колоссальном потенциале Казахстана и наших соседей в области экотуризма, но чуда не произошло. Прошедшие 17 лет показали, что поток экотуристов крайне незначителен. И дело не в гостиницах и авиалиниях, это все есть. Количество любителей экотуризма значительно меньше числа людей, предпочитающих горнолыжный и пляжный туризм.

Дагмар Шрайбер, известный эксперт по экологическому туризму, опубликовала итоги своей 15-летней работы по привлечению в Казахстан туристов из Европы. Это около 1200 человек. Давайте сделаем нехитрый расчет и поймем, сколько человек ежемесячно по программе экотуризма г-жа Шрайбер привозит в нашу страну. Получится 6 любителей нашей экологии в месяц. Это хорошо для маленького бизнеса Дагмар Шрайбер, но это ничто для того, чтобы рассматривать экотуризм как основу туристической индустрии Алматы.

Как я уже говорил, к предметному обсуждению предлагаю вернуться летом текущего года, когда будет готово обновленное ТЭО проекта. Так же, как и вы, мы думаем о нашем городе, любим Алматы всей душой и хотим оставить его будущим поколениям в наилучшем виде. Давайте вместе искать точки соприкосновения и оптимальные решения с учетом интересов каждого алматинца.

Справка

Главой государства туризм определен одной из отраслей опережающего развития. Туризм во всем мире составляет 10% от экономики. До 2025 года перед Казахстаном стоит задача поднять долю туризма в ВВП до 8%. Для реализации этой задачи утверждена Концепция развития туристической отрасли Республики Казахстан до 2023 года, а в южной столице уже более двух лет работает программа «Алматы-2020», в которой туризм определен новым драйвером роста и приоритетной отраслью экономики, а горнолыжный туризм рассматривается как один из самых экологичных видов туризма. Как сообщил 21 февраля на отчетной встрече с населением аким Алматы Бауыржан Байбек, окончательное решение по строительству ГК «Кокжайлау» еще не принято.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НЕДВИЖИМОСТЬ В АЛМАТЫ БУДЕТ ДЕШЕВЕТЬ

Цены на недвижимость будут падать, они станут не такими, как до кризиса. Об этом на отчетной встрече с населением сказал аким Алматы Бауыржан Байбек. «В Алматы будет строиться жилье в основном четвертого класса. Мы продолжим искать инвесторов для проведения строительных работ. Исключим бумажную волокиту (по оформлению квартир в собственность, – ред.), – заметил Бауыржан Байбек. Он также отметил, что в Алматы более 900 ветхих жилых домов. «На восстановление и обновление жилого фонда планируется направить 600 млрд тенге. Кстати, мы провели мониторинг домов в Ауэзовском районе Алгабас, приостановлены лицензии недобросовестных застройщиков, Государственный архитектурный совет усилил свою работу», – сообщил градоначальник.

НА БЕРЕГУ КАСПИЯ ПОСТРОЯТ КУРОРТНУЮ ЗОНУ

В Атырау в 2018 году благоустроят городскую набережную. Об этом на отчетной встрече с населением рассказал аким Атырауской области Нурлан Ногаев. Он пояснил, что благоустройство набережной начнется от моста Бейбарыса до «бананового берега» близ Атырауского государственного университета. Набережная будет строиться в три этапа. Всего территория проведения строительно-монтажных работ составит 1861 м. На новом участке набережной установят детские и спортивные площадки, скамейки и беседки, благоустроят пирсы и пляжную зону. Строители предусмотрели также и LED-освещение. Реконструкция будет проводиться за счет социальных отчислений недропользователей. Начало строительства запланировано на 2018 год. Аким области сообщил, что также за счет соцотчислений недропользователей построят курортную зону на берегу Каспийского моря. Это будет учебно-оздоровительный лагерь на 500 мест. Начало строительства запланировано на 2018 год. Территория лагеря будет разделена на несколько зон. В административной расположатся общежития для персонала, административное здание, медицинский пункт. На территории будут располагаться здания детского центра, кинозал, тренажерный зал, библиотека и различными кружками для детского творчества. Рядом дети смогут заниматься на станции юных натуралистов.

АКТОБЕ СТАНЕТ «УМНЫМ» ГОРОДОМ

Аким Актюбинской области Бердыбек Сапарбаев рассказал о ключевых целях и задачах проекта Smart Aktobe. Он отметил, что «умные» города станут локомотивами регионального развития, распространения инноваций и повышения качества жизни на всей территории Казахстана. «Мы определили шесть основных направлений «умного» города, которые будут интегрированы в единую систему: безопасный город, цифровой акимат, образовательная система, цифровая энергетика и ЖКХ, интеллектуальная транспортная система и цифровая медицина», – рассказал Бердыбек Сапарбаев на отчетной встрече с населением. Реализовать проект планируется на базе Центра новых информационных технологий, строительство которого будет начато в этом году в рамках социальной ответственности бизнеса. Работа центра будет также направлена на обеспечение максимально благоприятных условий для стартапов и развивающихся IT-компаний. По словам главы региона, на сегодня все общественные и коммунальные транспортные средства оснащены GPS-трекерами. Запущено мобильное приложение AktobeBus, позволяющее отслеживать движение автобусов. В сфере медицины планируется создание единой медицинской карты жителя города, электронной записи к врачу и др. По направлению «Безопасный город» планируется установка 700 видеокамер, 30 интеллектуальных перекрестков, 15 систем фотофиксации линейных участков. В микрорайоне Нур Актобе планируется ввести в эксплуатацию Центр энергоэффективности, в котором будут размещены ЦОНы, резервные Центры оперативного управления ДВД области и мониторинга жизнеобеспечения города и инженерных сетей.

МИНИСТР ПРОТИВ ПРИВАТИЗАЦИИ КОЛЛЕДЖЕЙ И ДЕТСАДОВ

Министерство образование и науки категорически против приватизации объектов образования. Об этом заявил глава ведомства Ерлан Сагадиев на прошедшем заседании коллегии. «До нас доходит информация, что под предлогом передачи в доверительное управление на местах на самом деле инициируется приватизация детских садов и колледжей. Мы категорически против приватизации. Хорошо, что за прошлый год было открыто более 700 новых детских садов и мини-центров, в основном частниками. Мы за, но приватизировать ничего не надо. Это мы уже проходили, когда детсады приходилось выкупать назад. Объектов образования будет еще долго не хватать», – подчеркнул министр образования и науки. По информации профильного министерства, потребность в строительстве школ огромная, и связано это и с ростом населения, и с притоком населения в города. Как заявил министр Ерлан Сагадиев, каждые два года нужно строить около 300 школ, на что потребуется 350-400 млрд тенге бюджетных средств. Необходимо стимулировать привлечение частного капитала. Вместе с тем, подчеркнул министр, «государство продолжит строительство школ, особенно в сельской местности».

Зарубежные девелоперы начали более отчетливо оценивать риски

Как изменится доходность офисной недвижимости

Елена Тумашова

«Количество игроков на рынке офисной недвижимости в Казахстане значительно уменьшилось. Кто-то из них «заморозил» свою активность, выжидая лучших времен. А для более сильных участников этот период стал наиболее благоприятным для укрепления собственных позиций на рынке», – говорит Даурен Утемуратов, генеральный директор Astana Property Management.

По его словам, зарубежные девелоперы не снизили собственного интереса к нашему рынку, но более отчетливо начали оценивать риски. «Следует понимать, что, к примеру, доходность многих европейских рынков чуть менее 5%, но с учетом меньших рисков. Наш рынок имеет 10-11-процентную доходность, но с большими рисками, и эти риски влияют на уровень интереса со стороны зарубежных игроков», – отмечает спикер.

Он считает, что за последние пять лет немало зарубежных игроков зашло на наш рынок с очень успешными проектами, но акцент важно ставить на конкурентов, чьи портфолио превышают отметку в 25 тыс. кв. м офисной недвижимости.

– Какие тенденции на рынке офисной недвижимости вы могли бы отметить?

– Современные тенденции рынка офисной недвижимости привели к положительным изменениям в этой сфере, в частности, в плане повышения качества строительства объектов и внедрения стандартов качества их обслуживания. Конечно, данный фактор нельзя распространить на весь рынок, но уже имеются пионеры, поднявшие планку на несколько порядков выше.

В целом причинами инвестиций в офисную недвижимость, как и прежде, остаются капитализация собственных денежных средств или же краткосрочная спекуляция. Инвестиции спекулятивного характера встречаются чуть реже, но в большей своей степени, как это свойственно нашему рынку, ведут к олигополии больших игроков. Иными словами, кризис вытеснил меньших игроков офисной недвижимости, во многом привязанных к долговым обязательствам перед банковским сектором, и, соответственно, дал возможность большим игрокам приобрести таковые активы и расширить собственный портфель.

Если углубляться в тему управления и конкуренции на рынке офисной недвижимости, то сейчас ярко выражены инструменты по повышению качества предоставляемых услуг, которые активно изучаются и перенимаются у зарубежных рынков. Это, например, сертификация зданий, повышение энергоэффективности объектов, внедрение новых технологий, введение аутсорсинга и максимальной прозрачности по отношению к арендаторам.

Хотя нельзя отрицать и тот факт, что не все смотрят в сторону повышения качества управления и применяют примитивные инструменты в борьбе за арендаторов, такие, например, как демпинг арендных ставок и смягчение всех сопутствующих условий.

– Как изменились предпочтения арендаторов? Идут ли арендодатели им навстречу, чтобы соответствовать спросу?

– Предпочтения арендаторов изменились: их «аппетиты» во многом уменьшились. Это связано не только со стремлением арендаторов сократить собственные затраты на аренду офиса. Сказывается и влияние международной практики в планировании офисного пространства. Арендаторы стремятся к более функциональному распределению офисного пространства, с разделением площадей на зоны open-space, с минимальными площадями закрытых кабинетов и зачастую отказываются от конференц-залов, так как качественные офисные здания А-класса зачастую предлагают свои собственные конференц-залы в аренду при необходимости.

С точки зрения соответствия спроса и предложения, предложение значительно превышает спрос, но это относится к офисным зданиям Б-класса. Следует упомянуть до боли известный факт нашего рынка: классификации как таковой нет, и многие арендаторы очень субъективно и оптимистично классифицируют собственные объекты, приравнивая их к А-классу. Нельзя винить таких собственников в неверной классификации, рынок стремительно обучается, и со временем такая «подмена» будет практически невозможной. Прирост офисной недвижимости за последнее десятилетие был значительно выше сегодняшнего спроса, и теперь рыночные условия диктуются арендаторами, поэтому в борьбе за арендаторов собственники готовы идти навстречу в предоставлении дополнительных условий по аренде.

– На ваш взгляд, достаточно ли в крупных городах Казахстана офисной недвижимости? Соответствует ли это спросу?

– Больше всего внимание всех участников рынка коммерческой недвижимости – как девелоперов, так и арендаторов – привлекают Алматы и Астана. Предложение в этих городах более чем достаточно. Но сам вопрос о достаточности следует дифференцировать. Мы говорим о том, что офисной недвижимости в общем объеме более чем достаточно в соотношении к спросу. Но достаточно ли на рынке качественной недвижимости, построенной по всем нормам класса А? Наполовину ответ на этот вопрос зависит от того, управляется ли данный объект компанией с достаточным опытом и квалификацией. И если погрузиться в данный вопрос, то выяснится, что спрос на настоящий А-класс есть, но рынок не дает предложения в достаточном количестве.

– Как изменились цены на офисную недвижимость за прошлый год в сравнении с предыдущим годом? Каковы ваши прогнозы по стоимости в этом году?

– Ставки аренды значительно снизились в 2015 году после девальвации тенге. Последующие два года, 2016-й и 2017-й, были относительно стабильными, но ставки аренды больше не приближались к прежнему уровню.

Следует отметить, что прогноз на этот год довольно оптимистичный. Можно с большой долей уверенности говорить о росте арендных ставок примерно на 5% ежегодно, что также является свидетельством стабилизации рынка офисной недвижимости, учитывая показатели индекса потребительских цен и уровня инфляции.

– Как изменилась доходность офисной недвижимости за последние годы?

– Если проводить параллель между прошлым и этим годом, то доходность обещает увеличиться, как я упоминал ранее, на 5%. В последние три года существенными факторами стали девальвация национальной валюты и резкий скачок в приросте предложения на рынке, что вынудило многих собственников офисной недвижимости прибегнуть к демпингу арендных ставок. Доходность же за три года снизилась в связи с изменением курса тенге к доллару, так как более чем на 50% капитальные и операционные расходы в недвижимости все еще зависят от доллара.

Заполняемость офисной недвижимости снизилась с 85-90% до 70-75%, на это значительно повлияли повышение конкуренции на рынке и оптимизация занимаемых площадей арендаторов.

Сейчас лучшее время для переезда в новый офис

Эксперты оценили ситуацию на рынке

Елена Тумашова

Рынок офисной недвижимости эволюционирует. «После резкого роста общего предложения офисных зданий, который произошел до 2007 года, такие скачков больше не наблюдалось. Сегодня на смену старых зданий поколения 1997-2005 годов приходят новые. Идет постоянное движение, которое в итоге несильно влияет на общее предложение офисов определенного сегмента. С вводом в эксплуатацию новых зданий объекты, ранее позиционируемые как класс А, переходят в категорию В, здания класса В в свою очередь «превращаются» в здания класса С, а здания класса С изживают себя – их либо будут сносить, либо капитально перестраивать и менять профиль, чтобы они соответствовали требованиям рынка», – Миргуль Омурзакова, управляющий директор Capital Partners, представляет свое видение рынка офисной недвижимости в Казахстане.

Опытные собственники ждут качественных арендаторов

«В любые времена недвижимость всегда будет востребована, просто меняются условия, при которых участникам рынка интересно работать. На данный момент правила диктует арендатор», – продолжает собеседница.

За последние годы было построено большое количество офисных зданий. Многие из них, к слову, являются точечной застройкой и не входят в состав какого-либо многофункционального комплекса. «Девальвация национальной валюты и ввод в эксплуатацию новых зданий повлекли за собой снижение арендных ставок. Во время кризисов компании оптимизируют бизнес, сокращают расходы. Стоимость аренды офиса – это то, что пересматривают в первую очередь. В условиях конкуренции мы видим, многие собственники зданий идут на уступки, иногда в ущерб себе, снижают ставку аренды, возмещают ремонтные работы, сокращают расходы на содержание здания», – обрисовывает ситуацию эксперт.

Эта модель, по ее словам, применяется прежде всего тем игрокам, которые присутствуют на рынке сравнительно недавно – например, владельцы или управляющие компании абсолютно новых зданий. Либо игроки, временно являющиеся участниками рынка. К примеру, банки, у которых есть временный излишек офисных помещений, могут в краткосрочной перспективе сдавать в аренду по самым мягким условиям, но как только собственные нужды вырастут, они с легкостью разорвут отношения с арендаторами в пользу собственных потребностей.

Более опытные собственники, по словам эксперта, занимают выжидательную позицию – у них уже есть качественный пул арендаторов, с долгосрочными контрактами, который позволяет выждать некоторое время. Или же они заключают короткие контракты, позволяющие им отыграть позиции в случае роста рынка.

Мигрируют арендаторы формируют спрос

Говоря об Алматы, Шахид Вани, генеральный директор Kassanov Estate Management, отмечает, что конкуренция между офисными зданиями растет, и это объясняет увеличивающимся предложением: определенное количество бизнес-центров – разных по площади – уже введено в эксплуатацию, и также строятся новые офисные помещения. «Рынок коммерческой недвижимости в Алматы уже близок к переполнению: предложение существенно выросло, и оно перестает соответствовать спросу», – комментирует собеседник.

«Если раньше спрос формировался частично за счет прихода на рынок новых компаний и частично за счет роста действующих арендаторов, то сейчас ситуация меняется. Сегодня спрос сформирован в основном за счет миграции арендаторов из одного здания в другое, из одного класса в другой, из менее перспективного района в более перспективный», – говорит Миргуль Омурзакова.

По ее мнению, сейчас лучшее время для переездов компаний: арендодатели проявляют гибкость в отношении потенциальных арендаторов. Вместе с тем, считает эксперт, нужно быть осторожным в принятии решений. Главная ошибка в подборе офисного пространства – сравнение одного здания против другого сугубо по стоимости аренды за один квадратный метр. «Однако не всегда офис в 2000 кв. м по ставке 5 копеек за кв. м будет эффективнее, чем офис в 1000 кв. м по цене 10 копеек за кв. м. Рассадить и в то, и в другое помещение можно, допустим, 100 человек. Но вопрос в том, какова реальная эффективность помещения – насколько эргономично пространство, продуманы ли детали, облегчающие жизнь современного человека, и т.д.», – обращает внимание собеседница.

Арендаторы сокращают площади

В Алматы сокращаются площади арендуемых офисных помещений, это стало заметно по итогам прошлого года и прошедшему периоду этого года, обозначает тенденцию Шахид Вани.

«Ввиду того, что последний год оказался непростым практически для всего бизнеса в Казахстане, предложение на рынке офисной недвижимости, как уже отмечалось, превышает спрос. Именно поэтому незанятых площадей в бизнес-центрах становится больше. Многие компании, особенно представителя сектора МСБ, закрывают офисы либо уменьшают их площадь», – говорит эксперт.

Шахид Вани рассматривает ситуацию на конкретных бизнес-центрах, управлением которых занимается компания, которую он возглавляет, – Ambassador, Ambassador Plus, Ambassador Towers. «Во второй половине прошлого года и в прошедшем периоде этого года 28% арендаторов переехали в офисы площадью меньше в полтора-два раза по сравнению с той площадью, которую они занимали ранее. А 12% арендаторов отказались от арендуемых офисных помещений», – иллюстрирует собеседник. Однако, отмечает он, есть и арендаторы, которые заинтересованы в больших площадях.

Предложение в регионах превышает спрос

«Если говорить о том, достаточно ли в крупных городах офисной недвижимости, то в Актау и Атырау (наша компания имеет недвижимость именно в этих городах) предложение превышает спрос», – оценивает Миргуль Омурзакова.

В частности, в Актау перенасыщенность особенно заметна по офисной недвижимости класса А: свободных помещений в этом сегменте рынка – около 30%. В классе Б вакантные площади составляют 15%. В классе С их немного – всего 2%.

«В Атырау ситуация лучше, чем в Актау: доля свободных помещений составляет 10% по всему рынку. Стоит отметить, что предложение в Атырау почти в 2,5 раза больше, чем в Актау», – делится информацией эксперт.

Чем выше сегмент, тем меньше колебаний

Ставки аренды на офисную недвижимость в прошлом году упали до самых низких значений, резких колебаний не наблюдалось. «Если не будет каких-либо потрясений, мы ожидаем небольшой рост. Особенно в тех объектах, где собственники снижали расценки до минимума. В классе А, который представляет наша компания, больших колебаний ставок аренды никогда не было и не будет. Это уже третий большой кризис, который мы переживаем», – комментирует ситуацию с ценами Миргуль Омурзакова.

По оценке Шахида Вани, в прошлом году по сравнению с предыдущим годом цены на офисную недвижимость практически не изменились. «Можно сказать, цены остановились и остаются стабильными. Значительных изменений ставок арендной платы в ближайший год не ожидается, колебания будут не более 5%», – прогнозирует собеседник.

В Алматы открылся первый дилерский салон Volvo Car Almaty

На казахстанский рынок возвращается один из «потенциальных лидеров быстроменяющегося мира»

Николай Дрозд

В конце прошлой недели в Алматы состоялось открытие единственного дилерского центра легендарного автоконцерна Volvo в Казахстане и Средней Азии. Здесь клиентам предлагаются услуги по стандартам 3S (sales, service, spare parts) и полный комплекс услуг. Один из главных спикеров презентации генеральный директор Volvo Car Russia Майкл Мальмстен в ходе пресс-брифинга отметил, что компания Astana Motors является наилучшим местным партнером из всех возможных, а дилерский центр Volvo Car Almaty отвечает всем высоким требованиям автоконцерна Volvo и располагает оборудованием, необходимым для любого сервисного обслуживания автомобилей. В своем недавнем интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» глава Astana Group Нурлан Смагулов отметил, «про Volvo могу сказать – в среднесрочной перспективе нам он никакой прибыли не принесет. Но эта марка может быть одним из лидеров быстроменяющегося мира, так как все легковые автомобили Volvo будут оснащаться электродвигателями или гибридными моторами с 2019 года». Г-н Смагулов в том же интервью акцентировал внимание на том, что наращивать рыночные доли необходимо именно в кризис, поскольку в благополучные времена это стоит очень дорого, и Astana Group осуществляла все свои наиболее масштабные проекты именно во времена спада.

Г-н Мальмстен убежден, что на сей раз Volvo прочно и надолго обосновывается на казахстанском рынке. Предпосылкой для этого помимо выбора сильнейшего местного партнера является «потрясающе работоспособная линейка концерна». В Volvo знают о том, что предпочтением многих наших автовладельцев остаются марки премиум-класса, и генеральный директор Volvo Car Russia уверен, что «потрясающий скандинавский дизайн, стильный экстерьер и актуальные технологии безопасности и подключения наших автомобилей придутся по вкусу взыскательным покупателям в Казахстане». Скандинавский стиль, как одна из ключевых ассоциаций, может способствовать спросу на автомобили в стране. Г-н Смагулов упомянул об одном из главных принципов концерна – это безопасность владельцев машин. Все модели Volvo оснащены революционной системой City Safety, которая следит за обстановкой вокруг автомобиля, и в случае экстренной ситуации способна сама затормозить, и, таким образом, предотвратить или значительно снизить последствия таких ДТП, как столкновение с другим автомобилем, наезд на пешехода или велосипедиста. Все больше людей стремятся к чему-то новому и много читают об автомобилях Volvo. Им хочется быть современными и ассоциироваться с очень технологичной и качественной маркой, тогда как инновационный Volvo полностью соответствует этим требованиям.

«Лед и пламень»

Майкл Мальмстен на вопрос, откуда именно будут поставляться автомобили в Казахстан ответил, что это не имеет никакого значения, обычно до 80% комплектующих завозится извне национальных границ. Volvo действительно транснациональна и присутствует, например, в Индии, Китае и вводит крупный завод в США. Главный представитель Volvo Car Russia недавно был на китайском предприятии и единственным различием оказался «разрез глаз рабочих». Тем не менее в компании всегда говорят, что Volvo созданы в Швеции, потому что это не только то место, где находятся штаб и производственная база, но там складывалась и философия компании.

Архитектура и дизайн нового дилерского центра оценивались спикерами весьма высоко. Глава Astana Group отметил, что «стекло, бетон и свет» – это и есть скандинавский стиль. При этом г-н Мальмстен считает, что шоу-рум должен быть именно таким: «холодным снаружи, теплым внутри». В будущем для Volvo Car Almaty планируется построить более масштабное здание.

Предполагаемый уровень продаж на 2018 год был определен в 60-100 машин, и это, по оценкам г-на Смагулова, агрессивный план. Но Astana Motors аккуратно относится к своим инвестиционным планам и если что-то обещает, то выполняет. Андрей Свекольников, директор по корпоративным коммуникациям и мероприятиям Volvo Car Russia, по просьбе «Капитал.kz» комментировавший то, насколько для концерна типичен выход на рынки с таким потенциалом продаж, отметил, что «рынок на рынок не приходится» и на первом этапе часто важны не абсолютные цифры, а создание инфраструктуры и повышение силы бренда. Продажи концерна на российском рынке составили в прошлом году 7 тысяч машин. Это далеко от максимумов, существовавших когда-то, но позволяет констатировать о восстановлении внутреннего спроса. Говоря о том, насколько казахстанский рынок похож на российский или у него другой типаж, наш собеседник отметил, что если оставить в стороне массовый сегмент, где различия достаточно очевидны и говорить только о премиум-классе, то пристрастия автолюбителей схожи. Особенностью казахстанского рынка является пристрастие к японским маркам. Задача Volvo в Казахстане – рассказать как можно больше о себе, и концерн будет над этим работать.

Кроссоверная кульминация

Кульминацией презентации стало появление нового кроссовера бизнес-класса Volvo XC60, который не мог не впечатлить. Эта модель была признана автомобилем 2017 года на японском рынке. Такое событие происходит второй раз с иностранными авто за последние 50 лет. Отличительными особенностями кроссовера выглядят решения, связанные с безопасностью и интеллектом.

По словам г-на Смагулова, для Astana Motors является приоритетным стремление работать с яркими автомобилями. Toyota, Lexus, Subaru – символ японского, Hyundai – лидер корейского, BMW – символ немецкого автопрома – это очень сильные машины. Недавно компания стала представлять легендарную британскую марку Jaguar Land Rover. Несмотря на обилие предлагаемых элитных автомобилей, глава Astana Group убежден, что никакой внутренней конкуренции и тем более «каннибализма» ожидать не стоит. Более того, будет найдена синергия, позволяющая стимулировать инвестиции, развитие и спрос. Продажа автомобилей Volvo на казахстанском рынке является трудной задачей, но ее решение сможет освежить и привнести много нового в модель продаж компании. При избытке ярких предложений каждый из клиентов Astana Motors сможет сделать выбор на основе своего вкуса и темперамента. Возвращение такого бренда как Volvo демонстрирует, что Казахстан высокоразвитая страна, которая уверенно смотрит в будущее и создает достаточно возможностей для инвестирования на внутреннем рынке.

Почему перестали выпускать SsangYong Nomad в Казахстане?

Чем заменили внедорожник на костанайском автозаводе

Арина Борисенко

Сборку линии по сборке SsangYong Nomad на костанайском автозаводе сегодня сходят совсем другие автомобили. Корейский внедорожник не смог конкурировать с более бюджетными моделями

Пазл не сошелся

Корейский внедорожник не прошел испытание кризисом, курсовыми скачками и инфляцией. На линии собрали лишь 480 автомобилей SsangYong Nomad. Но это не так уж мало, учитывая особенности проекта. Это была, по сути, первая попытка мелкоузловой сборки на костанайской площадке. Да и реализовывало идею молодое ТОО «СарыаркаАвтоПром», которое зарегистрировали буквально за год до начала реализации проекта. Впрочем, поддержка была мощная: лицензионное соглашение о запуске новой линии мелкоузловой сборки (СКД) казахстанских внедорожников южнокорейской марки SsangYong подписали президенты Казахстана и Кореи в 2011 году.

Официально проект запустили в 2013 году, и уже в 2014-м стартовала серийная сборка корейского внедорожника. За два года с линии сошло почти 500 автомобилей SsangYong Nomad.

В пресс-службе компании признали, что сложности возникли на самом начальном этапе, когда проект только запускали. У Казахстана не было опыта в производстве легковых автомобилей, тем более с применением современного оборудования. Ведь прежде на костанайский завод приходили так называемые машкомплекты, похожие на конструктор для самых маленьких: соединил четыре детали – и пазл готов. Тут же уровень сложности стал значительно выше: сварка и окраска требуют не только хотя бы соблюдения технологии, но и определенных навыков и скорости работы. Уровень подготовки технического персонала нужно было серьезно подтянуть.

Неокончательное решение

Приостановка сборки SsangYong Nomad не заставила себя ждать. Решение приняли уже в 2016 году. Причин тому было несколько, и проблемы с технологией и кадрами нельзя назвать решающими.

В компании отметили, что главную роль сыграла ситуация на автомобильном рынке Казахстана, которая сложилась у этот период. Сошло сразу несколько факторов: падение цены на нефть, рост курса доллара и падение курса рубля. Как следствие, завозимые в Казахстан детали автомобиля подорожали, что повысило его конечную стоимость в два раза с 3,6 млн тенге. Плюс к этому падение рубля привело к массовому завозу авто из России и последующему обвалу казахстанского рынка.

По данным Ассоциации автомобильного бизнеса Казахстана, продажи авто упали в 2015-м со 163 до 97 тыс. в год, или на 40% в сравнении с 2014 годом. Лишь во втором полугодии 2017 года отечественный авторынок начал оживать. По итогам 2017-го рост производства только на костанайской площадке составил около 30%.

Еще одним аспектом, который заставил приостановить сборку корейского внедорожника, в компании назвали обновление модели, а именно кузова и базы автомобиля. В пресс-службе компании отметили, что для того чтобы продолжить сборку SsangYong Nomad, необходимо было модернизировать линию: заменить **ложементы на линии сварки и перепрограммировать роботов сварки и окраски.**

Именно эти факторы, как отмечают в компании, и заставили принять решение о приостановке сборки. Однако проект, в результате реализации которого в Костанае появилась линия по мелкоузловой сборке, не был напрасной тратой денег. Их, к слову, в 2013 году вложили немало – 2,4 млрд тенге.

Новые возможности

Сегодня ТОО «СарыаркаАвтоПром» ведет переговоры с корейскими партнерами: пытаются добиться снижения закупочной стоимости машинокомплектов, что приведет к автоматическому удешевлению готового автомобиля для казахстанцев.

«Производственная линия SsangYong Nomad уже модернизирована, – сказали в ТОО «СарыаркаАвтоПром». – Установлена новая сварочная линия, модернизированы окрасочное и сборочное производства. Благодаря модернизации производственные линии стали универсальными. Сейчас на линии производят автомобили Peugeot и JAC».

По данным, озвученным в костанайском областном акимате при подведении итогов социально-экономического развития региона за 2017 год, на местной автоплощадке собрали 5377 автомобилей. И если разбивать эту цифру на бренды, то на линии SsangYong Nomad за прошлый год собрали 923 автомобиля JAC, 260 французских Peugeout и 28 автомобилей бренда SsangYong. Только сегодня речь идет уже о SsangYong New Action, который начали производить в прошлом году и планируют собирать до конца 2019-го.

Видно, что линия загружена далеко не на полную мощность. Ведь в проекте предполагалась сборка до 7,5 тыс. автомобилей в год. Однако на стороне производителей сильный аргумент: проект по монтажу, запуску и модернизации линии мелкоузловой сборки заложил прочную основу всего производства. У компании сегодня уже есть цеха по сварке, покраске и мелкоузловой сборке кузовов, обучен персонал. Да и саму систему производства отладили, равно как сбыт и сервис. В компании подчеркивают, что проект работает на увеличение локализации, а это одно из обязательств, которые взяли на себя казахстанские автопроизводители.

«Мы отказались от сборки SsangYong Nomad. Однако смогли привлечь крупнейшего инвестора в лице китайской государственной компании China National Switches Import & Export Corporation (CMC – ред.), – говорят в «Аллюр групп», куда входит и костанайское ТОО «СарыаркаАвтоПром». – Это сотрудничество позволит углубить локализацию производства, ускорить процесс внедрения новейших технологий. Будем производить современные автомобили из мощностях «СарыаркаАвтоПром» с наименьшими затратами и еще большей эффективностью».

В качестве примера расширения модельного ряда в компании сказали, что ведут сертификацию SsangYong Tivoly и SsangYong REXTON Y400. Их сборку планируют начать уже в текущем году. И опять же сборку будут вести на линии, где первоначально собирали Nomad.

На что сделаны ставки?

Несмотря на поддержку на высочайшем уровне, решение по приостановке сборки в АО «ГК «Аллюр», которое является импортером и дистрибьютором SsangYong в Казахстане с 2003 года, принимали самостоятельно. К реализации не привлекали иностранных инвесторов, взяв кредит в Банке развития Казахстана. К слову, долг еще не вернули, но платят по графику. Хотя позднее для модернизации уже привлекли китайских инвесторов, о которых было сказано выше.

Как отметили в «Аллюр групп», политика компании направлена на производство автомобилей самых разных классов. Цена авто стартует в районе трех миллионов тенге. Яркий и успешный пример 2017 года – узбекский Ravon: за неполный год на костанайской площадке произвели 1180 автомобилей.

Возможно, именно эти успехи заставляют говорить о планах по сборке в 2018 году 10 тыс. автомобилей. Это почти в два раза больше, чем в 2017-м. Вот только вряд ли корейские авто будут в приоритете, ведь даже прошлый год показал, что ставку делают на «китайцев» и «узбеков». В любом случае свою роль сыграет не только ситуация на авторынке, но и программа льготного кредитования. Ведь в прошлом году свои лимиты по объемам кредитов перебрали все казахстанские автопроизводители. Костанайцы – почти на 20%.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

«РОСКОСМОС» ГОТОВ ПРИВАТИЗИРОВАТЬ МКС

Госкорпорация «Роскосмос» готова обсуждать предложения бизнеса по использованию российского сегмента Международной космической станции (МКС), в том числе не передачу группе компаний S7. Для изучения вопроса в госкорпорации ждут официального письменного обращения. Сама идея взять российский сегмент в концессию 13 февраля была озвучена генеральным директором компании «S7 космические транспортные системы» Сергеем Соловым в интервью «Известиям». Документально оформленное предложение может быть сделано госкорпорации уже в этом году. К разработке предложения будут привлечены предприятия ракетно-космической отрасли. В «Роскосмосе» подчеркнули, что идея в целом «соответствует видению госкорпорации о перспективах исследования космического пространства в ближайшем будущем». По мнению экспертов, «приватизация» МКС является верным способом продлить существование станции после 2024 года. S7 готова взять российскую часть станции в концессию в 2022 году. Осенью 2017 года группа компаний S7 и «Роскосмос» вели переговоры о сотрудничестве по пилотируемой тематике. По итогам был подписан меморандум о сотрудничестве, в том числе при создании многофункционального орбитального комплекса, впоследствии получившего неофициальное название «орбитальный космодром». Его могут создать на базе российского сегмента МКС и использовать для сборки и заправки космических аппаратов. Группа компаний S7 начала космическую деятельность в сентябре 2016 года. **(iz.ru)**

БИЛЛ ГЕЙТС РАСКРИТИКОВАЛ НАЛОГОВУЮ РЕФОРМУ

Американский миллиардер и основатель Microsoft Corp. Билл Гейтс выступил с критикой недавно одобренной в США налоговой реформы, которая, по его словам, наиболее выгодна корпорациям и очень состоятельным людям. По словам Билла Гейтса, богатые американцы, такие как он, должны платить «значительно более высокие налоги». «Мне нужно платить больше налогов», – сказал Билл Гейтс в интервью CNN. «Я заплатил налогов больше, чем кто-либо другой, — свыше $10 млрд, однако правительство должно требовать от людей моего положения уплаты значительно более высоких налогов», — заявил он. Билл Гейтс занимает вторую позицию в списке богатейших людей мира после основателя и главы Amazon.com Джеффа Безоса. Говоря о снижении ставки налога на прибыль корпораций, он отметил, что с этой точки зрения налоговая реформа является «не прогрессивной, а регрессивной». Наибольшие преимущества от реформы, по его мнению, получают самые состоятельные, хотя республиканцы настаивают на том, что снижение налогов окажет поддержку простым американцам. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

РОМАН АБРАМОВИЧ ВЛОЖИЛСЯ В TELEGRAM

Основатель мессенджера Telegram Павел Дуров отчитался перед Комиссией по ценным бумагам и биржам США (SEC) о привлечении $850 млн от 81 инвестора, гласит опубликованные 13 февраля материалы комиссии. В них фигурируют две компании, зарегистрированные на Британских Виргинских островах, — Telegram Group Inc. и TON Issuer Inc. Обеими управляют Павел и Николай Дуровы, гласит документ. Первый платеж от инвесторов поступил 29 января 2018 г., следует из отчета. В нем отмечается, что привлеченные $850 млн не будут потрачены на вознаграждение братьям Дуровым. Деньги нужны на развитие новой блокчейн-платформы Telegram Open Network (TON) с собственной криптовалютой и мессенджера Telegram. В документе для SEC Дуров не назвал своих инвесторов. Однако 16 февраля сососнователь Qiwi Сергей Солонин рассказал, что вложил в Telegram $17 млн, а соснователя «Вимм-билль-данна» Давид Якобашвили сообщил об инвестиции в $10 млн. Еще одним российским инвестором стал Роман Абрамович. О его инвестициях в Telegram «Ведомостям» рассказали два человека, знакомых с менеджерами предпринимателя, и человек, знакомый с крупными участниками ICO. **(vedomosti.ru)**

САУДИТКИ СМОГУТ ОТКРЫВАТЬ БИЗНЕС

Женщины в Саудовской Аравии теперь могут открывать свой бизнес и пользоваться государственными электронными услугами, не предоставляя доказательства о согласии своего опекуна. Об этом сообщило Министерство экономики и инвестиций королевства. В соответствии с системой опеки и попечительства в Саудовской Аравии женщины обязаны предоставлять документ, подписанный их опекуном, обычно в лице мужа, отца или брата, когда подают любую государственную документацию, в том числе для того, чтобы путешествовать. В феврале прокуратура Саудовской Аравии заявила, что будет впервые привлекать к следственным действиям женщин-следователей. В декабре 2017 года власти Саудовской Аравии разрешили женщинам получать водительские права — документы начнут выдавать с июня 2018 года. До этого права были только у мужчин, женщины могли управлять автомобилем на территории частных владений. Кроме того, исламский богослов шейх Абдалла аль-Мутлак на телеканале Al Jazeera заявил, что саудовские женщины не обязаны носить на публике абаи – традиционные арабские черные свободные платья до пят с длинными рукавами. «Более 90% благочестивых мусульманок в исламском мире не носят абаи, и нам не стоит принуждать женщин носить их», – сказал представитель Совета исламского духовенства. **(РБК)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

IPO «КАЗАХТЕЛЕКОМА» СОСТОИТСЯ В 2018 ГОДУ

Утверждена дорожная карта по выводу АО «Казахтелеком» на IPO в 2018 году. Об этом на заседании правительства сообщил управляющий Международным финансовым центром «Астана» Кайрат Келимбетов. «В рамках комплексного плана приватизации проводится совместная работа по выводу на IPO нацкомпаний ФНБ «Самрук-Казына» на площадке биржи МФЦА. Утверждена дорожная карта по выведению АО «Казахтелеком» на IPO в 2018 году. Планируется также утвердить аналогичные дорожные карты в 2018 году компаний АО «НАК «Казатомпром», АО «Эйр Астана», АО «НК «КазМунайГаз», — сказал Кайрат Келимбетов. Высокотехнологичная биржевая инфраструктура МФЦА создана и готова начать работу, уточнил он. Стратегическими партнерами финцентра стали глобальные лидеры индустрии — Шанхайская фондовая биржа и американская биржевая группа Nasdaq. **(kapital.kz)**

КРИПТОВАЛЮТА: ЗАПРЕТИТЬ ИЛИ РАЗРЕШИТЬ

Отсутствие регулирования на рынке криптовалют и запрет на цифровые деньги могут привести к свертыванию инновационных проектов. Об этом на криптоконференции Crypto Event в Алматы заявил глава Казахстанской ассоциации блокчейна и криптовалют Есет Бутин. «Отсутствие регулирования в Казахстане рынка криптовалют, а еще хуже, введение запрета на указанную деятельность в условиях общемирового регуляторного тренда могут привести к свертыванию инновационных проектов в данной сфере. И, возможно, может произойти дальнейшая миграция этих компаний и проектов в более прозрачные регуляторные юрисдикции. Такие примеры, к сожалению, у нас уже есть. Мне известен один факт пока еще частичного свертывания инновационного проекта в Казахстане и перевода его на площадку Парка высоких технологий Республики Беларусь, в Минск. То есть первые «ласточки» уже есть», — заявил Есет Бутин. Он обратился к правительствам и центральным банкам стран — участниц Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и призвал как можно скорее принять законодательные нормы, регулирующие рынок криптовалют. **(kapital.kz)**

16 БАНКОВ ГОТОВЫ ПРЕДОСТАВЛЯТЬ ОВЕРДРАФТ

На рынке Казахстана всего 16 из 32 банков второго уровня предлагают юридическим лицам овердрафт. Кредитная линия предоставляется под обороты как в самом банке-кредиторе, так и в других ББУ. Лимит овердрафта зависит от объема чистых поступлений на расчетные счета компании, как правило, за последние 3-6 месяцев. Банки готовы предоставить в кредит в среднем 37% от оборота. Минимальный показатель — 15% у Нурбанка под обороты в других ББУ. Максимальный лимит у Capital — 70%. Популярный показатель — 30% (у 6 ББУ). Максимальную сумму указал Нурбанк — 1 млрд тенге, следом идет АТФБанк — до 5 млн USD. Также среди тех, кто указал максимальную сумма займа, присутствуют ForteBank — до 130 млн тенге, KassaNova — до 100 млн тенге и Банк ВТБ — до 75 млн тенге. Средняя эффективная ставка по овердрафту — 25,2%. Наименьшая ставка указана у Цеснабанка — от 10,8%. Следом идут Альфа-Банк — от 17,2% и Народный — от 19,5%. Самый популярный срок — до 12 месяцев (10 ББУ). Самый популярный предел возврата транша в рамках кредитной линии — 28–30 дней (11 банков из 16), максимальный — 90 дней у Capital Bank и Эксимбанка. **(ranking.kz)**

КАЗАХСТАНЦЫ НАЧАЛИ ПОКУПАТЬ ЗОЛОТО

По итогам реализации государственной программы по продаже населению мерных мини-слитков аффинированного золота клиенты АО «Народный банк Казахстана» с 1 июня по 31 декабря 2017 года приобрели 46,2 кг аффинированного золота, что в денежном выражении составляет более 600 млн тенге. Наибольшей популярностью у клиентов банка пользовались десятиграммовые мини-слитки: их было продано 613 штук. На втором месте по степени востребованности — слитки массой 100 граммов: всего было куплено 277 таких слитков. Номиналы массой 20 и 50 граммов были реализованы в количестве 213 и 163 штуки соответственно. За период с 1 января по 8 февраля 2018 года клиенты банка уже приобрели 4,5 кг аффинированного золота. При этом структура спроса на различные номиналы слитков сохраняется на уровне прошлого года: слитков номиналом 10 граммов было продано 66 штук; 20 граммов — 14 штук; 50 граммов — 7 штук; 100 граммов — 32 штуки. Напомним, 31 мая 2017 года Национальный банк объявил о запуске программы продажи слитков аффинированного золота весом 10, 20, 50 и 100 граммов через банки второго уровня. Слитки производит Казахстанский монетный двор. Хотя традиционно золото измеряется унциями, в Казахстане покупатели привыкло к весу в граммах. **(kapital.kz)**

Между жадностью и страхом

Николай Дрозд

Прошлая неделя оценивалась как ключевая в определении того, в каком направлении двинутся мировые фондовые рынки после коррекции начала февраля

Аналитики расходятся в оценках того, стали ли события прошлой недели концом коррекции. На неделе была опубликована большая порция американской макроэкономической статистики, от которой, как считалось, могла зависеть жесткость дальнейших шагов американского регулятора в денежно-кредитной политике. Первую реакцию рынков на эти данные можно было охарактеризовать как довольно явный вздох облегчения, что выразилось в росте аппетита к рискам рынков акций и ослаблении доллара к большинству мировых валют в течение нескольких биржевых сессий.

В результате такого отскока от коррекции закончившаяся неделя стала лучшей для американских индексов за несколько лет. Краткосрочное ликование рынков было, однако, в прошлую пятницу прервано новым эпизодом геополитической напряженности, связанным с обвинениями во вмешательстве российских хакеров в американские выборы. При формулировании сценариев дальнейшего возможного развития событий основное внимание уделяется фундаментальным экономическим факторам: вероятности повышения базовой ставки или уровню американского госдолга.

Меж двух огней

Эксперт аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Мерей Исабеков, комментируя «Капитал.kz», стало ли все происходившее на международных рынках на прошлой неделе поворотным пунктом по отношению к рискам, отметил, что фондовый рынок США оказался меж двух огней.

С одной стороны, растущая инфляция создает определенный негативный сентимент, особенно с точки зрения оценки динамики цен в социально значимых услугах. Противовесом фактора инфляции выступает сокращение корпоративного подоходного налога в США, которое, по мнению инвесторов, приведет к соответствующему росту доходов компаний.

Если в самом начале месяца перевес все-таки оказался на стороне «медведей» и многие инвесторы были застигнуты врасплох коррекцией на фондовом рынке, произошедшей на фоне публикации статистики, касающейся роста почасовых доходов в США до 2,9% (подтверждающей предположения по росту инфляции), то последнюю неделю на рынке преобладали уже покупки. Фондовый рынок США продемонстрировал рекордный недельный рост за последние пять лет: S&P 500 вырос на 4,3% на прошлой неделе, Nasdaq прибавил 5,6%, а Dow Jones вырос на 4,3%.

Что касается дальнейшего развития событий, то, по оценкам Мерея Исабекова, «если не будет каких-либо неожиданностей, имеющиеся тренды на финансовых рынках, вероятнее всего, сохранятся в краткосрочной перспективе, фондовый рынок продолжит рост (в том числе дорожность гособлигаций США продолжает снижение), в то время как доллар может продолжить негативную динамику против основных валютных пар».

Однако, на его взгляд, коррекция на фондовом рынке Соединенных Штатов еще не завершена – в теории рынок всегда тестирует локальный минимум прежде, чем наблюдается продолжение движения вверх.

Оценивая по нашей просьбе возможное влияние на казахстанский фондовый рынок, аналитик отметил, что местный рынок, как и всегда, в основном зависит от внутренних факторов. Тем не менее дальнейшее ослабление доллара, вероятно, приведет к росту цен на металлы и нефть, что будет иметь позитивный эффект для экономики Казахстана в целом, и это, конечно же, в той или иной мере может отразиться и на локальном фондовом рынке. По крайней мере, на бумагах компаний-экспортеров.

Слабый доллар может вернуть спрос

Аналитики «Казкоммерц Секьюритиз», посвятившие событиям прошлой недели на американском фондовом рынке отдельный обзор, выделили две основные версии произошедшего, имеющие право на жизнь. Первая из них состоит в том, что рынки не посчитали январские потребительскую и базовую инфляции, оказавшиеся ниже ожиданий, достаточно сильной предпосылкой для ужесточения денежно-кредитной политики и перетекания ликвидности в долговой сегмент, прежде всего, американских госбумаг.

На инфляцию в США в январе влияло несколько разовых факторов, в том числе рост цен на некоторые виды одежды и достаточная высокая стоимость нефтепродуктов. Альтернативной версией происходящего от авторов отчета является доминирование долгосрочных проблем с американским госдолгом, предопределяющих слабость доллара.

Ни одна из этих предпосылок не выделена в качестве приоритетной, тем не менее осуществление и той, и другой может способствовать повышению аппетита к рискам.

По оценкам аналитиков, «снижение опасений по инфляции и ускоренному повышению ставок в США должно вернуть игроков к покупкам подешевевших акций. Если дело в растущем госдолге Штатов, то доллар продолжит снижение, что вернет спрос на рисковые активы: акции и сырьевые товары, включая нефть. Рынок гособлигаций США со временем придет к равновесию за счет роста спроса на них со стороны стран-экспортеров нефти».

В ожидании

При этом, несмотря на не угрожающий уровень инфляции и не впечатляющий рост розничной торговли, срочный рынок увеличил вероятность повышения ставки по федеральным фондам в марте с 78% до 83%, а шансы четырехкратного повышения ставки ФРС в 2018 году выросли с 17,5% до 26%.

Доллар, однако, остается слабым, и предпринял достаточно вялые попытки укрепления по отношению к евро и другим мировым валютам на этой неделе. События на финансовых рынках весьма быстро оказывают влияние на мировую реальную экономику.

Проявлением этого стало неожиданное отрицательное внешнеторговое сальдо японской экономики в январе. Оно составило $943 млрд против профицита в $354 млрд в декабре и произошло, главным образом, вследствие 7-процентного укрепления иены по отношению к доллару накануне произошедшей на фондовом рынке коррекции. Иена на фоне неопределенности планов с ужесточением денежно-кредитной политики в США стала рассматриваться как валюта-убежище.

Суммарные потери фондов, инвестирующих в рынки развивающихся стран, на прошлой неделе составили примерно $400 млн. Отток происходил впервые с октября прошлого года. По оценкам российского «Коммерсанта», снижение интереса инвесторов к фондовым рынкам развивающихся стран было связано с опасениями ужесточения денежно-кредитной политики ФРС США и обвалом мировых фондовых рынков. После разворота, последовавшего за публикацией американской макроэкономической статистики, многие фондовые рынки развивающихся стран возобновили рост, правда, на снизившихся объемах торгов.

Есть и много оценок аналитиков о том, что коррекция после столь продолжительного роста рынка акций не может ограничиться только одним спадом.

Ведущий аналитик ГК «Телетрейд» Анастасия Игнатенко, основываясь на методах технического анализа, считает неизбежной еще как минимум одну глубокую коррекционную волну. Аналитик склоняется к варианту, что была небольшая повышающая волна, которая вот-вот закончится, и начнется еще одно понижение, которое мы ставили выходу маржи на наши услуги. У беговой школы маржа около 10-12%, у школы плавания чуть больше, но все равно это не так много. Кроме того, нужно учитывать и определенные траты. Стадионы просят определенную сумму за разовое посещение, а аренда бассейна забирает 50% от затрат. Я всегда говорю, что то, чем мы занимаемся, это больше не бизнес, а мотивация и вера в свои силы. Больше всего меня приятно удивило, что в Казахстане прекрасно развито электронное правительство. Даже лучше, чем в России. Для того чтобы оформить все документы, у меня ушло около пяти рабочих дней.

Наверное, когда ты горишь идеей, то все трудности и препятствия на твоем пути воспринимаешь как задачи. Так что, когда мы не могли найти тренеров, места для забегов, то воспринимали это как задачи. Единственные трудности, с которыми мы столкнулись, –отсутствие крытого манежа и больших бассейнов в городе. На весь двухмиллионный город нет манежа. Это особенно чувствуется в холода, которые были недавно. Бегунам просто приходилось отсиживаться дома в такое время. Также в городе нет крупных стадионов, а те, что есть, просят определенную плату за каждое посещение. Так много не набегаешься. Сейчас наши ребята тренируются на нескольких стадионах, посещение которых входит в стоимость обучения. Конечно, в Алматы есть много парков. Мы, например, устраиваем тренировки в Парке Горького и Парке Первого президента. Кроме того, в Алматы среднегорье, и, насколько я знаю, многие спортсмены приезжают как раз в такие места, чтобы подготовиться к соревнованиям. Со схожей ситуацией мы столкнулись, когда запускали наше второе подразделение по плаванию.

Правильный тренер

Бег – это преодоление себя. Кто-то бежит за результат, кто-то для того, чтобы получить медаль. В любом случае у человека должна быть цель, он должен понимать, зачем он это делает. Может показаться, что бег очень простой вид спорта. Разве для этого нужно что-то особенное? Просто надевающь кроссовки и бежишь. Но попутно возникает очень много вопросов о том, как правильно ставить ноги и какие кроссовки покупать.

Это может звучать очень странно, но люди не умеют бегать. Как раз из-за этого у многих болят колени, начинаются травмы, когда любители дают себе чрезмерную нагрузку. Бегать нужно учиться, так же, как учиться плавать, например. Лучше всего это делать с тренером, который расскажет о правильном построении стопы или под каким углом держать руки, а также о том, что ни в коем случае не надо бежать быстро. Это ведь главная ошибка любителей, когда человек не может рассчитать свои силы и бежит изо всех сил. Тренер как раз объясняет, что лучше бежать медленно и долго, чтобы это приносило и пользу, и удовольствие.

На начальном этапе, когда мы только запускали проект, часть тренеров очень быстро отсеивалась. Люди просто крутили пальцем у виска и говорили, что невозможно научить человека бегать полумарафон за 7 недель и дать гарантии, что так и будет. Тренеры просто отказывались. К тому же мы ведь не первый раз это делаем. Такой же технологии бега обучают и в Москве. В первую очередь нам нужно было найти тренеров, которые бы сами верили в это и не боялись попробовать. В скором времени мы нашли ребят, которые сами верили в себя. Все тренеры проходят определенную сертификацию, прежде чем начинают преподавать. Сейчас у нас два тренера в 1 love running, четверо ребят в 1 love swimming. Всего в команде около 15 человек.

Переплыть Босфор

За все время существования беговой школы мы обучили примерно около тысячи желающих. В целом по всем направлениям выпускников школы – где-то 5 тыс. У людей, которые к нам приходят, есть определенная цель. Особой популярностью пользуются марафонские дистанции. Правда, к такому марафону необходимо тщательно готовиться. Конкуренция, конечно, есть. Другой вопрос, что никто до нас не подходил к тренировкам так системно. Есть беговые инициативы от Nike running и легких спортивных компаний, но там никто не дает гарантий, что вы пробежите или проплывете дистанцию.

Часто бывает так, что люди узнают о забеге или соревновании где-то в другой стране и просят нас подготовить их. Тогда нам приходится передвигать расписание, чтобы помочь им. Людям нравится спорт. Те, кто закончил у нас школу бега, хотят попробовать что-то еще и идут в школы плавания, а потом переплывают Босфор.

Сейчас мы рассматриваем возможность стать мастер-франчайзи, то есть получить возможность самим выдавать франшизы в регионы. Есть интерес от регионов. Цены там, скорее всего, будут такими же. На беговые тренировки точно. Возможно, мы немного снизим цену на школу плавания, но это потому что аренда бассейна в регионах будет ниже.

Bitcoin – «мертвая кошка», которая живее всех живых

Дмитрий Чепелев

Исходя из поведения основных криптовалют за прошедшую неделю (с 14 по 21 февраля), можно судить о текущем закреплении на рынке восходящего «бычьего» тренда. После падения курса Bitcoin (BTC) до отметки в $6 тыс. многие эксперты скептически отнеслись к возможности скорого восстановления и окрестили рост до $9 тыс. ничем иным, как биржевым термином «отскок дохлой кошки». Тем не менее последующее стремительное преодоление Bitcoin (BTC) рубежей в $10 тыс. 17 февраля и $11тыс. 19 февраля позволяет констатировать факт стабилизации и прогнозировать дальнейшее укрепление «цифрового золота». Отсутствие существенных негативных информационных поводов, вкупе с участившимися позитивными высказываниями регуляторов различных государств по вопросам регулирования рынка также способствуют восстановлению доверие инвесторов после затяжного падения.

Общая капитализация криптовалютного рынка за неделю выросла на $90 млрд и составила $510 млрд. При этом основным бенефициаром роста выступил Bitcoin (BTC), доля которого в общей капитализации составляла 38,5% на утро 21 февраля против 34,7% неделей ранее.

1. Bitcoin (BTC) по состоянию на утро 21 февраля торговался по цене $11 800, увеличив свою стоимость за неделю на 37%, или $3200. При этом далеко не все криптовалюты находятся в «зеленой зоне» роста, что может служить индикатором очередного цикла миграции все большего количества инвесторов в укрепляющийся Bitcoin (BTC), что также может служить драйвером дальнейшего роста.

2. Ethereum (ETH) показал за неделю гораздо менее выдающийся результат, прибавив в стоимости всего 8,6%, и на утро 21 февраля неделю торговался по цене $943. Несмотря на высказывание в Twitter создателя «эфира» Виталика Бутерина о том, что не стоит вкладывать в криптовалюты больше средств, чем инвестор может потерять по причине очень высокой волатильности на рынке, Ethereum показывает достаточно завидную стабильность. Однако за прошедшую неделю ему так и не удалось перешагнуть психологическую отметку в $1000.

3. Ripple (XPR), как и Ethereum (ЕНТ), не сумевший продемонстрировать за прошедшую неделю настольное же существенного роста, как Bitcoin (BTC), прибавил в цене 9,7%. Стоимость Ripple (XPR) на утро 21 февраля составляла $1,13. После увеличения стоимости, продемонстрированного данной криптовалютой на прошлой неделе на фоне партнерства с UAE Exchange, анонсированного 10 февраля, Ripple (XRP) вел себя достаточно сдержанно, лишь недолго пробив рубеж в $1,2 днем 17 февраля. Однако не сумев закрепиться, уже 18 февраля он опустился до уровня $1,13, на котором провел большую часть недели.

Нас не догонят!

На волне все большего проникновения технологии blockchain и криптовалют в массы правительства и законодатели многих государств начинают все сильнее задумываться не о запрещении, а о мягкой регуляции криптовалютный отрасли, которая может стать существенным стимулом экономического роста.

Планы правительства России, ранее заявившего о разработке законопроекта, касательно регулирования рынка покупки/продажи криптовалют и Первичного размещения токенов (ICO), обрастают новыми подробностями. По заявлению председателя комитета Государственной Думы Российской Федерации по финансовому рынку Анатолия Аксакова, депутаты готовы всячески содействовать скорейшему принятию нормативно-правовой базы для регулирования крипторяынка. В частности, речь идет о законопроекте о финансовых активах и краудфандинге. По заявлению парламентария, «предусматривается принятие более 50 законов по разным вопросам цифровой экономики. Естественно, мы понимаем, что это очень важно для бизнеса, для государства, для снижения издержек, улучшения производительности труда. Но в Госдуме мы представляем наших избирателей, поэтому, прежде всего, будем концентрировать внимание на человеке, на его правах».

Тем временем, пока в РФ парламентарии только обсуждают принятие новых крипторегулирующих законодательных актов, Беларусь может похвастаться уже вступившим в силу декретом президента «О развитии цифровой экономики». Помимо общих вопросов деятельности компаний, работающих в IT-сфере, декрет также закрепляет в законодательстве и наделяет юридической силой смарт-контракты, выполняемые в сети blockchain. Кроме того, в декрете закладываются основные направления регулирования ICO, которые направлены на мягкое регулирование в духе недавно озвученного в США принципа «не навреди». Анализируя новый белорусский законодательный акт, компания Deloitte СНГ в своем обзоре отметила то, что «многие положения декрета уникальны в контексте текущего мирового опыта», а «разработанные основы правового регулирования смарт-контрактов и иные новеллы в области регулирования криптоэкономики заслуживают серьезного внимания со стороны не только стран СНГ, но и всего мира».

В Канаде центральный банк задумывается не только о том, как регулировать криптовалюту, но и над тем, как обезопасить ее владельцев от кражи цифровых активов. В частности, под пристальным контролем ЦБ Канады планируется создать защищенное хранилище для приватных ключей доступа к криптокошелькам. По заявлению представителей банка: «Центральный банк Канады ставит целью не только хранить ключи в своем чрезвычайно защищенном хранилище, но и постоянно совершенствовать систему безопасности для того, чтобы киберпреступники не смогли получить к ним доступ. Это особенно важно в свете того, что хакеры сами не сидят сложа руки и постоянно совершенствуют способы взлома кошельков».

В Венесуэле во вторник 20 февраля президент страны Николас Мадуро объявил о старте предварительной продажи национальной криптовалюты Petro. Первый этап продажи, стартовавший 20 февраля, продлится до 19 марта. Общий объем выставленных на продажу Petro на данном этапе составит 82 млн. Всего планируется к выпуску 100 млн Petro, каждый из которых будет подкреплен 1 баррелем венесуэльской нефти.

«Легкие деньги» на pump-n-dump

Комиссия США по срочной биржевой торговле (CFTC) выступила с информационным сообщением о схемах pump-n-dump (вид рыночной спекуляции, при котором группа лиц умышленно манипулирует ценами на тот или иной актив, в данном случае криптовалюту, чтобы искусственно завысить его стоимость, а затем быстро продать). Одним из самых интересных нюансов данного сообщения является гарантирование награды за информацию, способствующую разоблачению лиц, занимающихся pump-n-dump.

«Если вы владеете эксклюзивной информацией, которая может стать основанием для наложения штрафа в размере не менее $1 млн, то вы сможете претендовать на получение 10-30% в виде вознаграждения», – говорится в сообщении.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 14 по 21 февраля 2018 г.)

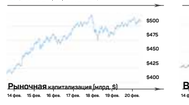


График колебаний курса **Bitcoin (BTC)**
(с 14 по 21 февраля 2018 г.)

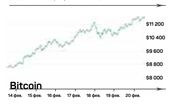


График колебаний курса **Ethereum (ETH)**
(с 14 по 21 февраля 2018 г.)

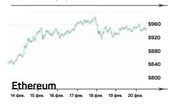


График колебаний курса **Ripple (XPR)**
(с 14 по 21 февраля 2018 г.)

Доля топ-3 **криптовалют**
в общей капитализации рынка криптовалют

Топ-3 криптовалют	14 февраля 2018 г.	21 февраля 2018 г.
1. Bitcoin **(BTC)**	34.7%	38.5%
2. Ethereum **(ETH)**	19.7%	18.9%
3. Ripple **(XPR)**	9.6%	8.7%

КАПИТАЛ

Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Люди избавились бы от половины своих неприятностей, если бы договорились о значении слов. Декарт

Когда идет облава на волков, первыми разбегаются зайцы. Феликс Кривин

Способный человек страдает от желания стать еще более способным. Конфуций

Быть щедрым — значит давать больше, чем можешь; быть гордым — значит брать меньше, чем нужно. Д. Джебран

Сколько можно заработать на беговой школе?

Адина Байкинова

Похоже, что спортивные школы могут отнять определенную долю рынка у традиционных фитнес-залов. Любители уже не хотят тягать железо или качать пресс. Пробежать марафон в Нью-Йорке или проплыть пролив Босфор – вот новые амбициозные цели, которые преследуют энтузиасты спорта. Именно благодаря этому на рынке стали появляться школы бега, плавания и сайклинга, которые показали себя еще и прибыльным бизнесом. Владимир Назаренко, основатель школы правильного бега I love running в Казахстане, рассказал «Капитал.kz» о том, как открыть беговую школу и можно ли заработать на спорте.

Бизнес-энтузиасты

Вообще, I love running было сообществом друзей, которые решили в 2010 году пробежать Нью-Йоркский марафон. Тогда это даже был не бизнес, а о школе и речи никакой не было. Уже позже, на фоне любви к бегу появилась школа, а мы были первыми, кто открыл филиал за пределами России. Идеи создать свой бизнес, тем более по спортивной франшизе, тогда у меня не было. В течение очень долгого времени я работал на радио и сам был участником I love running в Москве, так что на себе почувствовал, что школа дает результаты. Самое важное было то, что школа давала гарантии, что вы пробежите марафон, даже если раньше ничем не занимались. Это очень мотивирует. За семь недель специалисты обещают любого новичка научить правильно бегать. Когда ты встаешь в пять утра, чтобы потренироваться или отказываешь себе в чем-либо, ты должен видеть результат. В скором времени у меня появилась работа в Алматы, и я предложил основателям открыть первую школу бега в Казахстане.

Первые трудности

Франшиза обошлась нам в 100 тыс. рублей по старому курсу. На самом деле тогда она стоила около $3 тыс., но так как обе страны находились в Таможенном союзе, то мы перевели сумму в рубли. Нельзя сказать, что мы ставили высокую маржу на наши услуги. У беговой школы маржа около 10-12%, у школы плавания чуть больше, но все равно это не так много. Кроме того, нужно учитывать и определенные траты. Стадионы просят определенную сумму за разовое посещение, а аренда бассейна забирает 50% от затрат. Я всегда говорю, что то, чем мы занимаемся, это больше не бизнес, а мотивация и вера в свои силы. Больше всего меня приятно удивило, что в Казахстане прекрасно развито электронное правительство. Даже лучше, чем в России. Для того чтобы оформить все документы, у меня ушло около пяти рабочих дней.

Наверное, когда ты горишь идеей, то все трудности и препятствия на твоем пути воспринимаешь как задачи. Так что, когда мы не могли найти тренеров, места для забегов, то воспринимали это как задачи. Единственные трудности, с которыми мы столкнулись, –отсутствие крытого манежа и больших бассейнов в городе. На весь двухмиллионный город нет манежа. Это особенно чувствуется в холода, которые были недавно. Бегунам просто приходилось отсиживаться дома в такое время. Также в городе нет крупных стадионов, а те, что есть, просят определенную плату за каждое посещение. Так много не набегаешься. Сейчас наши ребята тренируются на нескольких стадионах, посещение которых входит в стоимость обучения. Конечно, в Алматы есть много парков. Мы, например, устраиваем тренировки в Парке Горького и Парке Первого президента. Кроме того, в Алматы среднегорье, и, насколько я знаю, многие спортсмены приезжают как раз в такие места, чтобы подготовиться к соревнованиям. Со схожей ситуацией мы столкнулись, когда запускали наше второе подразделение по плаванию.

Правильный тренер

Бег – это преодоление себя. Кто-то бежит за результат, кто-то для того, чтобы получить медаль. В любом случае у человека должна быть цель, он должен понимать, зачем он это делает. Может показаться, что бег очень простой вид спорта. Разве для этого нужно что-то особенное? Просто надевающь кроссовки и бежишь. Но попутно возникает очень много вопросов о том, как правильно ставить ноги и какие кроссовки покупать.

Это может звучать очень странно, но люди не умеют бегать. Как раз из-за этого у многих болят колени, начинаются травмы, когда любители дают себе чрезмерную нагрузку. Бегать нужно учиться, так же, как учиться плавать, например. Лучше всего это делать с тренером, который расскажет о правильном построении стопы или под каким углом держать руки, а также о том, что ни в коем случае не надо бежать быстро. Это ведь главная ошибка любителей, когда человек не может рассчитать свои силы и бежит изо всех сил. Тренер как раз объясняет, что лучше бежать медленно и долго, чтобы это приносило и пользу, и удовольствие.

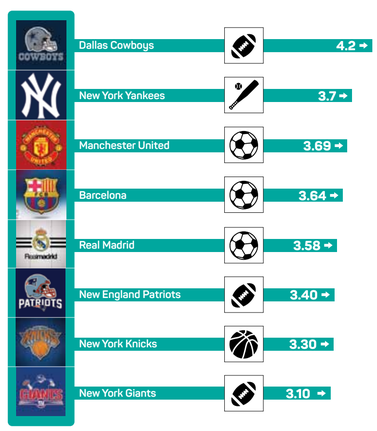
На начальном этапе, когда мы только запускали проект, часть тренеров очень быстро отсеивалась. Люди просто крутили пальцем у виска и говорили, что невозможно научить человека бегать полумарафон за 7 недель и дать гарантии, что так и будет. Тренеры просто отказывались. К тому же мы ведь не первый раз это делаем. Такой же технологии бега обучают и в Москве. В первую очередь нам нужно было найти тренеров, которые бы сами верили в это и не боялись попробовать. В скором времени мы нашли ребят, которые сами верили в себя. Все тренеры проходят определенную сертификацию, прежде чем начинают преподавать. Сейчас у нас два тренера в 1 love running, четверо ребят в 1 love swimming. Всего в команде около 15 человек.

Переплыть Босфор

За все время существования беговой школы мы обучили примерно около тысячи желающих. В целом по всем направлениям выпускников школы – где-то 5 тыс. У людей, которые к нам приходят, есть определенная цель. Особой популярностью пользуются марафонские дистанции. Правда, к такому марафону необходимо тщательно готовиться. Конкуренция, конечно, есть. Другой вопрос, что никто до нас не подходил к тренировкам так системно. Есть беговые инициативы от Nike running и легких спортивных компаний, но там никто не дает гарантий, что вы пробежите или проплывете дистанцию.

Часто бывает так, что люди узнают о забеге или соревновании где-то в другой стране и просят нас подготовить их. Тогда нам приходится передвигать расписание, чтобы помочь им. Людям нравится спорт. Те, кто закончил у нас школу бега, хотят попробовать что-то еще и идут в школы плавания, а потом переплывают Босфор.

Сейчас мы рассматриваем возможность стать мастер-франчайзи, то есть получить возможность самим выдавать франшизы в регионы. Есть интерес от регионов. Цены там, скорее всего, будут такими же. На беговые тренировки точно. Возможно, мы немного снизим цену на школу плавания, но это потому что аренда бассейна в регионах будет ниже.



Топ-5 странных франшиз

Комната гнева, накладной животик и мужчины в килтах

Валентина Нейштет

Если вы не прельщает попытка открыть второй Макдональдс в своем городе, то можно обратить внимание на необычные или даже странные франшизы, которые, тем не менее, можно считать вполне успешными. Большинство из них находится в рамках адекватности, но есть и совсем «белые вороны» в семье. «Капитал.kz» рассказывает о пяти наиболее удачных примерах бизнеса на странных франшизах.

Anger room

«Приходите, ломайте все к чертям и уходите счастливыми» – так звучит лозунг франшизы из США, которая предлагает выплеснуть свой гнев на неодушевленных предметах. По аналогии с комнатой страха, франшиза комнаты гнева оборудована так, чтобы посетители могли «спустить пар» на ненужной электронной технике, мебели или манекенах из магазина. За символические $25 клиенты могут посетить особую комнату, где им дается возможность крушить и ломать все, что попадется на глаза. Перед тем, как войти туда, посетителям выдается специальное защитное снаряжение, а также бейсбольная бита, клюшка, лом или кувалда. У компании есть бизнес-предложение для групповых соберушек. «Лучший тимбилдинг для всей команды», – рекламируют услугу на официальной странице франшизы.

Bottle & Bottega

Своеобразные арт-вечеринки с вином и рисованием устраивают уже давно, а вот делать на этом бизнес и даже продавать франшизу стали в Bottle & Bottega. По сути, в барно-квестовый досуг с безыскусными алкоразвлечениями входят урок рисования и бокал вина на выбор. Приглашенный мастер выдает всем по изображению, которое гости и должны будут рисовать. Особых навыков в живописи основатели не требуют: на уроки можно приходить даже с чистым листом – было бы желание.

Men In Kilts Window Cleaning

Как понятно из названия, Men In Kilts Window Cleaning просто клининговая компания с необычным маркетинговым подходом. «Мужики в килтах моют окна и фасады домов», – так звучит лозунг компании. Компания, основанная в 2002 году канадцем Николасом Брэндом (шотландцем по происхождению), решила продвигать образ сурового викинга в зеленой клетчатой юбке, который убирает задний двор и моет окна. Необычный подход сделал свое дело: за первые четыре года работы компании «мужики в юбках» заработали почти $6 млн и вышли на соседние с Канадой рынки.

The Beerbelly

Франшиза для настоящих алкоголиков – The Beerbelly – предлагает специальную насадку, которая остается незаметной на теле, а внутри помещается контейнер с вином или пивом (на ваш выбор). Содержимое поступает по трубочке, так что теперь можно пить всегда и везде (хоть на детских утренниках) и не получать за это осуждение со стороны окружающих. Прекрасный способ прятать алкоголь. Контейнеры для алкоголя представлены в различных форматах. Для девушек летом лучше подойдет контейнер в виде банки от крема для загара, для занятий в спортивном зале – в виде спорт-бра. Для мужчин есть специальный накладной пивной животик.

Bio-One

В случае, если вы не падаете в обморок от вида крови, а меловые линии, которыми недавно обводили труп, вас не смущают, то вы вполне можете приобрести франшизу Bio-One. Компания занимается уборкой мест преступлений, убийств или самоубийств, так что сильный желудок вам пригодится. Согласно веб-сайту компании, на место франчайзи идет строгий отбор: компания готова сотрудничать с партнерами в области реставрационных работ. Это на случай, чтобы франчайзи заранее знал, как залатывать дыры от пуль в гипсокартонных стенах. После того, как вы пройдете полную подготовку в штаб-квартире компании в Лас-Вегасе и получите соответствующие сертификаты, корпоративное управление специально приедет в ваш родной город для проведения маркетинговой кампании. Чтобы все знали, кто убирает места преступлений.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

GE ПРОДАСТ ЧАСТЬ БИЗНЕСА

General Electric Co. договорилась продать часть своего подразделения по производству источников света, что стало первым шагом по полному выходу корпорации из этого бизнеса. В рамках сделки подразделения GE Lighting в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Турции, а также Global Automotive Lighting будут проданы компании, принадлежащей бывшему главе GE Hungary Йоргу Байеру. Новый бизнес будет работать под маркой Tungsram Group. Аналогичное название имел крупный венгерский производитель электротехнического оборудования, созданный в конце XIX века. В сделку, сумма которой не разглашается, не вошел бизнес GE Lighting в Северной Америке. GE решила продать в рамках реструктуризации активы на $20 млрд и сфокусироваться на трех ключевых направлениях: продукции для авиации, энергетики и здравоохранения. Компания изучает возможность разделения основного бизнеса на отдельно торгуемые подразделения. В ноябре General Electric объявила о сокращении квартальных дивидендов наполовину из-за слабых финансовых показателей и падения капитализации. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

SAMSUNG ЗАЙМЕТСЯ ПЕРЕРАБОТКОЙ СМАРТФОНОВ

Подразделение корпорации Samsung Electronics Samsung SDI, занимающееся производством дисплеев и аккумуляторов, включая автомобильные, начнет перерабатывать старые смартфоны для извлечения из них кобальта. Как пишут «Ведомости», кобальт используется для производства литий-ионных аккумуляторов смартфонов и электромобилей. Сейчас основным по

Поставить бизнес на собственные лыжи

Георгий Ковалев

Основатель третьей по величине в Казахстане сети спортивного снаряжения «Экстремал», горнолыжник Юрий Сидоров смог 70% продаж обеспечить за счет товаров собственных марок

Любой фанат горнолыжного спорта Алматы не мог не заметить признаки если не доминирования, то широкой популярности марки BIWEC. Всего несколько лет назад на лыжах и сноубордах этого бренда можно было видеть детей и начинающих. Сейчас даже и звезды «Инстаграма» не считают зазорным опубликовать фотографии со сноубордом с надписью BIWEC.

Линейка продуктов с этим знаком самая исчерпывающая: от велошлемов до сноубордов со всей сопутствующей экипировкой. Возможно, не все знают, что BIWEC – бренд казахстанский. Его владелец – Юрий Сидоров, горнолыжник и предприниматель, известный также как основатель спортивной торговой сети «Экстремал». Для «Капитал.kz» предприниматель раскрыл секреты развития торговой сети и продвижения новых торговых марок без помощи специалистов в области рекламы и маркетинга.

Как минус переходит в плюс

Юрий Сидоров не скрывает, что первая реакция людей на его торговый знак была резко отрицательная. «Мне говорили: что за ерунду ты придумал. Коверкали, называли бивисом, говорили, что на лыжах этой марки будут кататься только за деньги, – рассказывает Юрий Сидоров. – Время шло, разговоры прекратились, а марка в сознании задержалась. Так мы подобрали ключ к рынку, который переживает пик насыщения и жесткой сайлинчивой конкурентные битвы. Пирамиды ведь не только финансовые создаются, существует пирамида товарно-материальная. Продавать что-то новое все труднее, прежде надо вытеснить из сознания покупателя засевшие там бренды и марки. Поэтому 14 лет жизни BIWEC – это ежедневная битва».

Те, кто разделял любовь к оутдор-спорту все эти 14 лет, наверняка помнят первый вариант написания бренда: резкий, намеренно подростковый, общая цветовая гамма черная, а W была выполнена в форме молнии ярко-красного цвета. Обращала на себя внимание и провокационная расцветка снаряжения. В общем, незамеченной марке не суждено было быть.

И всегда возникал вопрос: что за «Бивек» такой? Что это означает? Есть ли в этом скрытый смысл? «Когда я задумался над созданием своего бренда, я наброскал навскидку слова, которые ассоциируются с движением, скоростью, спортом, экстримом. Я думал, если придумаю слово, созвучное с крутыми мировыми брендами, подцепиться будет легче, – говорит Юрий Сидоров. – Название должно было быть коротким, чтобы в голове застревало. Я перебирал: «Бугатти», «Бентли», «Богнер»… Так определился с первой буквой. В моем понимании это байк. Ну а потом уже летче пошло: интернешнл, ворлд, экстрим, клаб. Получилось BIWEC».

Торговый знак увидел в граффити на Тайване

К необходимости сохранять «каноничность образа» бренда и торгового знака Юрий Сидоров относится скептически. Всю историю развития образ жил, дышал, развивался и менялся. В написании на смену подростковой угловатости шрифта пришла зрелость классики. Такая же трансформация была и у торгового знака. «Как мы рисовали знак. Он тоже поначалу был более угловатый и прошел через несколько модернизаций. Вообще, подсказку я увидел на Тайване, в граффити на стене, – говорит Юрий Сидоров. – Смотрел на него и думал: как образно отражена наша бизнес-идея. Вот стрелки вовнутрь – это товар входит в систему. Стрелки наружу – это товар выходит на рынок. И принял эту идею за основу».

Особенность успеха проекта BIWEC – полное отсутствие профессионального маркетингового сопровождения. Юрий Сидоров считает, что команда должна быть компактной и многофункциональной. Вместо дорогостоящих консультантов гуру рынка мозговые штурмы, финальная идея формируется из компромисса множества предложений. «На первых товарах наш знак совсем не читался. Тогда я стал общаться с людьми из сферы рекламы и маркетинга, они подсказали следить за тенденциями, которые вокруг складываются, пропускать их через себя, – говорит Юрий Сидоров. – Теперь у меня в телефоне папка «Сейф идей». Фотографирую все новое, что вижу, ловлю разные логотипы, новые товары. Вот видите: казахский орнамент, национальная цветовая гамма – мы всегда подчеркиваем, что мы из Казахстана».

Корни компании подчеркивают и новые торговые марки: ALGA, ZEVS, SILKWAY. Удивительно, но последнее слово при всей очевидности никто до Юрия Сидорова не догадался зарегистрировать как торговую марку. «Почему новые бренды? Конкуренция подталкивает. Некоторые компании имеют несколько брендов, а начинка одна, например, «Тойота-Лексус». И у нас появилось понимание того, что человек хочет делать индивидуальный выбор, – рассказывает Юрий Сидоров. – Создать бренд или сеть магазинов большого ума не надо. Самое сложное – найти людей и создать команду. Вот мы сейчас зашли в Россию, а дальше Новосибирска двинуться не можем: не на кого опереться. Это ведь как отдельную семью создать, надо найти лидера, воспитать его, чтобы он задавал тональность и динамику окружению. Я понял, что постоянно надо заниматься селекцией, нельзя останавливаться».

Владелец отвечает за все

Юрий Сидоров руководствуется редкими по нынешним временам принципами управления бизнесом. Нет никакой системы, рамок должностных инструкций. Любой работник в любой момент должен быть готов продать товар, перевезти его, поработать грузчиком или заняться уборкой. «Надо сильно себя ограничивать. Люди часто спрашивают, почему при такой торговой сети я езжу на старой машине. Это потому что у меня есть цель, есть команда, за которую я отвечаю. Я верю в свои силы и работоспособность. И подбираю людей, готовых биться. Но при этом мы всегда готовы к компромиссам, к любым предложениям, – говорит Юрий Сидоров. – Основа, стержень бизнеса – это я. Насколько я стабилен, насколько я готов жертвовать, так все и сложится. Я работаю с 8 утра до 8 вечера, и это правило распространяется на всех в команде, потому что в итоге это становится основным конкурентным преимуществом. В прошлом году у нас был прирост 30%, потому что «Мегаспорт» ушел с рынка. Как это происходит? Все начинается с руководства, если оно расслабляется, часто отдыхает, позволяет себе дорогие покупки, в итоге это приводит к перекосу в финансовых делах. Когда расходная часть тянет вниз – бизнес тонет».

Что касается позиции на рынке, то Юрий Сидоров оставляет за собой третью позицию, уступая первенство «Спортмастеру» и Limporo. По его оценке, сеть «Экстремал» обеспечивает 20% продаж оутдор-товара Алматы. 70% от проданного – товары собственных марок.

Под маркой «Экстремал» работают 10 магазинов, 4 принадлежат Юрию Сидорову, остальные приобрели франшизу. Также по франшизе открылись магазины в Кыргызстане. Магазин в Новосибирске принадлежит сети «Экстремал».

Никаких государственных дотаций сеть не получает. В основе успеха точный расчет, минимизация расходов, понимание своих целей и нужд покупателя. «Я начал в 2000-х с проката велосипедов. Делал на них наклейки «Экстремал» и запускал на рынок. Был первым на этом рынке, но через год появились клоны, которые поступали точно так же, даже наклейки делали такие же. Потом я стал чувствовать зависимость от поставщиков – они всегда пытаются тобой манипулировать, ужесточать условия, угрожать уходом. Свой бренд стал для меня уходом от этих манипуляций, – говорит Юрий Сидоров. – Я побывал на выставках производителей в Китае и Тайване. У них есть оборудование, его надо загружать. Все европейские и американские бренды размещают у них заказ, никто производством не занимается. Для нас себестоимость товара получается на 15% дешевле, потому что это наш бренд».

Весь горнолыжный сезон Юрий Сидоров проводит на Шымбулаке, работая горнолыжным инструктором. «Почему эта работа должна быть? Обучение – первая часть заложенной цепочки. Надо обучиться, потом купить снаряжение, обменять или продать устаревшее, – говорит Юрий Сидоров. – Я вырос в горных лыжах и знаю, что надо человеку, впервые пришедшему на склон, и передаю ему свое видение. Со мной для него будет решена любая задача».

Как теплица в Топаре снабжает овощами города Сибири

Почему россияне предпочли казахстанские овощи китайским?

Сергей Буянов

Один из крупнейших в Казахстане тепличных комплексов в поселке Топар (40 км от Караганды) вырос из подсобного агрокомплекса местной гидроэлектростанции. Энергетики избавились от непрофильного актива, когда устаревшие технологии и изношенная инфраструктура практически похоронили все перспективы. Но проведенная новыми владельцами реконструкция сделала «Топарские теплицы» лидером отрасли и позволила снабжать свежими овощами и экзотическими фруктами не только Казахстан, но и города Сибири. «Капитал.kz» поинтересовался у Султана Мурсалимова, директора ТОО «Топарские теплицы», выгодно ли и продуктивно ли выращивать овощи в Казахстане, в том числе на экспорт.

Как рос бизнес

Начатая в 2011 году реконструкция предполагала в первую очередь ремонт стенных блоков, восстановление остекления, а также полную замену технологии на 14 гектарах закрытого грунта. Было решено уйти от работы с почвой и начать выращивание растений на торфо-вермикулитных и перлитовых субстратах. Параллельно протянули капельное орошение, что позволило обеспечить точечное внесение питательных веществ. А ведь до этого полив осуществлялся вручную, шлангами!

В первый сезон высадили 6,5 га огурцов, 5 га томатов, 1 га перца, 1 га зелени – салат, укроп, петрушка и т.д. Урожай начали получать в конце февраля 2012 года, план на год определили в 2,7 тыс. тонн. Это стало серьезным подспорьем для Караганды, годовая потребность которой только в огурцах составляет 15 тыс. тонн. Также поставки сразу же пошли и в Астану. Отметим, что до модернизации в Топаре производилось всего порядка 450 тонн овощей в год.

На этом реконструкция не завершилась. Этап за этапом комплекс становился все современнее и производительнее. Венцом проекта модернизации стал запуск в начале 2014 года новейшей теплицы европейского производства на площади 8 га. Прежде всего, впечатляет современная конструкция теплицы высотой 7,5 метра. Чем больше внутренний объем теплицы, тем более высоких урожаев можно добиться. Стенки из поликарбоната отлично пропускают свет, при этом способны спокойно выдерживать морозы до минус 50 градусов.

Кроме того, в теплице полностью автоматизированная система управления технологическими процессами. Человеческий фактор сведен к минимуму, что очень важно. Микроклимат поддерживается автоматически, полив регулируется электронными приборами. Кстати, система полива сделана так, что 20% воды, которая обычно не впитывается растениями, а уходит в грунт, тут собирается и идет на повторный полив. Учитывая, что эта вода обогащена минеральными веществами, экономия выходит весьма и весьма существенной.

Новый комплекс был полностью отдан под выращивание двух видов огурцов – гладких и корнишонов. Еще на 8 га площадей в подгройках прежних лет начали выращивать томаты. Болгарский перец занял 0,6 га. А на 40 стоках раскинулась гордость всего комплекса – лимонная роща, в год способная давать до 40 тонн экзотических фруктов. Таким образом, на сегодня общая площадь комплекса составляет 20 га, на которых трудятся 250 человек.

Электроэнергия не успевает за овощами

Запуск современной европейской теплицы позволил перейти на круглогодичный цикл производства благодаря установке системы досветки. Это специальные лампы, которые в самый темный сезон года (ноябрь, декабрь, январь) создают необходимый световой режим для роста растений. Благодаря этому, а также вследствие отработки технологий объем производства ежегодно увеличивается – прибавку дают зимние месяцы. Цифры такие: если в январе 2016 года тут собрали около 30 тонн овощей, то в первый месяц 2017-го – уже 40 тонн. А январь нынешнего года принес рекорд – порядка 85 тонн. Но есть огромный потенциал для дальнейшего роста, реализация которого зависит от решения одной технической проблемы.

«Наш план производства на нынешний год составляет 4,5 тыс. тонн, тогда как в 2017 мы произвели 4,2 тыс. тонн, – говорит Султан Мурсалимов. – Но можем нарастить объем намного сильнее, если полностью задействуем систему досветки. Сейчас мы ее используем лишь частично, лампы работают на треть своей мощности. Причина в нехватке напряжения. То есть нам не хватает электроэнергии. Если же проблему решим, мы сможем увеличить производство овощей на 50% – до 6,5 тыс. в год!»

В 2014 году смета прокладки линии электропередачи длиной 3 км и строительства подстанции была составлена, стоимость определили в 740 млн тенге. Предполагалось, что финансирование поступит из бюджета в рамках «Дорожной карты бизнеса». Однако этого не случилось. Нынешние власти Карагандинской области задумались о решении проблемы, поскольку производство овощей – один из приоритетов. «Топарским теплицам» предложено составить проектно-сметную документацию. Есть шанс, что за лето линию построят, и следующий сезон для теплиц пройдет при полном освещении.

Вытесняем Китай из Сибири

Увеличение объема выращиваемых огурцов, томатов, перца позволит не только полнее закрывать потребности самого региона, но и наращивать экспорт. Уже сегодня порядка 20% продукции «Топарские теплицы» поставляют в торговые сети Сибири. В числе получателей порядка 15 городов России – Омск, Томск, Красноярск, Кемерово и другие. Они готовы увеличивать закупки, поскольку успели оценить качество продукции. Все заинтересованы в свежих овощах, поскольку сейчас зимой наши граждане в основном едят овощи, которые привозятся из Китая. Зачастую это продукция очень низкого качества, содержащая большое количество нитратов и пестицидов. К тому же для того чтобы овощи выдержали долгую перевозку, их обрабатывают специальными веществами, которые не дают им подгнивать и плесневеть. Вместе с тем здоровью людей эти вещества пользы не приносят. Топарская же продукция экологически чистая и не проходит никакой химической обработки. В этом нет нужды, потому что с момента, как огурец срывается, и до того, как он оказывается на прилавке, проходит всего несколько часов.

«Фишка» топарских огурцов – их срывают так, что на овоще остаются цветочки, которые могут сохраняться всего 2-3 дня. После этого они высыхают и опадают. И если вы видите цветочек, можете быть уверены: огурец свежий, только что с грядки.

«Сейчас килограмм наших огурцов стоит порядка 850 тенге, – говорит Султан Мурсалимов. – Да, на базаре можно найти продукцию и дешевле, по 500 тенге. Но ее качество очень низкое. Я всегда говорю: нельзя сравнивать яд за 500 тенге с витаминами за 850. Россияне именно поэтому остановили свой выбор на нас. Они сравнили продукцию разных комплексов Казахстана, провели анализ содержания вредных веществ, изучили способность овощей выдерживать транспортировку. И предложили скупать у нас вообще весь урожай на корню. Конечно, на это мы пойти не можем – у нас есть обязательства обеспечения продукцией в торговые сети Казахстана, и мы это хорошо понимаем».

Насекомые вместо пестицидов

«Топарские теплицы» изначально взяли курс на производство экологически чистой продукции. Для этого тут была создана своя биологическая лаборатория, где выращивают полезных насекомых. С их помощью (а не ядами) борются с различными вредителями – той же тлей или белокрылкой. Это намного эффективнее и безопаснее, чем использовать химикаты.

Кстати, о насекомых – сюда регулярно привозят шмелей, из Европы или Израиля. Одно из основных «мест работы» для них – та самая лимонная роща. Дело в том, что плоды с опыленных цветов получаются более крупными и насыщенными сахаром. А общая урожайность вырастает на 30%.

Не зеленые, а желтые лимоны

«Изначально саженцы лимонов нам привезли из Узбекистана, Москвы и Усть-Каменогорска, – говорит агроном Елена Журавлева. – Высадили их в 2000 году, и в 2004-м они дали первый урожай. Сорта подобрали очень удачные, «Мейера» и «Юбилейный», они сочнее и вкуснее привозных. Кроме того, кожура у наших тоненькая-претоненькая».

Специалисты отмечают, что доставка привозных лимонов из южных стран занимает от 3 до 8 недель. Поэтому импортные плоды срываают с веток полузеленными, и их качество от этого страдает – большое количество витаминов и полезных веществ к этому моменту еще не успевает выработаться, поскольку лимон еще не получил то количество тепла и света, которое ему нужно. Местные же лимоны срываются с ветки в стадии полной спелости и быстро попадают на прилавки, неся с собой полноценный вкус и пользу.

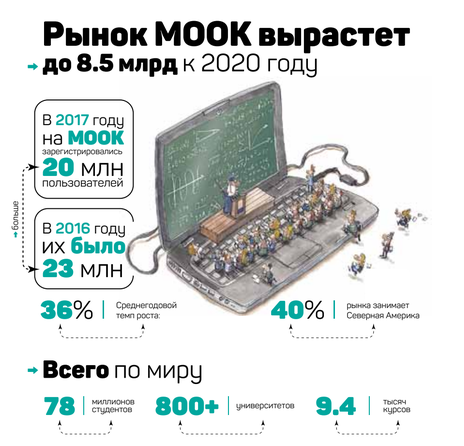
Кстати, в тепличном комплексе небольшая оранжерея, где растет несколько деревьев с другими экзотическими фруктами – мандаринами, грейпфрутами, кокосами. Сюда приходят просто ради атмосферы, как в оазис, согревающий в холодную зимнюю стужу.

Новая грамотность

Как технологии уберизируют образование

Адина Байкинова

Когда слышишь слово «edtech», на ум сразу приходят различные гаджеты и технологии, выступающие подспорьем для образовательного процесса. Очки дополненной реальности помогают лучше воспринимать материал, а боты объясняют студентам причины промышленной революции. Но все это только поверхностная часть того, что мы видим. Консервативная и строго зарегулированная отрасль начинает меняться под действием диджитализации даже в области подачи лекции. Рынок с завидной регулярностью пополняется компаниями, которые предлагают массовые открытые онлайн-курсы в партнерстве с крупнейшими университетами мира. Хорошо это или плохо, пока непонятно. В любом случае диджитализации образования вряд ли удалось бы избежать. Технологии уберизируют даже этот рынок. Образование с доставкой на дом. «Капитал.kz» рассказывает, можно ли построить бизнес на образовании и почему университеты выкладывают свои лучшие курсы в бесплатный доступ.



Образование с доставкой на дом

Рынок edtech просто огромен. Чтобы вы понимали насколько, Дэвид Бэйбридж в материале для Techcrunch приводит цифру в $5 трлн. Инвестиции в разработки в этой области должны достигнуть $252 млрд к 2020 году. Это несмотря на то, что несколькими годами ранее в один только Uber было инвестировано больше, чем во всё edtech вместе взятый. Не удивительно, что инвесторы стали посматривать в сторону образования, а на рынке стали появляться массовые открытые онлайн-курсы, работающие как послы доброй воли. Вместе с новыми проектами пришли и дополнительные инвестиции. Массовые открытые онлайн-курсы (МООК) дали возможность студентам прослушать курс лекций крупнейших университетов совершенно бесплатно.

Пионерами в области открытых онлайн-курсов были два преподавателя из Стэнфорда – Дафна Коллер и Эндрю Энг, которые создали Coursera. Идея была в том, чтобы выкладывать короткие лекции и обучающие материалы для тех, кто по каким-либо причинам не мог себе позволить учебу в университете. Традиционную модель образования этим никто не отменил, а студенты могли прослушать курс лекций от профессора без заоблачной оплаты за это. МООК стал социальным феноменом. Количество слушателей превысило 30 млн человек, а проект стал получать деньги от венчурных инвесторов. Согласно информации Crunchbase, проект стэнфордских преподавателей с 2012 года получил $210,1 млн от 17 различных инвесторов, среди которых GSV Asset Management и Kleiner Perkins Caufield Byers.

Смешать, но не взбалтывать

Благодаря смелым проектам, щедрым вливаниям от венчурных компаний и грамотному маркетингу количество МООК стало расти. Университеты и МООК начали объединяться, чтобы предложить свою долю курсов. Некоторые университеты даже стали делать то же самое самостоятельно. Тут сразу возникает вопрос: с чего это крупнейшим университетам понадобилось отдавать в бесплатное пользование свои курсы. Разве университет от этого ничего не теряет? Со стороны может показаться, что онлайн-курсы – это удар по традиционной системе, но почему-то преподаватели Стэнфорда и Дюка так не считают. Крупнейшие университеты с легкостью делятся с аудиторией своими знаниями. Более того, даже пытаются интегрировать эти технологии в собственную программу обучения.

Следом за наплывом схожих с Coursera платформ встал вопрос о том, что будет с традиционной формой образования. Той, когда преподаватель с мелом в руках объясняет студентам основы маркетинга или экономики. Курсы также стали лакмусовой бумажкой качества преподавания. Если к одному профессору записывается 300 тыс. человек, как это было с «Введением в компьютерные науки» у платформы edX, а к другому всего 5 добровольцев, чем не показатель?

«МООК создали возможность любому человеку самому выбирать для своего образования учебные курсы самых лучших преподавателей со всего мира и учиться при этом бесплатно. Но, на мой взгляд, это не значит, что количество университетов значительно сократится», – говорит директор отдела виртуального образования AlmaU Зауре Кенжебаева. Она считает, что скорее вырастет конкуренция между университетами за представление своих лучших курсов и профессоров на лучших платформах МООК, это да. В перспективе также вырастет создание собственных университетских технологических платформ для массового открытого онлайн-образования.

«Мы видим уберизацию образовательных процессов, и это замечательная возможность для технологичных компаний создавать уникальные сервисы, которые объединяют учителей с учениками, без границ и посредников. Университеты сильны своей инфраструктурой – и это в любом случае важно, для того чтобы создать комьюнити. Сила образовательных заведений именно в том, чтобы уметь создать сообщество единомышленников с одними ценностями, которые могут поддерживать друг друга на протяжении всей жизни», – говорит основатель одного из крупнейших стартапов в сфере образования Ustudy.kz Жанат Рахмани.

Покажите «корочку»

Если с тем, как в МООК поступают знания более-менее понятно, то вопрос монетизации бесплатных платформ по-прежнему остается туманным. Сказать, что платформы купаются в инвестициях нельзя, а на пожертвования долго не протянешь, но в компании нашли выход – сертификаты. Пользователи, которые бесплатно и успешно окончили курс, но хотят получить что-то вроде материального подтверждения своих знаний, могут запросить у платформы сертификат. У каждого курса сумма разная, но в среднем стоимость варьируется между $30 и $50. Получается, если у тебя 30 млн пользователей, как у Coursera, и хотя бы половина от этого числа закажет сертификаты, будет уже внушительная сумма. Тем более что $50 все же меньше, чем плата за полноценный семестр в Гарварде. Сейчас такую модель использует большинство крупных платформ. Есть и те, кто просит порядка $500 за курс, в который входят лекции, и сам сертификат. Пожертвования – второй способ монетизации таких проектов. Khan Academy работает как раз по такому принципу: проект поддерживают Google и Фонд Билла и Мелинды Гейтс.

Кредит доверия

Доверие к сертификатам МООК – отдельный вопрос. Стоит ли брать на работу сотрудника со стэнфордским сертификатом, пусть и с отличными оценками? Как выяснилось, ни крупный, ни малый бизнес в Казахстане не относится со всей серьезностью к высшему онлайн-образованию. К нему у нас немного предвзятое отношение. Между человеком, который окончил, например, в Европе, жил там, ходил на лекции, и тем, который получил образование онлайн, соискатели скорее отдадут предпочтение первому.

«Если говорить о курсах, то работодатели, как правило, не воспринимают их всерьез, но приветствуют. Сертификат от МООК говорит о том, что сотрудник быстро обучаем и дисциплинирован, а также старается развиваться. Когда компания ищет для себя сотрудника, то пока я не встречала в графе «образование» или «желательно» пунктик онлайн-образование или курсы онлайн-образования», – говорит Дина Абылхожина, директор рекрутингового агентства Optimum recruitment.

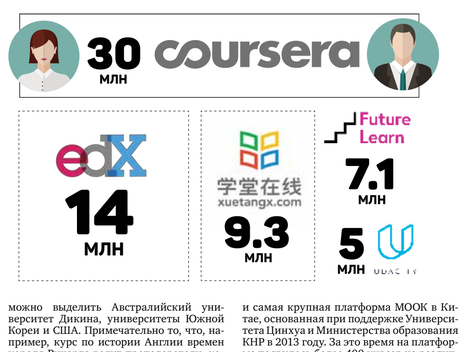
Получается, что МООК по-прежнему не может составить конкуренцию традиционной форме образования или, как высказывались некоторые эксперты, со временем заменить его вовсе. Скорее курсы будут дополнением к традиционному университетскому образованию, но о замене говорить пока не приходится. Стоит учесть и то, что механический перенос офлайн-уроков на платформу в реальности работает хуже, чем очные занятия. В исследовании Пенсильванского университета говорится, что из 1 млн пользователей Coursera лишь 4% заканчивают курсы на платформе.

Как бесплатно отучиться в Стэнфорде?

Образовательные онлайн-платформы с курсами от старейших университетов мира

Адина Байкинова

Представьте себе ситуацию, когда лауреат Нобелевской премии по экономике решил преподавать в университете. За пять лет такой карьеры профессор проведет около 500 лекций и выступит перед парой тысяч студентов. Но что если лекции записать и бесплатно выложить в открытый доступ? Примерно по такой схеме сейчас работают массовые открытые онлайн-курсы (МООК). Основанные примерно шесть лет назад сегодня обучающие платформы насчитывают порядка 78 млн студентов по всему миру, а университеты открывают доступ ко всем своим учебным материалам. Среди крупнейших открытых курсов есть и те, чьи аппетиты не так обширны. Такие платформы нацелены на местный рынок, а преподавание идет, как правило, на паре локальных языков с субтитрами на английском. Это в лучшем случае. Другое дело, если профессор тараторит как радиоприемник на смеси английского и хинди, а все задания необходимо выполнять в срок, тогда лучше подыскать себе курсы с субтитрами на родном языке. «Капитал.kz» рассказывает о пяти наиболее популярных массовых открытых онлайн-курсах от различных стран мира.



Future Learn, Великобритания

«Будущее обучения» – именно так в вольном переводе звучит название платформы, основанной в Великобритании примерно в одно время с Coursera. Future Learn полностью принадлежит Британскому открытому университету, созданному 50 лет назад указом ее величества королевы Великобритании. Большинство партнеров платформы – это британские и европейские университеты. На 100 партнеров платформы приходится 70 европейских университетов. Среди заокеанских партнеров, сотрудничающих с FutureLearn, можно выделить Австралийский университет Дикина, университеты Южной Кореи и США. Примечательно то, что, например, курс по истории Англии времен короля Ричарда ведут преподаватели, которые еще вчера обнаружили могилу того самого короля, да еще и доказали, что она принадлежит ему.

XuetangX, Китай

Не самая популярная в мире, но очень распространенная в Китае, платформа XuetangX будет полезна тем, кто учится в Поднебесной. С платформой сотрудничают более 200 университетов и 1300 курсов. Шах и мат Coursera. XuetangX – первая и самая крупная платформа МООК в Китае, основанная при поддержке Университета Цинхуа и Министерства образования КНР в 2013 году. За это время на платформе появилось более 400 курсов на различные тематики, а количество пользователей перевалило за 5 млн. Платформой в основном пользуются китайские студенты, которые не до конца поняли пройденный материал в собственном университете. Для иностранных пользователей на платформе есть английские субтитры.

Coursera, США

Ну как же без нее. Coursera стала пионером в области массовых открытых онлайн-курсов, которые были задуманы двумя энтузиастами из Стэнфорда. Дафна Коллер и Эндрю Энг, тоже стэнфордский профессор, создали платформу еще в начале 2012 года. Тогда же за один год работы на онлайн-курсы записалось почти 4 млн человек. Сейчас у платформы более 30 млн пользователей и курсы от самых популярных университетов. Видеолекции, интерактивные игры и полноценные оценки – вот что предлагала платформа на начальном этапе. Это уже после на платформе стало появляться расширенное количество курсов и дисциплин.

Kadenze, США

Еще одна крупная платформа МООС из США, по сути, является младшей сестрой Coursera. Дело в том, что основатель Kadenze Ажай Капур раньше ел собственный хлеб «Введение в программирование для музыкантов и диджитал-художников» на Coursera, но то ли платформа для этого не совсем подходила, то ли у Капура были разногласия с основателями. В общем, в итоге он создал собственную платформу с отдельной системой приоритетов. Например, первый курс на Kadenze бесплатный, но когда триал-версия заканчивается, пользователь должен купить последующие курсы для завершения обучения. Так, четыре курса основы музыкальных технологий обойдутся пользователю в $600, а изучение Photoshop, Illustrator и InDesign – в $900. Несмотря на то, что платформа далека от классического понимания массовых открытых курсов, и на Kadenze нашлись любители. Kadenze запустила партнерские программы совместно с департаментами искусства таких университетов, как Принстон, Стэнфорд и Калифорнийский институт искусств, где Капур является заместителем декана по исследованиям и разработкам в области цифровых искусств.

Miríada X, Испания

Еще одна региональная платформа с 600 разнонаправленными курсами, созданная совместно с Telefonica learning services.5 (компания по предоставлению обучающих онлайн-решений) и Universia, крупнейшего содружества университетов в Испании и Португалии. Miríada остается одной из самых крупных региональных платформ с более чем 3 млн пользователей. В партнерах у Miríada около 100 университетов с испаноговорящими преподавателями, а курсы также проводятся на испанском и португальском языках.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

В ФИНЛЯНДИИ ПОЯВИТСЯ 5G-READY

Финская телекоммуникационная компания Elisa сообщила о намерении до конца предстоящей весны развернуть на территории страны передовую сотовую сеть класса 5G-ready. Проект будет реализован в старейшем городе Финляндии — Турку. Сообщается, что уже в следующем месяце оператор Elisa начнет модернизацию действующей 4G-инфраструктуры. Установленное оборудование будет заменено на новое, готовое к работе с 5G-сервисами (5G-ready). Важно отметить, что пока о полноценном запуске мобильной сети пятого поколения речь не идет. Но компания отмечает, что в перспективе — с появлением необходимых стандартов и получением лицензий — переход на 5G может быть осуществлен в короткие сроки и без технических сложностей. Модернизацию планируется завершить в мае. Сеть на базе нового оборудования сможет обеспечить повышенные скорости передачи данных на базе технологий LTE, а также позволит улучшить надежность соединений. Отмечается, что новая сетевая инфраструктура станет основой для «умного» города. Речь идет о беспилотном транспорте, интеллектуальных коммунальных сервисах. Нужно также добавить, что ранее компания Elisa начала установку оборудования класса 5G-ready в другом городе на территории Финляндии — Тампере, который является вторым по значимости городским центром после Хельсинки. **(3dnews.ru)**

НЬЮ-ЙОРК СНАБДЯТ ЭНЕРГОХРАНИЛИЩЕМ

Компания Илона Маска, вдохновленная успехом своих энергетических проектов за рубежом, решила реализовать что-то подобное у себя на родине, представив коммерческое предложение властям Нью-Йорка. Суть его заключается в том, чтобы модернизировать энергосети города, оснастив их системами хранения энергии. Сейчас энергетическая компания Con Edison, крупнейший поставщик электричества Нью-Йорка, и специальная комиссия рассматривают предложение Илона Маска. И, если решение будет принято в пользу сотрудничества с Tesla, компания начнет создавать систему хранения электроэнергии с использованием собственных батарей Powerpack. Помимо постройки, Tesla обязуется бесплатно обслуживать собственные установки на протяжении трех лет — именно столько времени понадобится системе, чтобы доказать свою эффективность. Тестовый проект будет стоить Con Edison около $6 млн, но согласно плану Tesla он быстро окупится, так как будет ежегодно экономить до $700 тыс. Если результат устроит компанию Con Edison и власти Нью-Йорка, со временем Tesla реформирует всю электрическую сеть города и его окрестностей. Напомним, что подобные проекты уже успешно реализованы Tesla в Австралии и Пуэрто-Рико. **(hi-news.ru)**

OT LITECOIN ОТДЕЛИЛСЯ LITECOIN CASH

В сети Litecoin состоялся хардфорк, в результате которого от основного блокчейна отделилась криптовалюта Litecoin Cash. Заявленное преимущество нового токена — лучшая по сравнению с предшественником безопасность и ускоренная обработка транзакций. Анонс предстоящего отделения новой цепи состоялся 12 февраля. Разработчики объявили, что после хардфорка все держатели лайткоина смогут получить новые монеты Litecoin Cash. Также отмечается, что при майнинге Litecoin Cash будет использоваться алгоритм Proof-of-Work, безопасность сети которой обеспечивает алгоритм SHA256. По заумке создателей, это позволит продлить жизнь устаревшему оборудованию для майнинга биткоина, мощность которого слишком низка для первой криптовалюты. А Litecoin Cash позволит его эффективно использовать дальше. Если среднее время создания новых блоков у BTC и BCH составляет 10 минут, у LCC этот показатель составит 2,5 минуты, что обеспечит более быстрое подтверждение транзакций. Также пользователям обещают 90-процентное снижение комиссий, что может стать дополнительным стимулом для использования монет Litecoin Cash в коммерции. Пока что пользователям рекомендуется переместить свои Litecoin с адреса, на котором криптовалюта находилась в момент форка, на другой адрес и только после этого осуществлять какие-либо манипуляции с приватными ключами. Еще до анонса хардфорка создатель Litecoin Чарли Ли предупредил в Твиттере, что ни он, ни команда криптовалюты не причастны к каким-либо форкам. **(vestifinance.ru)**

БЛОКЧЕЙН-КОМПАНИИ ПОЛУЧАТ ЛЬГОТЫ

Народная партия действующего премьер-министра Испании Мариано Рахои разрабатывает проект закона, который предоставит налоговые преференции для компаний, применяющих в своей деятельности технологию распределенного реестра. Один из соавторов документа Теодоро Гарсия Эгеа пояснил, что привлечение в страну блокчейн-компаний создаст благоприятные условия для продвижения технологии в сферы финансов, здравоохранения и образования. Кроме того, Народная партия рассчитывает популяризировать проведение первичных размещений монет (ICO) с использованием блокчейна. «Для компаний ключевым будет уровень диджитализации», — заметил Гарсия Эгеа. Законопроект может установить пороговое значение криптовалютных инвестиций, начиная с которого инвесторы будут обязаны уведомлять о них контролирующие органы. Параллельно закон будет предусматривать защиту инвесторов, на мерами которой работает регулятор рынка ценных бумаг в Испании. Ожидается, что законопроект будет готов уже в этом году. **(forklog.com)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

В МАЛАЙЗИИ СОЗДАДУТ ИСЛАМСКУЮ КРИПТОВАЛЮТУ

HelloGold получила разрешение финансового регулятора в Малайзии на создание криптовалюты GOLDX и операции с ней. Чтобы соответствовать закону шариата, компания согласилась принять ряд условий, необходимых для работы в мусульманском мире. Токены будут обеспечены золотым запасом компании, который хранится в Сингапуре. Помимо этого все транзакции с GOLDX должны проходить в определенный период времени. Ранее HelloGold запустила мобильное приложение в Малайзии, основанное на технологии блокчейн. С его помощью пользователи могли покупать и продавать золото. Как рассказал Reuters представитель компании, в планах HelloGold работа на рынках других стран Юго-Восточной Азии и в первую очередь Таиланда. Осенью прошлого года глава Центрального банка Малайзии Мухаммад Ибрагим заявил, что в стране разрабатывают правила регулирования криптовалюты, соответствующие исламским нормам. Основными требованиями назывались полный контроль транзакций и идентификация пользователей. О планах создать мусульманскую криптовалюту еще в 2016 году говорили в ОАЭ. Arabcoin должен был соответствовать законам шариата, которые налагают серьезные ограничения на правила кредитования. Привязать Arabcoin планировалось к ценам на физическое золото. **(РБК)**

ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ БУДУЩЕГО

Управление по дорогам и транспорту Дубая (RTA) представило действующие прототипы бесплотного общественного транспорта будущего — автономные капсулы компании NEXT Future Transportation Inc, работающие на электрической тяге. Согласно информации RTA, эти капсулы предназначены для поездки на короткие расстояния и расстояния средней дальности по выделенным полосам. При этом они могут очень быстро соединяться и отсоединяться в зависимости от конкретных требований. Для осуществления процессов сцепления и расцепления капсулы оснащены камерами и электромеханическими технологиями, причем эти функции можно активировать во время движения. Капсула длиной 2,87 метра, шириной 2,24 м и высотой 2,82 м весит около 1,5 тысячи кг и способна вмещать 10 пассажиров. Аккумуляторная батарея поддерживает три часа работы и заряжается за шесть часов. Средняя скорость передвижения транспортного средства составляет 20 км/ч. При этом капсулы имеют три системы защиты: основная состоит из 3D-камер, резервная опирается на обычные камеры, а последняя управляется оператором вручную. **(auto.newsru.com)**

СПРОС НА БЛОКЧЕЙН-СПЕЦИАЛИСТОВ РАСТЕТ

Специализирующаяся на поиске фрилансеров американская площадка Upwork подсчитала, что за год спрос на сотрудников, связанных с блокчейн-индустрией, вырос в 35 раз. Помимо IT-специалистов, компании ищут консультантов по организации ICO и других сотрудников из этой области, сообщает TechCrunch. По данным специализированного ресурса по поиску IT-специалистов Toptal, с января 2017 года спрос на инженеров, имеющих навыки в области блокчейна, вырос на 700%. При этом 40% вакансий для IT-специалистов требуют от соискателей компетенций, связанных с блокчейном. Основатель компании Taco До Валь считает, что всплеск спроса свидетельствует о росте популярности технологии блокчейн и ее ускоренном внедрении в различные сферы бизнеса. «Внедрение смарт-контрактов уже происходит в таких областях, как управление активами или заключение сделок со сложными условиями. Что же касается финансовой сферы, то для проведения платежных операций значимую роль играет скорость исполнения. Смарт-контракты упрощают и этот процесс, поскольку исключают необходимость согласования с банковской системой и властями. В этих направлениях уже происходят большие перемены, а значит, требуются знающие специалисты», — сказал он. **(forklog.com)**

ИЛОН МАСК НАЧНЕТ СТРОИТЬ ТОННЕЛЬ

The Boring Company получила от властей Вашингтона разрешение на подготовку места строительства тоннеля и первичные земляные работы на небольшой территории в городе. В будущем на этом месте может быть построена станция сети транспортных тоннелей, сообщил изданию The Washington Post представитель компании. Согласно концепции, под городом будет располагаться большая сеть транспортных тоннелей с множеством выходов на поверхность. Автомобиль будет парковаться на специальной платформе на поверхности, которая затем опустит его в тоннель и перевезет в нужную точку на скорости до 200 километров в час, после чего снова поднимет его на поверхность. В течение нескольких месяцев после анонса компания построила тестовый тоннель на парковке SpaceX и получила разрешение на строительство полноценного трехкилометрового тоннеля на территории округа Лос-Анджелес. Помимо автомобильных тоннелей в Калифорнии The Boring Company также собирается построить на другом побережье США трассу транспортной системы Hyperloop. В ней будут использоваться тоннели с низким давлением, по которым на скорости более тысячи километров в час будут передвигаться пассажирские капсулы. Строительством систем Hyperloop собираются заниматься сразу несколько компаний. У многих уже есть работающие прототипы капсул и тоннелей. К примеру, в декабре 2017 года компания Hyperloop One установила рекорд скорости среди капсул Hyperloop и разогнала ее до 386 километров в час. **(N+1)**

Бизнес учится самоконтролю

Георгий Ковалев

Столичные таксопарки объединились в саморегулируемую организацию (СРО) «Астана Такси», чтобы самостоятельно решать проблемы отрасли. На очереди – автобусные парки Алматы

Спустя два года после принятия Закона «О саморегулировании» предприниматели Казахстана стали объединяться в СРО – саморегулируемые организации, которым власть делегирует часть контрольных функций. Подобные примеры наблюдаются в службе такси и сфере обслуживания лифтов. Детали процесса для «Капитал.kz» раскрыл Ильяс Касенбаев, заместитель директора по правовым вопросам Палаты предпринимателей Алматы.

Власть и бизнес делят власть

Коррупционные скандалы и судебные процессы против вчера еще влиятельных личностей оказали отрезвляющее влияние на чиновников разного уровня. «Чиновники сегодня очень боятся даже подозрений в коррупции, поэтому в отношениях с бизнесом стараются принимать взвешенные решения, – говорит Ильяс Касенбаев. – Мягкие решения заставляют прокуратуру подозревать вероятность коррупционного сговора. А слишком жесткие решения позволяют бизнесу обвинять чиновников в давлении с целью получения взятки».

Приспосабливаясь под новую реальность, власть не просто дистанцируется от контактов с предпринимателями. Напротив, она передает им часть своих полномочий – в разумном на текущий момент объеме. «Я с госорганами часто встречаюсь. СЭС, ЧС говорят: нам запретили проверять предприятия, а жалобы в их адрес к нам поступают, это ведь остается нашей работой, – отмечает Ильяс Касенбаев. – И тогда мы им говорим: а давайте упраздним государственный контроль, пусть бизнес объединяется в саморегулируемые организации и сам управляет этими рисками. И этот институт мы начали развивать».

СРО должна контролировать рынок

Саморегулирование бизнеса – привычная практика для предпринимателей Европы или США. Считается, что первые объединения ремесленников сформировались в V в. до н.э. в Риме. Средневековые европейские гильдии купцов и цеха ремесленников заложили основы современного корпоративного права.

В Соединенных Штатах первые саморегулируемые организации появились XVIII веке. Началом можно считать Нью-Йоркскую фондовую биржу, которая устанавливала систему норм и правил торговли ценными бумагами. 17 мая 1792 года 24 брокера заключили соглашение о фиксированном размере комиссионных и взаимном предоставлении льгот. Адвокатура, рынок СМИ и рекламы, туристические компании и медицина – все в Америке в первую очередь регламентируется внутренними правилами.

Как могут работать саморегулируемые организации в Казахстане? «Термин «СРО» в нашей стране пока малоизвестен. Саморегулируемая организация должна объединить вокруг себя не менее 90 процентов компаний отрасли, – говорит Ильяс Касенбаев. – Например, как решить проблему обслуживания лифтов? Совсем недавно была упразднена система лицензирования этой деятельности. У КСК есть договоры на обслуживание, но по факту лифты не работают и часто ломаются. Менять правила и ужесточать требования никто не вправе. И вот в этот момент появилась саморегулируемая организация, вокруг которой объединились 95% этого бизнеса. Они сами создали нормативы, которые позволяют очистить рынок от некомпетентных людей и устаревших инструментов и стандартов».

Функции передаются компаниям

Каков порядок формирования СРО? Для начала любой госорган обязан разместить на своем сайте перечень управленческих функций, с которыми он готов расстаться, передав в управление саморегулируемым организациям. Компании, представляющие заинтересованный сегмент рынка, должны зарегистрировать СРО и сигнализировать о готовности самостоятельно исполнять принятые на себя обязательства.

Что это дает рынку? Самое главное – адекватность сертификационных требований рынку, в котором существуют компании. Очевидно, что чиновники зачастую сильно преувеличивают свою роль в управлении реальностью. Можно, положим, мечтать о бесплатном Wi-Fi и кондиционере в каждом маршрутном автобусе. Но как это отразится на рентабельности перевозчика? Не стоят ли в данный момент перед ним куда более приземленные, но важные с точки зрения выживания бизнеса задачи?

То же самое с рынком такси. Всем хочется ездить как можно дешевле с максимальным комфортом. Реальность же такова, что общественно приемлемые тарифы и высокая степень давления «серых» перевозчиков делают выгодным использование самых недорогих в обслуживании машин. Как сделать уровень услуг более высоким?

Хороший пример взаимодействия в решении этой задачи продемонстрировали акимат Астаны и СРО «Астана Такси». Все участники этого объединения получили право передвигаться по выделенной полосе общественного транспорта. «Это само по себе значительное конкурентное преимущество, – подчеркивает Ильяс Касенбаев. – Но более того: чтобы снизить транспортные издержки на содержание своего автопарка, акимат Астаны передал госзаказ на перевозку своих служащих в таксопарки. За счет этого заказа таксопарки будут развиваться сами и расширять качественно услуги. За нарушения – лишение лицензии. Разве это не стимул? Вы видите разницу: в столице отказались от идеи борьбы с «серыми» извозчиками, вместо этого создав преимущества для тех, кто работает официально».

На очереди – саморегулируемые автопарки

На очереди – формирование саморегулируемой организации подобного типа для автобусных парков Алматы. «Мы говорили об этом в управлении пассажирского транспорта города. Реакция такая: если есть желающие взять на себя ответственность – без проблем, – рассказывает Ильяс Касенбаев. – Городской общественный транспорт генерирует множество проблем. В этом году число перевозчиков сократится с 17 до 15. Пусть они объединяются и сами регулируют свою работу в каких-то аспектах. Например, пересмотрят и оптимизируют городские маршруты, чтобы сделать их более рентабельными и удобными. Важно, что при этом они возьмут на себя часть функций, которые сейчас исполняет государство».

Какие бонусы несет СРО участникам процесса? Государство избавляется от ненужных контрольных функций и экономит бюджет для более важных дел. Компании могут сконцентрировать усилия не на исполнении многочисленных чиновничьих цирюлерств, а на создании благоприятных условий для клиентов. Ну и клиенты получают качественное обслуживание за свои деньги. «Бизнес сам должен быть заинтересован в сохранении уровня качества. Не штрафы и наказания должны сдерживать, а угроза потери места на рынке, – говорит Ильяс Касенбаев. – Мы за честный и ответственный бизнес, готовый и способный отвечать самостоятельно за ошибки. Ведь благодаря тому, что много субъектов экономики будет собрано в одну юридическую структуру, решения и действия каждого будут прозрачны, а ответственность и спрос – жесткими».

Когда мы увидим «полностью подключенный, интеллектуальный мир»?

На пути в цифровой мир бизнесу нужно расширить 5 границ

Ольга Миронова

Четвертая промышленная революция, основываясь на ИКТ-сети и AI, приводит нас в интеллектуальный мир, где все будет подключено, все будет интеллектуальным. Это создаст рынок цифровых преобразований стоимостью в $23 трлн.

Глобальное видение индустрии, согласно исследованиям Huawei (GIV), показывает, что к 2025 году количество персональных интеллектуальных устройств достигнет 40 млрд, 90% пользователей смарт-устройств будут иметь интеллектуального личного помощника, и у многих домашних хозяйств будут роботы. Поскольку устройства будут способны воспринимать, а двусторонняя человеко-машинная коммуникация и проактивные информационные службы станут реальностью, индивидуальный потенциал будет значительно разблокирован.

На уровне бизнеса и общества 100 млрд подключений будут созданы во всем мире к 2025 году, будут широко использоваться для коммунальных услуг, транспорта, производства, здравоохранения, сельского хозяйства, финансов и других секторов, что приведет эти отрасли к цифровизации.

К 2025 году 85% корпоративных приложений будут развернуты в облаке, а 86% глобальных компаний будут применять AI (искусственный интеллект).

Кроме того, к 2025 году ежегодно будет генерироваться 180 ZB данных по всему миру, что в 20 раз больше по сравнению с сегодняшним днем. Такие новые данные станут огромным «месторождением данных», служащим неисчерпаемым источником интеллекта и ценности.

Райан Дин, исполнительный директор правления и президент Huawei Carrier BG, комментирует, что прежде чем войти в интеллектуальный мир, бизнес должен решить множество проблем. «Нам необходимо постоянно преодолевать различные традиции и ограничения, чтобы добиться устойчивого роста бизнеса», – говорит он.

Во-первых, нужно перейти границу возможностей – от цифрового до интеллектуального. Интеллектуальные сети могут генерировать миллионы счетов за считанные минуты и помогать пользователям искать миллиарды изображений за считанные секунды.

Во-вторых, нужно перейти границу соединений и создать неограниченный потенциал: 5G значительно обогатит применение сети операторов и будет обслуживать больше объектов, включая людей, вещи и отрасли. Одна физическая сеть обеспечит миллионы вариантов использования.

В-третьих, нужно перейти границу бизнеса и открыть новый рост. Операторы должны продвигать широкие инновации в бизнес, используя большинство существующих сетей и применяя перспективный подход. Так, в новых доменах, таких как Internet of Things (IoT), операторы могут внедрять инновационные бизнес-модели, основанные на экосистеме, для создания более высокого потенциала для роста и стимулирования развития сетевой инфраструктуры. В 2017 году более 100 операторов по всему миру сделали видео своим основным сервисом, и в 2018 году это число увеличится до 150. В традиционных бизнес-доменах операторам следует глубже проникать в свои услуги и улучшать пользовательский опыт.

В-четвертых, нужно перейти границу опыта и обеспечить пользовательский опыт ROADS: цифровые операционные решения позволяют осуществлять работу с данными в реальном времени, автоматизировать операции и интеллектуальное принятие решений. Они помогают операторам предоставлять пользовательский опыт ROADS: Real-time (предоставление в реальном времени), On-demand (по требованию), All online (все онлайн), DIY (определение самим пользователем) и Social (социальность). Внешне эти решения позволяют операторам создавать 360-градусную систему обеспечения качества обслуживания клиентов по всем каналам, всем процессам, всем службам и всему жизненному циклу.

В-пятых, перейти границу сотрудничества и создать более процветающую экосистему: для этого необходимо работать с широким кругом партнеров, чтобы начать деловое сотрудничество путем инкубации бизнес-решений, активного участия в сообществах с открытым исходным кодом и отраслевых альянсах и создания OpenLab.

Путешествия с мужским характером

Топ-10 мест для настоящих искателей приключений

Наталия Иодес

Близится 23 февраля – дата, которая уже по традиции считается мужским днем. Значит и развлекаться надо по-настоящему – по-мужски. А вот где испытать себя на прочность, продемонстрировать свою силу и ловкость? «Капитал.kz» собрал топ-10 самых захватывающих мест в мире, которые придутся по душе настоящим искателям приключений

Поохотиться в джунглях Кении

Кения – выбор истинных экстремалов! Сюда едут за адреналином и настоящими приключениями. Конечно, тут можно и позагорать, но стоит ли приезжать в страну, где бродят зебры и жирафы, леопарды и буйволы, розовые фламинго и важные пеликаны, и не увидеть всего этого великолепия?

Тем более что в каждом мужчине на генном уровне спит охотник. И, естественно, порой он просыпается и требует ружье и дичь. Не стоит этого пугаться, достаточно отправиться в настоящее сафари.

Поездка в Кению обеспечит и новые впечатления, и удовлетворение первобытных инстинктов, ведь здесь можно поохотиться на птиц, антилоп, хищников и даже слонов. Отправляясь в сафари, имейте в виду, что поездка не обойдется одним днем, поэтому следует прихватить теплые вещи, ночами здесь достаточно холодно.

Стоить подобный отдых будет немало, а трофеи, скорее всего, вывезти из страны не разрешат, но приток адреналина гарантирован. Кстати, Кения является одним из редких мест, где можно поохотиться на всех участников «большой пятерки» – слона, носорога, буйвола, льва и леопарда.

Порыбачить на акулу в Намибии

Намибия пользуется огромным спросом у любителей рыбалки. Лучшее время для ловли рыбы в стране – с сентября по апрель, но в принципе рыбалка разрешена круглогодично.

Как правило, это ловля океанической рыбы с берега или с лодки и начинается она обычно в 9 утра. Опытный проводник сопроводит вас в удобное место, проведет инструктаж, обеспечит снастями и наживкой, поможет, при необходимости, справиться со строптивой рыбой. В Намибии особенно интересна рыбалка на акул с берега. Здесь удача рыбака не только в том, чтобы подцепить крупную рыбу на крючок, но и суметь ее вытащить. Некоторые акулы достигают внушительных размеров и могут весить до 150 кг. Вот уж где развлечение для настоящих мужчин. А несколько лет назад здесь стал популярен новый вид рыбалки – трофейный. Пойманную рыбу в Намибии принято выпускать на волю, лишь вырвав у нее на память зуб и сфотографировав добычу.

Отправиться в виски-тур в Шотландию

Ни для кого не секрет, что настоящие мужчины предпочитают настоящие мужские напитки, и если кому-то хватает поездки на Октоберфест, то другие отдают предпочтение более солидному алкоголю. Для мужчин, которые привыкли получать лишь лучшее, с октября по апрель в Шотландии проходят виски-туры.

Шотландский виски – напиток, которым по праву гордятся жители Шотландии, поговаривают, что он даже впитал в себя непокорный дух этой северной страны. Его отличительная черта – небольшой привкус дыма. Он связан с технологией приготовления напитка: для того чтобы высушить ячменные зерна, традиционно принято использовать горящий торф.

Путешествуя по Шотландии, можно насладиться уникальными достопримечательностями и живописными местами, отобедать в лучших ресторанах шотландской кухни и убедиться в мастерстве древних изготовителей виски, в высочайшем качестве яркого и крепкого национального напитка. Путешествие рассчитано не только для мужчин, согласитесь, ведь стоит привлекать девушек к такому мужскому путешествию…

Посетить гран-при «Формулы-1»

«Формула-1» – важнейшее и самое престижное событие в мире автогонок, по праву называемое «королевой автоспорта», уже давно ставшее мечтой почти каждого гонщика в мире, и ко всему прочему еще и самый дорогой вид автоспорта.

Какой мужчина не хотел бы посетить гонки «Формулы-1»? Любители скорости, мечтающие познакомиться со своими кумирами, просто обязаны поехать на один из этапов легендарных гонок. Гран-при – это не только захватывающая скорость, шум болидов и прекрасные Grid girls. Это непередаваемая атмосфера праздника и королевских гонок!

Как попасть на «Формулу-1»? Есть несколько вариантов.

Во-первых, можно обратиться в одно из туристических агентств, предлагающих спортивные туры. Автогонки пока еще несколько менее популярны, чем, скажем, футбольные матчи, и подходящих туров будет ощутимо меньше, но вряд ли сейчас на Земле еще осталось место, куда при желании нельзя купить путевку, так что что-то подходящее наверняка найдется. Главным недостатком этого способа, естественно, является его стоимость. Но нельзя отрицать его удобства. Все, что в данном случае требуется, – это заплатить необходимую сумму, собрать вещи и с нетерпением дожидаться нужного дня.

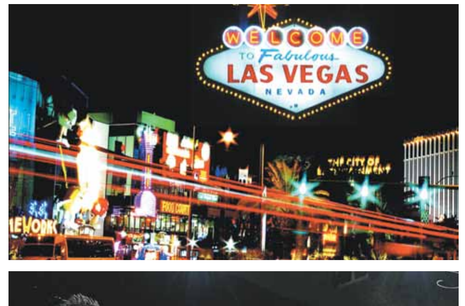
Во-вторых, можно спланировать и устроить свою поездку самостоятельно. Выйдет дешевле и появится возможность посмотреть все, что захотите, а условия проживания будут именно такими, какие и нужны. Но трудностей тут будет побольше. Так как билеты на гран-при раскупаются почти сразу после поступления в продажу, стоит только замешкаться на пару недель – и билетов больше может не оказаться. То же самое касается и отелей в выбранном регионе.

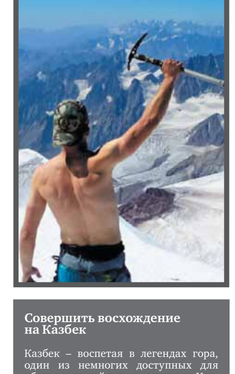
Посетить корриду в Мадриде

Как бы ни протестовали защитники животных, коррида была, есть и будет главным развлечением в Испании, причем в большинстве случаев мужским. Если на бег с быками рвутся многие, то вот наслаждаться кровавым зрелищем могут далеко не все. Коррида наполнена глубоким символическим смыслом. Для тореро (матадора) бык во время корриды приобретает черты демона, а борьба с ним похожа на борьбу святого с дьяволом, который искушает и пытается погубить душу. Может быть, поэтому все тореадоры очень суеверны?

Для испанского зрителя бой быков – не просто шоу. Дуэль человека и животного, мощного и красивого, гордого и смелого, прочно ассоциируется с историей народа. И тореро, и бык олицетворяют собой характер испанца. Их борьба воспитывает у зрителя мужество, стойкость, умение побеждать в самых трудных жизненных обстоятельствах. Вдобавок к этому коррида – яркое, красочное представление, своеобразный способ психологической разрядки. У зрителя происходит то, что психологи обозначают словом «катарсис» – очищение, освобождение от избытка противоречивых чувств, усталости, досады и прочего негатива и приобретение внутреннего спокойствия и удовлетворения. Может быть, поэтому испанцы во всем мире имеют славу расслабленного и ни в чем не беспокоящегося народа.

Но после того, как в 2012 году в Каталонии официально запретили это кровавое представление, единственное место, где можно увидеть корриду, – Мадрид. Поэтому обладатели крепких нервов и не менее крепких желудков просто обязаны отправиться в Мадрид, на Plaza de toros, чтобы с марта по октябрь увидеть легендарный бой, который не прекращается уже шесть столетий.





И, в-третьих, есть клубы любителей «Формулы-1», организующие групповые поездки на гран-при, – можно присоединиться к ним. Единственным очевидным недостатком в данном случае будет необходимость всюду следовать за своей группой и подчиняться решениям организатора. Плюсов же довольно много. Многие авиакомпании и отели делают большие скидки людям, путешествующим в группе, да и путешествовать в компании единомышленников гораздо интереснее. А если соучастники тура оказутся уже не новичками, то все проблемы отойдут на второй план.

Все гости гоночного уикенда смогут посетить легендарную F1 Village и яркие концерты. В F1 Village – развлекательном городке для любителей «Формулы-1» – каждый желающий может посетить магазины с продукцией команд, chill-out-зону, различные мастер-классы и даже заглянуть в гаражи команд и увидеть любимых пилотов совсем близко.

Совершить пеший тур на Амальфитанском побережье в Италии

Поход – лучшая проверка мужских сил и бодрости духа. Дорог на свете много, но одним из лучших направлений для пешего туризма заслуженно считается Амальфитанское побережье Италии. Городки Амальфитанского побережья – настоящий живой памятник человеческому усердию и трудолюбию. Когда видишь эти домики, цепляющиеся за крутые скалы, огороженные лимонные и оливковые плантации на склонах гор, головокружительные серпантины, поражаешься, скольких усилий стоило местным жителям все это построить и возделать! И это даже сейчас, при всем обилии современной техники и инструментов, а что же было десятки веков назад, когда первые поселенцы пришли на эту территорию… Именно здесь пролегает знаменитая 7-километровая Тропа богов между Бомерано и Позитано. Для ночлега лучше арендовать комнату на семейной ферме.

Вечером после прогулок вдоль моря и по скалистым участкам побережья можно дегустировать вкуснейшие итальянские вина и лучшие блюда местной кухни. Достопримечательности Амальфи и Капри – прекрасный бонус для любителей экскурсий и культурного отдыха.

Информация для публикации основана на данных открытых туристических ресурсов.

Сфотографироваться с долларовой пирамидой в Лас-Вегасе

Развлечения… Развлечения… Развлечения… Лас-Вегас полон ими так же, как и полна сокровищами пещера 40 разбойников. Этот город просто кладезь сюрпризов и секретов! Все наверняка помнят фильм «Мальчишник в Вегасе», но стоит ли отправляться туда только ради мальчишника? В Лас-Вегас можно поехать не только ради этого, но и на простую поездку с друзьями или одному. Ведь сотни казино, ресторанов, шикарных баров и ночных клубов располагают к неповторимому отдыху.

Почувствуйте себя Скруджем Мак-Даком и прикоснитесь к 1 миллиону долларов в казино Binion's. В Лас-Вегасе это можно сделать без каких-либо усилий и совершенно бесплатно… Без шуток, миллион долларов… настоящих американских денег. 2700 штук 100-долларовых купюр, 34 400 штук 20-долларовых купюр и 42 000 штук 1-долларовых купюр сложены в небольшую скромную пирамиду и упрятаны под толстенное непробиваемое стекло. Удивите своих друзей, запостив снимок с собой любимым и денежной пирамидой.

Binion's обещают, что они обработают и напечатают ваше фото за 30 минут, но… на самом деле это занимает больше времени. Так как, конечно же, работники казино мечтают, чтобы гости задержались у них подольше и потратили еще немного честно заработанных долларов.

Поймать удачу за хвост стремятся многие, и, хотя удается это далеко не всем, Лас-Вегас запоминается путешественникам как азартный рай. Главное – заранее купить обратный билет и оставить в номере немного денег на еду.

Совершить восхождение на Казбек

Казбек – воспетая в легендах гора, один из немногих доступных для обычных людей пятитысячников Кавказа. С Казбеком связано множество древних легенд и достопримечательностей. На высоте 3800 м на скальной стене в пещере расположился старинный монастырь Бетлеми (Вифлеем). С этим монастырем связана легенда, которую описал в поэме «Падение святого монаха, приютившего заблудившуюся пастушку» известный грузинский писатель Илья Чавчавадзе. Согласно этой легенде, как кара за грехопадение над монастырем по божьей воле и возникла гора Казбек. По другой легенде, именно к скалам Казбека был прикован Прометей. Когда-то Казбек был действующим вулканом, и последнее извержение происходило в 650 году до нашей эры. После этого вулкан постепенно оброс ледниками. На данный момент Казбек – один из самых популярных альпинистских маршрутов на Кавказе. Это отличная возможность совершить восхождение и ощутить на себе гостеприимство Грузии. Что же может быть лучше вида с пяти тысяч метров, шашлыка, вина, хорошей компании и активного отдыха в целом, подальше от городской суеты и проблем? Самое популярное время для восхождения – с августа по октябрь.

Посмотреть соревнования по тайскому боксу в Бангкоке

Любите боевые искусства и мечтаете посмотреть на бой вживую? Тогда стоит запланировать путешествие в Бангкок уже сегодня, ведь там проходят важнейшие соревнования по тайскому боксу – Кубок короля. Ежегодно 5 декабря тысячи поклонников этого спорта собираются в одном месте, чтобы поболеть за своих чемпионов. Тайский бокс, или муай тай, – национальное боевое искусство Таиланда с многовековой историей. «Муай тай» переводится как «свободный бой» или «поединок свободных». Это единоборство имеет свои уникальные традиции и ритуалы, что позволяет лучше понять обычаи и культуру тайского народа. Еще его называют боем восьмируких бойцов, потому что в этом типе боевых искусств разрешено наносить удары руками, локтями, ногами и коленями, а также он отличается динамичностью, высокой скоростью и большой силой ударов. Удары в тайском боксе наносят на всех уровнях, то есть по корпусу и в голову, а вот броски и захваты играют второстепенную роль. Тайский бокс – это очень жесткое единоборство, но его нельзя назвать жестоким. При этом увидеть «бой восьми конечностей» можно не только в Бангкоке на Кубке короля, но и во всех городах Таиланда, а летом еще и на чемпионате Европы.

Заняться яхтингом в Греции

Еще одно настоящее мужское развлечение – яхтинг. Но, первое, с чего нужно начать свой путь в море, – это с осознания опасности и рисков и принятия персональной ответственности за жизнь и здоровье людей, которые идут с вами, свою ответственность за сохранность яхты. Море не всегда бывает спокойным и ласковым, и, находясь вдали от помощи, вам самим придется принимать решения и разбираться с всевозможными проблемами – от поломки двигателя или системы канализации до выпавшего за борт пассажира или посадки на мель. Но для того чтобы взять яхту в аренду и быть полноправным членом экипажа, необходимо получить шкиперские права. Для этого нужно отучиться в одной из школ британской Королевской яхтенной ассоциации – Royal Yachting Association (Британия, Канарские острова, Греция, Хорватия и Турция). Греция станет идеальным вариантом для первой яхтенной прогулки, поскольку здесь адекватные цены на прокат судов и большинство моряков владеет английским.

На востоке Греция омывается Эгейским, на западе – Ионическим, на юге – Средиземным и Критским морями. Эгейское море отличается живописными бухтами необитаемых островов, где можно укрыться от цивилизации, удобными компактными маршрутами, предлагающими широкий выбор направлений движения. Острова Ионического моря, утопающие в зелени, располагают к более спокойному отдыху. Сняв яхту в аренду или приобретя ее в собственность, вы можете выбрать собственный маршрут путешествия. Утром можно завтракать на одном острове, вечером, при коротких переходах, ужинать на другом. Развитая портовая система позволит не беспокоиться о запасах топлива, воды и еды.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

ШОУРУМ В ГОРАХ

В Porsche объявили, что они открыли самый высокогорный автосалон в мире - на высоте 2300 метров над уровнем моря во французских Альпах. Ажурная полусфера из металлических труб с натянутой на нее прозрачной пленкой с Porsche Cayenne последнего поколения на подиуме внутри установлена на вершине склона на территории горнолыжного курорта Мерибель (коммуна Валь д'Изер). Мини-автосалон расположился рядом с рестораном ROK: чтобы отобедав, богатые туристы могли попутно заценить свежую новинку германского автопрома. Трехтонную конструкцию устанавливали при помощи вертолетов и снегоходов. В Porsche отмечают, что конструкция магазина выдержала натиск урагана «Элеанор» с порывами ветра скоростью до 170 километров в час, мощнейшие снегопады и понижение температуры до минус 25 градусов Цельсия. Впрочем, вряд ли работа «самого высокогорного автосалона» продлится надолго, поскольку стеклянный шоурум относится к разряду «поп-ап стор» (временная торговая площадка), и как намозолит глаза публике – будет демонтирован.

ПЕРВЕНЕЦ ЛИНЕЙКИ EQ

В Женеве дебютирует электрический кроссовер Mercedes-Benz, который можно будет не только увидеть, но и чуть позже купить. Первый серийный электромобиль Mercedes-Benz – среднеразмерный кроссовер EQC станет зачинателем линейки электрокаров EQ, за которым потянутся и другие «батарейные» модели марки. Что из себя будет представлять серийный вариант – так до сих пор окончательно неизвестно, но вряд ли он будет сильно отличаться от прототипа – концепта Generation EQ, показанного в Париже осенью 2016 года. Напомним, что выставочный образец оснащался двумя электромоторами суммарной мощностью 408 лошадиных сил и 700 Нм крутящего момента. Они питались от литий-ионных аккумуляторов емкостью более 70 киловатт-часов, обеспечивающих запас хода 500 километров. Скорее всего, для серийной модели показатели дальности хода будут пересмотрены в сторону увеличения. А еще в сентябре прошлого года Mercedes-Benz открыл предзаказы на кроссовер EQC, причем воспользоваться предложением могли только жители Норвегии – как наиболее «электрифицированной» страны континента и всего мира. Для оформления предзаказа необходимо внести депозит в размере 20 019 норвежских крон – и вроде желающих клиентов уже собралось несколько тысяч, что все равно мало для масштабов производственной деятельности такой марки, как Mercedes.

ТИПИЧНОЕ ЛАНДО

В Audi запатентовали необычный механизм складной крыши для перспективного кроссовера, чтобы тот смог превращаться в кабриолет. Патент предусматривает создание трехсоставной крыши, средняя и задняя часть которой будут складными. Средняя секция сможет убираться внутрь багажника, в то время как задняя выступит в роли крышки, что позволит снизить массу конструкции. При этом ради увеличения жесткости конструкции и дополнительной защиты пассажиров, планируется увеличить протяженность передних стоек. По информации Fourtitude, данная конструкция найдет применение на будущем кроссовере-кабриолете немецкой марки. Пока такового в производственной линейке Audi не значится, но стоит припомнить концепт CrossCabrioletquattro 2007 года (на фото): однако тот обходился обычным складным матерчатым верхом, как на кабриолете A4. Ландо́ (от фр. Landau) – тип кузова легковых автомобилей с открывающимся над задними сиденьями верхом или с имитацией открывающегося верха в отделке крыши автомобиля. Французское название происходит от немецкого города Ландау, в XVIII веке славившегося каретным производством.

Кроссовер от Rolls-Royce – уже скоро

Английский производитель самых роскошных в мире автомобилей поделился информацией и фотографиями своей новой модели, работа над которой длится уже порядка трех лет.

В первую очередь англичане подтвердили, что модель получит имя Cullinan, что в переводе означает «Звезда Африки». «Название Cullinan было на слуху с того момента, как мы объявили о разработке проекта под этим кодовым именем, – комментирует генеральный директор Rolls-Royce Торстен Мюллер-Отвос. – Это самое подходящее название для данной исключительной модели. Culinnan – автомобиль с кристально четким предназначением, безукоризненным качеством, эффектной внешностью, выполненный с предельным вниманием к деталям и меняющий представления о масштабе возможностей в сегменте ультралюкс. Как и алмаз Cullinan, самый крупный и безупречный алмаз в истории, он прекрасен в своем совершенстве».

Согласно исторической справке, алмаз Cullinan был найден в 1905 году в глубокой шахте на склонах южноафриканского горного хребта Магалисбург. Его размер – 3106 карат. На сегодняшний день это самый большой из когда-либо найденных алмазов. Он был приобретен правительством африканской республики Трансвааль за 150 000 фунтов стерлингов – драгоценный камень по-настоящему царских размеров был предназначен в качестве подарка королю Эдварду VII на его 66-й день рождения с надеждой улучшить отношения после недавно завершившейся англо-бурской войны. В настоящее время две крупнейшие части Cullinan, отколотые и отполированные, находятся в британской императорской короне и королевском скипетре Британской империи.

Что же касается кроссовера от Rolls-Royce, то непосредственно в компании термин «кроссовер» по отношению к новому автомобилю старательно не употребляют– говорят либо «полноприводная модель с повышенной проходимостью», либо «high-sidedcar». Этой моделью производитель обещает перевернуть представления своих клиентов о путешествиях класса ультралюкс. Подробностей о самом автомобиле, увы, пока ничтожно мало. Известно, что это будет второй автомобиль после Phantom, построенный на уникальной алюминиевой пространственной раме под названием «Архитектура роскоши». Двери, как и положено, будут открываться против движения. Будет вариант с удлиненной базой. А под капотом будет обновленный V12 турбо объемом 6,8 литра (BMWN74).

Ну и самое главное – дизайнеры, инженеры и ремесленники Дома Rolls-Royce, как водится, вложили всю душу, чтобы новая модель была поистине совершенной в любых погодных условиях и на любом покрытии. А в том, что это будет так, сомневаться не приходится, ведь автомобиль с достоинством прошел испытания в самых разных уголках планеты – от пустынь Африки и Среднего Востока до снегов Арктики; от Шотландского высокогорья до каньонов Северной Америки.

Что же касается премьеры, то изначально она была запланирована на первый квартал 2018 года. Теперь же из кулуаров слышно, что клиентские показы пройдут летом, а мировая премьера для широкой публики будет осенью. Что ж, подождем.

На международном автосалоне в Женеве, который откроет свои двери для посетителей 6 марта, состоится мировая премьера Mitsubishi Outlander PHEV 2019 модельного года. На сегодняшний день это самый продаваемый в мире электромобиль класса SUV.

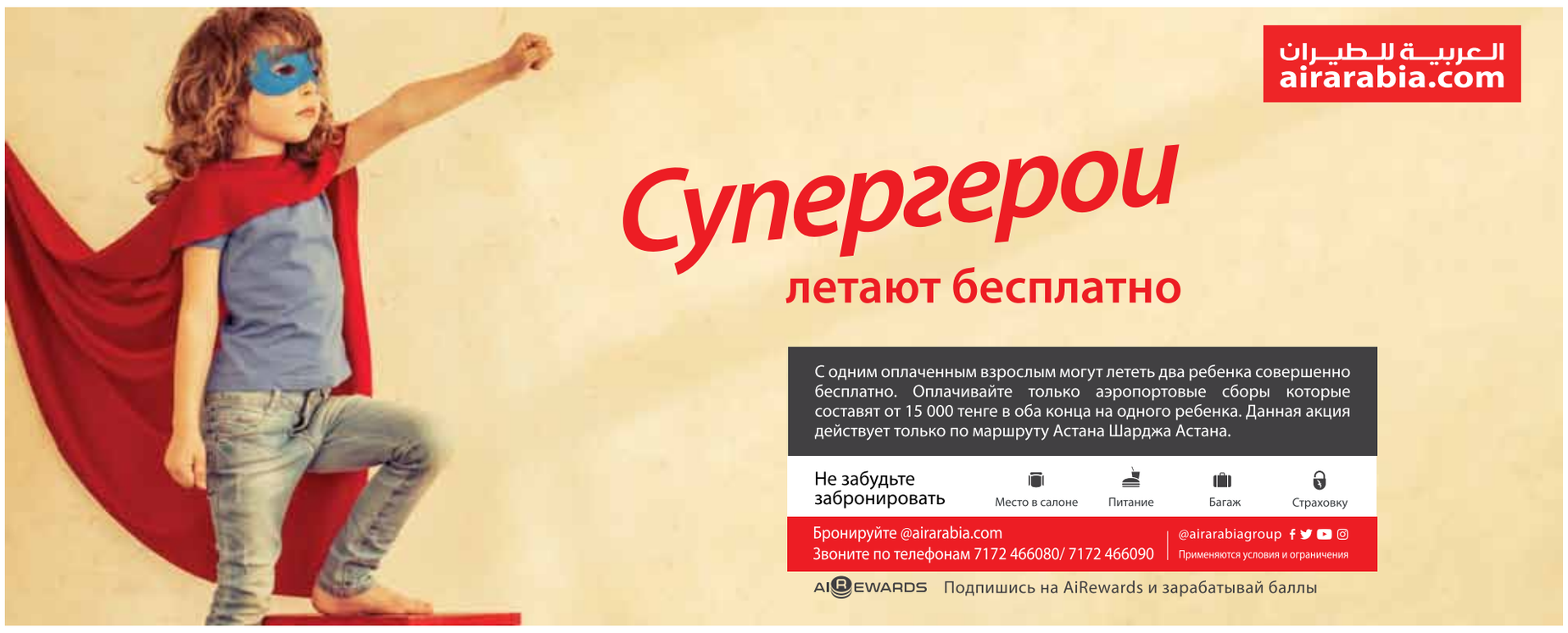
Outlander PHEV ознаменовал собой рождение сегмента электромобилей класса SUV с двумя электродвигателями и увеличенным запасом хода. Случилось это в 2013 году. При его разработке компания MMC взяла все самое лучшее и важное из своего 80-летнего опыта производства внедорожников, 50-летнего опыта исследований и разработок в сфере технологий электропривода и 30-летнего опыта совершенствования системы управления полным приводом. Результат налицо – автомобиль разошелся по миру тиражом порядка 140 тыс. экземпляров, что позволяет модели сегодня почивать на лаврах самого продаваемого электромобиля класса SUV.

Mitsubishi обновила Outlander PHEV

Внешне новинку от предшественника отличают более внушительная решетка радиатора в стиле Dynamic Shield, светодиодная оптика спереди, прямоугольная окантовка передних противотуманок, передняя пластина защиты днища, задний спойлер и новые 18-дюймовые легкосплавные колесные диски с многоспицевым искусным дизайном и двухцветным оформлением. В салоне новая кожаная обивка с тиснением, передние сиденья с отличной боковой поддержкой и новая панель приборов.

Основные изменения коснулись технической составляющей. Во-первых, новый Outlander PHEV получил систему полного привода следующего поколения, которая отличается большим количеством режимов. А именно режимы Normal (стандартный) и 4WD Lock (полный привод с блокировкой) дополнились режимами Sport (спортивный) иSnow (снег). Во-вторых, претерпела изменения и система PHEV. На смену предыдущему 2,0-литровому двигателю с циклом Отто пришел бензиновый модифицированный двигатель с рабочим объемом 2,4 л и циклом Аткинсона. Этот силовой агрегат отличается повышенным крутящим моментом, более плавной работой и лучшей общей экономичностью. Плюс была повышена мощность генератора – на 10%, энергоемкость тяговой аккумуляторной батареи стала больше на 15%, а мощность заднего электродвигателя выросла на 10%.

Продажи автомобиля начнутся уже осенью текущего года.



КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Мира Халина, генеральный директор, mira@musan.kz
Елена Брицкая, главный редактор, elena@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Елена Тумашова, заместитель главного редактора, tumashova@kapital.kz
Наталия Иодес, руководитель отдела распространения
Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»
Журналисты: **Георгий Ковалёв, Дмитрий Чепелев, Николай Дрозд, Оксана Черноножкина**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 21.02.2018 г. Заказ N 24927.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04