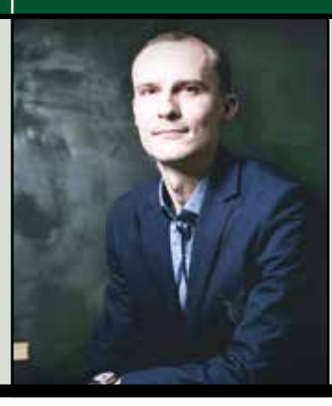
ИНТРИГА Стр.7

Казахстану в будущем потребуется 30 тысяч кибервоинов

АКЦЕНТ Стр.9

Какие регионы страны интересны девелоперам

МНЕНИЕ Стр.8



Денис Зарва, Национальный ядерный центр РК

КАПИТАЛ

№12 (658)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 11 АПРЕЛЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Чем для БВУ чревата цифровизация банкинга

страница 3

Какие предметы искусства покупают казахстанцы

страница 4

Пять популярных мифов о Big Data

страница 10

Что обсудят на конференции по риск-менеджменту

страница 3

Мы в сети

kapital.kz

Алмас Абдыгаппаров: Если ты не можешь контролировать KPI, то это бессмысленный KPI

Алан Байкадамов

Уже скоро держатели карт «Народного банка» смогут конвертировать накопленные GO-бонусы в бонусы по программе лояльности Parmigiano Club и расплачиваться ими в крупнейшей ресторанной сети Казахстана. Нужна ли отечественным рестораторам коллаборация с финансовыми институтами, как они автоматизируют работу с помощью мобильных сервисов и почему в этом бизнесе необходимо знать своих клиентов в лицо, в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал Алмас Абдыгаппаров, основатель Parmigiano Group.

– Алмас Алтаевич, в чем суть совместного проекта Parmigiano Group и АО «Народный банк Казахстана»?

– Основная цель проекта заключается в том, чтобы дать возможность клиентам банка перевести свои GO-бонусы в бонусы Parmigiano Club с некой дополнительной надбавкой. Например, у владельца карты «Народного банка» накоплено 10 тыс. GO-бонусов, переводя их к нам, он получает уже условно 11,5 тыс. бонусов Parmigiano Club. Накопительная система в полной мере работает только в том случае, когда человек копит и тратит. Если же ему некуда тратить, то в какой-то момент он перестанет и копить, так как в этом просто нет смысла.

Это сотрудничество несет выгоды и нам, и банку. «Народный банк» получает хорошую оборачиваемость, то есть у клиентов появляется стимул совершать больше безналичных платежей и тем самым копить GO-бонусы. А мы получаем потребителя, который может делать покупки ежедневно. Сегодня выпил кофе, завтра пообедал, послезавтра поужинал и так постоянно. Но мы выбрали «Народный банк» не столько из-за объема клиентской базы, сколько потому что у него самая разветвленная и работающая система, которая есть в стране.

– С другими финансовыми институтами коллаборацию не планируете?

– По аналогичной схеме нет. Я имею в виду в части конвертации бонусов. Но у нас есть проект Mama's – это сеть быстрого питания с корнерами в нескольких крупных бизнес-центрах Алматы и в офисах банков второго уровня. У нас есть 10 точек в отделениях АО «Народный банк Казахстана», АО «Банк ЦентрКредит» и АО ДБ «Сбербанк». Сейчас мы будем подключать Mama's к программе лояльности и ожидаем дополнительный приток гостей.

Следующий шаг – оснащение офисов Mama's-микромаркетами. Эта система состоит из двух холодильников для продуктов, требующих определенного температурного режима, сканера и терминала оплаты. Каждое утро наш сотрудник будет приходить и заполнять все оборудование едой и напитками, и в течение дня люди смогут брать, что им нужно, самостоятельно отсканировав и оплатив продукт. Мы уже договорились с пятью банками, что будем у них устанавливать эту систему. Причем вкусно перекусить смогут не только сотрудники БВУ, но и посетители.

– А вы не боитесь, что люди будут брать и не платить?

– Есть такие опасения, но на практике таких случаев менее 1%. Когда ты человеку полностью доверяешь, он чисто психологически не хочет тебя подвести. Сегодня ты должен быть максимально близок клиенту, и это наш первый опыт в организации общественного питания без участия наших сотрудников, то есть продавцов, кассиров и официантов. Если в ресторанах такой подход невозможен априори, то здесь вполне может сработать.

– Насколько нам известно, помимо банков, вы сотрудничаете и с платежной системой Mastercard. Расскажите об этом подробнее.

– Действительно, для владельцев премиальных карт World Mastercard Black Edition и World Elite Mastercard в сети ресторанов Parmigiano Group предусмотрено специальное меню, разработанное шеф-поварами группы. Более того, каждый держатель карты в подарок от Mastercard получает бесплатный десерт и кофе. Это предложение очень востребовано со стороны кардхолдеров Mastercard. Они с удовольствием идут к нам, так как здесь получают что-то специально для себя. А это положительные эмоции и лишний повод вернуться к нам еще раз.

Любое сотрудничество успешно и оправдано только тогда, когда в нем есть смысл и четкое понимание того, что от этого в конечном счете получит и та, и другая сторона. Когда интересы и какие-то моменты по креативу совпадают, то все намного быстрее внедряется и проще реализовывается. Так произошло и в случае с Mastercard. Нам неинтересно просто получать деньги за рекламу, гораздо важнее – лояльность и вовлеченность людей в эту программу. Если бы не было никакой выгоды и плюсов для наших гостей, мы не стали бы сотрудничать ни за какие деньги.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

48 млрд баррелей

таковы, по оценке EIA, вероятные запасы нефти в каспийском регионе

Подробнее [Стр.8]

Спикер номера

Олег Бородулин,

заместитель директора по аналитике компании TVMedia Advertising Agency

Подробнее [Стр.7]

Цитата номера

«Весь 2018 год и начало 2019-го были тяжелыми для Bitcoin, но теперь он понемногу начал расти. По данным наших аналитиков, это связано с целым рядом позитивных сдвигов в индустрии. Большое количество старых кошельков «биткоин-китов» опять стали активны, идет медленное, но уверенное накопление этого актива»,

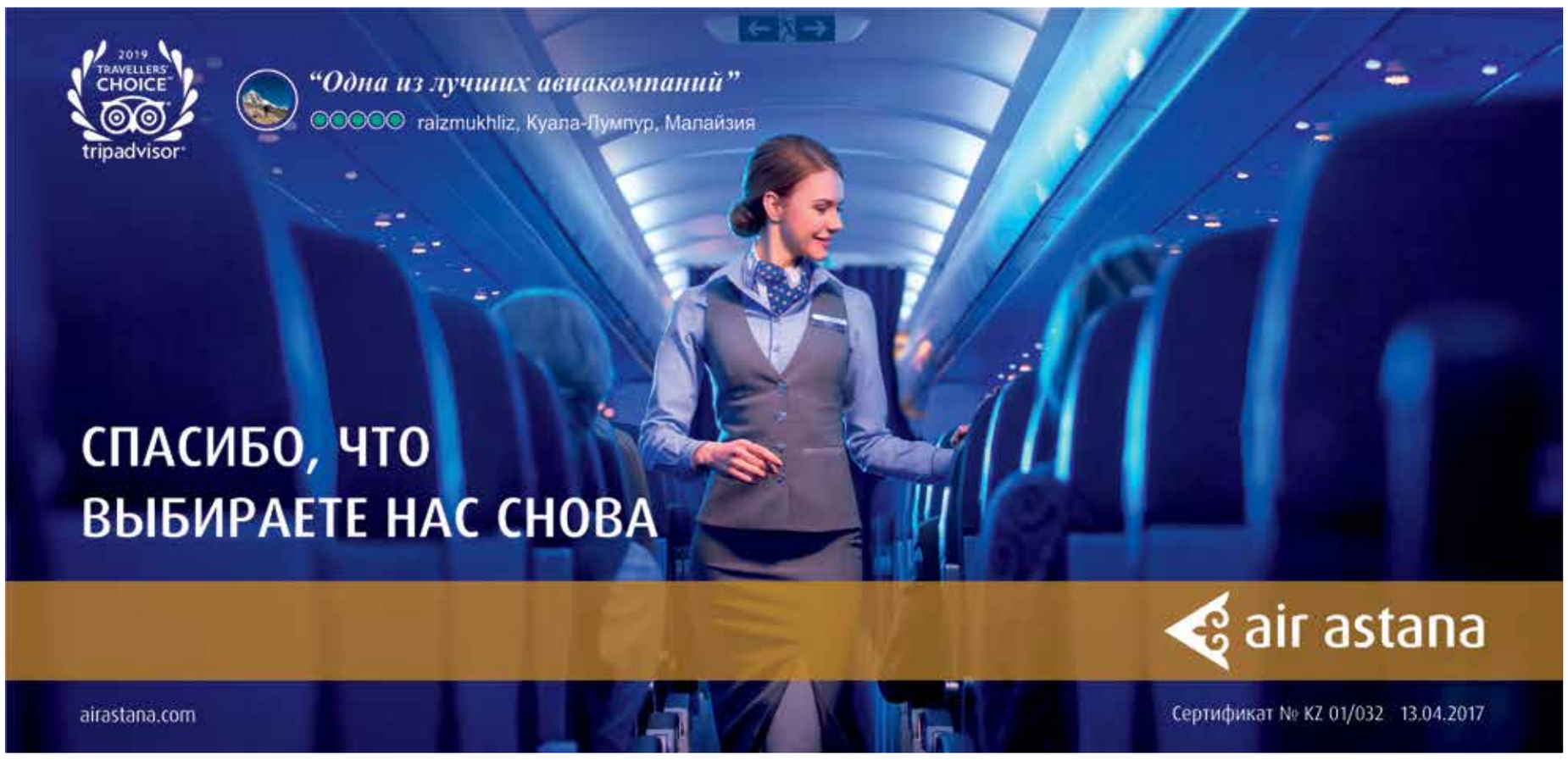
– Том Ли, управляющий компанией Fundstrat Global Advisors

Подробнее [Стр.5]

Путешествия

Карнавалы Рио-де-Жанейро, пляж Копакабана, самая полноводная река мира Амазонка – чем Бразилия привлекает туристов

Подробнее [Стр.11]



КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛИЯ ГАЛИМОВА
+ назначена председателем Комитета по делам гражданского общества Министерства информации и общественного развития РК

АЛМАЗ НУРАЗХАН
+ назначен директором Национального музея РК

АНУАР УШБАЕВ, БАУЫРЖАН НУГЫМАНОВ, КУНБОЛАТ ДАУЛЕТХАНОВ
– исключены из состава совета директоров АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»

АРМАН ДЖУМАБЕКОВ
+ назначен первым вице-министром национальной экономики РК

АСЕМГУЛЬ БАЛТАШЕВА
+ назначена председателем правления госкорпорации «Правительство для граждан»

АСКАР КАНАФИН
+ избран председателем совета директоров АО «Страховая компания «Amanat»

БАКЫТ КУРМАНБАЕВ
+ освобожден от должности заведующего Отделом военной безопасности и обороны Совета безопасности РК и назначен заместителем министра обороны РК

БАТЫРБЕК КАЛАБАЕВ
+ назначен руководителем управления государственного архитектурно-строительного контроля и лицензирования СКО

БАУЫРЖАН ОМАРОВ, ЕРЛАН КАРИН
+ назначены советниками Президента РК

БОЛАТ АКЧУЛАКОВ
+ назначен генеральным директором ассоциации «KAZENERGY»

ВАДИМ КИМ
– исключен из состава правления АО «Банк Развития Казахстана»

ГУЛЬНАРА КОЙАЙДАРОВА
– исключена из состава совета директоров АО «Kaspi Bank»

ДАНИЯР АКИШЕВ
+ освобожден от должности советника Президента Республики Казахстан и назначен помощником Первого Президента Республики Казахстан – Елбасы

ДАРХАН КАНАТБЕКОВ
+ назначен председателем Комитета уголовно-исполнительной системы МВД РК

ДАРЫН ТУЯКОВ, МАРАТ НУРГУЖИН
+ назначены вице-министрами цифрового развития, оборонной и аэрокосмической промышленности РК

ДАУРЕН МАКАЖАНОВ
+ назначен акимом Кентау

ЕРБОЛ КАРАШУКЕЕВ
+ назначен председателем правления АО «Холдинг «КазАгро»

ЕРЖАН БАБАКУМАРОВ
+ назначен советником Президента РК – заведующим Центром анализа и прогнозирования Администрации Президента РК

ЕРЖАН НУКЕЖАНОВ
+ назначен председателем Комитета по делам религий Министерства информации и общественного развития РК

Алмас Абдыгаппаров: Если ты не можешь контролировать KPI, то это бессмысленный KPI

[Начало на стр. 1]

– Алмас Алтаевич, когда вы решили, что Parmigiano Group нужно собственное мобильное приложение?

– Мы, наверное, одна из немногих, а может и единственная сеть ресторанов, где изначально вообще не было программ лояльности. Наши гости постоянно спрашивали: «Почему в ваших заведениях нет скидок?» На что мы отвечали: «Вопрос не в скидке, а в качестве. Мы устанавливаем справедливые цены за честное качество и отменный сервис». Через 3,5 года работы, понимая, что людям все-таки приятно получать скидки и различные бонусы, мы внедрили дисконтные пластиковые карты: сначала номерные, потом – именные. Таким образом, держателями карт стали около 20 тыс. клиентов.

Но мне, как бизнесмену, в «пластике» не нравились 2 вещи. Во-первых, выпуск, перевыпуск и доставка карт – достаточно трудоемкое «удовольствие», которое требовало больших человеческих затрат. Во-вторых, пластиковые карты абсолютно неэффективны в части сбора аналитики по гостям. То есть после передачи их клиентам мы вообще не понимали, какие заведения они посещают чаще всего, что предпочитают в еде и так далее. Это была просто скидка и все. Так появилась хорошая, а главное, понятная система общения с гостями – программа лояльности Parmigiano Club.

– Где вы заказывали разработку мобильного приложения?

– Мы долго изучали различные программы, действующие на Западе и в России. Кое-где что-то было, но не на таком глубоком уровне, как нам хотелось бы. В итоге мы решили сделать это самостоятельно. Я благодарен своему другу, который познакомил меня с талантливыми ребятами, кстати, казахстанскими программистами. Совместив их профессиональные знания с нашим накопленным годами опытом работы в ресторанном бизнесе, вместе мы сделали очень крутой и удобный продукт.

Чтобы у разработчиков было четкое понимание для кого и зачем мы это делаем, я предоставил им полный доступ ко всей информации: как работает кухня и управляющие, что думают официанты, чего хотят гости и прочее. В этом бизнесе очень много тонкостей, и зачастую программисты, которые делают мобильные приложения для ресторанов, ничего о них не знают. При этом они уверены, что у них уникальный Wow-продукт. Но это не так. Ведь они не понимают, как взаимодействует каждое подразделение друг с другом, что нужно для отдела маркетинга и рекламы, какие отчеты хочет видеть финансовый отдел, а какие, к примеру, инвестор или владелец заведения.

В нашем приложении мы учли все эти нюансы, и могу с гордостью сказать, что сегодня Parmigiano Club – это не просто инструмент лояльности, а мощный аналитический центр. С его помощью мы точно знаем, сколько мужчин и женщин ходят в каждое конкретное заведение сети, что они пьют, какие блюда едят. И, самое важное, что, базируясь на этой аналитике, мы можем выстраивать дальнейшие коммуникации с клиентом.

– Сколько времени ушло на запуск мобильного приложения? На что вы хотели сделать упор при его разработке?

– На разработку приложения ушел год, включая его внедрение и обкатку в ресторанах группы. Главный акцент был на то, чтобы не потерять контакт официанта и гостя. Это очень важно. В ресторанном бизнесе все завязано на человеческом факторе. Живое общение не заменят даже самые современные технологии. Они могут лишь дополнить, улучшить, ускорить или помочь оцифровать все данные, которые проходят в заведении.

Я не верю в то, что ресторан может работать без поваров и обслуживающего персонала. Именно поэтому мы вовлекли в этот процесс наших официантов. Так, при нажатии иконки с логотипом Parmigiano в приложении по Bluetooth идет сигнал на браслет находящегося поблизости официанта. Гости в любой момент могут обратиться к нему с просьбой что-то подсказать, уточнить или объяснить. Только через диалог официант может понять, что конкретно хочет клиент, дать ему это и предложить что-то еще. Ни одна система не сделает это лучше, чем человек.

– Какова сумма инвестиций?

– На сегодняшний день мы потратили около $400 тыс. В эту сумму входят непосредственно разработка мобильного приложения и сопутствующее оборудование, установленное в 17 ресторанах сети, включая браслеты официантов.

– Насколько активно казахстанцы скачивают Parmigiano Club?

– Наше приложение находится в топ-10 по количеству скачиваний в App Store. На данный момент им пользуется уже 25 тыс. человек. На мой взгляд, это абсолютно органический рост, притом что мы не ведем какую-то специальную рекламную кампанию.

– Один из очевидных KPI для любого ресторана – численность гостей, обслуженных за день. Выросло ли количество посетителей сети с момента запуска мобильного приложения?

– Когда говорят о KPI ресторана и о том, сколько гостей прошло в месяц, нужно понимать, что в большинстве случаев эта информация не точная. Допустим, в ресторан пришли 2 человека, чуть позже к ним присоединились еще двое, но официанты их отмечать уже не будут, так как стол изначально был открыт на двоих гостей. Вся проблема в том, что рестораторы устанавливают какой-то KPI для каждого заведения, но при этом нет нормальных механизмов его контроля. А если ты не можешь контролировать KPI, то это бессмысленный KPI.

Благодаря нашему приложению мы абсолютно точно можем сказать, сколько человек, в какое время было в том или иной ресторане, сколько из них вернулось во второй, третий или десятый разы. Раньше по программе лояльности, основанной на использовании пластиковых карт, гость возвращался к нам в среднем раз в пять недель. Тогда как сегодня – раз в три недели, то есть люди стали чаще ходить в наши заведения. Я думаю, этому способствует и тот факт, что 97% пользователей приложения согласились на получение push-уведомлений. А значит они хотят своевременно узнавать обо всех акциях и мероприятиях, планируемых в ресторанах сети.

– Какие программы лояльности предусмотрены для пользователей Parmigiano Club?

– У нас есть реферальная система. Ее смысл в том, что если человек, которому вы порекомендовали приложение, придет в любой ресторан и назовет ваш референс-код, то вы получите бонус в размере 10% от его первого чека. Данный механизм распространяется и на наших официантов. На самом деле круто, когда твои сотрудники становятся первыми лояльными пользователями этой системы. Мне приятно видеть наших официантов, которые завтракают в Main Street Cafe, обедают в MAN'S city cafe или ужинают в EAST. Стоит отметить, что благодаря реферальной программе рост продаж составил 20%.

Кроме того, на еженедельной основе мы проводим разные розыгрыши. Например, скачайте приложение и выиграйте ужин на двоих или камчатского краба. У каждого ресторана есть свои фишки по кухне, и мы стараемся их тоже включать. Так, при заказе 5 пинс в Pinseria by Parmigiano Group доставка будет бесплатной. Конечно, это не мегакрутые подарки, но, поверьте, даже их людям приятно получать.

Из масштабных проектов – розыгрыш квартиры в жилом комплексе Esentai City. Условия участия просты: покупать бонусы в приложении и расплачиваться ими в ресторанах Parmigiano Group. За каждые 10 тыс. бонусов начисляется 1 купон. Больше купонов – выше шанс выиграть квартиру. Сейчас уже продано 14 тыс. купонов.

Поближе познакомиться с ЖК Esentai City и мобильным приложением Parmigiano Club алматинцы смогут с 26 по 28 апреля. В эти дни на территории комплекса будет проходить ставший уже традиционным семейный фестиваль, где будут представлены все рестораны и проекты группы. Помимо этого, гостей мероприятия ждет насыщенная музыкальная программа с участием приглашенных звезд. Так что незабываемая атмосфера праздника и заряд позитивных эмоций гарантированы.

– Какие функции вы планируете добавить в приложение?

– Прежде всего, это будет функция быстрой оплаты счета. Один из наиболее критических моментов в ресторанах – когда люди просят счет, и нужно, чтобы все было очень быстро. Но так не получается, потому что сначала официант приносит счет и узнает у клиента, как ему удобнее платить: наличными или банковской картой. Если картой, то нужно взять терминал, гость должен ввести пин-код и только потом пройдет оплата. Мы же хотим этот процесс максимально упростить и ускорить. Клиенту достаточно будет привязать банковскую карту к приложению, купить бонусы и ими же расплачиваться. И все это буквально в один клик. На что раньше уходило как минимум 5 минут, теперь будет тратиться не более 5 секунд.

Еще один важный момент: получение сдачи. Людям больше не придется сидеть и ждать сдачу, нужно лишь предупредить официанта, чтобы он перевел ее в бонусы. Чтобы расширить варианты использования бонусов, мы хотим внедрить в приложение такую функцию, как покупка билетов бонусами. Преимущественно на концерты, в театры и мероприятия городского масштаба. Порой мне, как бизнесмену, непонятно, почему люди приезжают каких-то крутых звезд, но не могут продать билеты и потом уходят в минус. Естественно, что второй раз они уже задумаются о том, везти сюда кого-то или нет. А это сказывается и на культурной жизни города. У нас мысль такая: собрать все мероприятия, которые будут проходить в Алматы, и дать возможность нашим гостям устраивать свой досуг быстро и удобно.

Также мы намерены запустить услугу «Доставка на дом». У нас будет четыре направления: первое – доставка еды из ресторанов, второе – доставка качественной алкогольной продукции, третье – доставка продуктов питания и четвертое – доставка готовых боксов в виде набора ингредиентов, из которых человек сможет самостоятельно что-то приготовить. Мы сейчас активно ведем переговоры с крестьянскими хозяйствами и местными фермерами. За счет нашей клиентской базы они смогут быстро выйти на рынок, но мы им ставим довольно жесткие условия по стабильности поставок и качеству продукции. Все должно соответствовать тому, что мы делаем и говорим. Просто так брать и наклеивать логотип Parmigiano мы не будем. Качество поставляемых продуктов будет проверяться на ежедневной основе. Специально для этого мы сейчас закупаем необходимое лабораторное оборудование.

– Алмас Алтаевич, раз вы создали такой мощный аналитический инструмент, вполне вероятно, что это ноу-хау захотят применять и другие компании. Возможно ли это?

– Parmigiano Club получился действительно инновационным продуктом, на который мы потратили очень много сил, времени и ресурсов. Наша цель – сделать из него новое направление бизнеса, которое мы будем продолжать развивать и продавать другим заведениям. Это решение может быть применимо в любых компаниях, где так или иначе взаимодействуют с клиентами: от салонов красоты до торгово-развлекательных центров. Со своей стороны мы гарантируем максимально удобный функционал и качественной аналитикой, благодаря которой можно сделать кучу выводов. При этом погрешность составляет менее 1%, и это очень крутой показатель. То есть на техническом уровне все очень четко работает.

Искусственный интеллект изменит людей и экономику

Айнагуль Елюбаева

В мире стремительно развиваются новейшие разработки с применением искусственного интеллекта. Инвестиции в это делаются нешуточные. Например, компания Huawei в 2018 году вложила 101,5 млрд юаней (14,1% выручки от продаж) или 5,74 трлн тенге, заняв пятое место в мире по масштабам инвестиций в промышленные исследования и разработки в Европейском союзе.

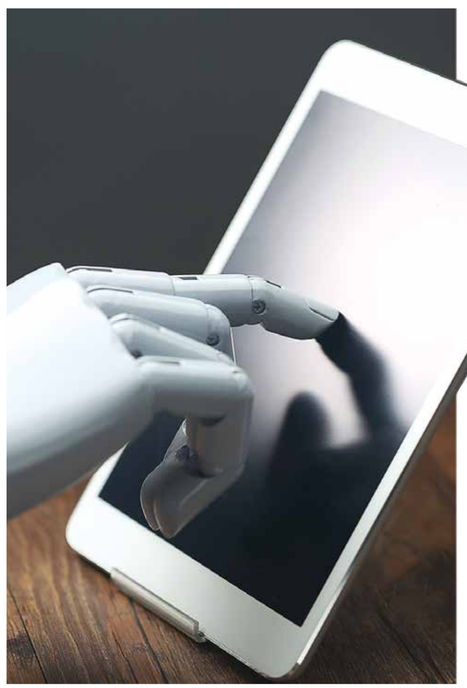
К 2025 году на планете будет начисляться более 40 миллиардов интеллектуальных устройств. Они будут развиваться в качестве личных помощников, и 90% интеллектуальных устройств будут обладать «умными» функциями с элементами искусственного интеллекта, считают в Huawei. Будет наблюдаться быстрый рост в сегменте портативных устройств, при этом более 440 млн приложений станут использовать дополненную и виртуальную реальность, создавая новые режимы восприятия для людей.

При этом количество пользователей в сетях мобильной связи достигнет 6,5 млрд человек. Область покрытия сетей с пропускной способностью несколько гигабит в секунду превысит 30%.

Это означает, что данные станут производительной силой в интеллектуальной среде и будут создавать для людей алгоритмы интеллектуального взаимодействия во всех сценариях по мере того, как будет углубляться интеграция цифрового и реального мира. В результате сенсорные и другие способности обычных людей существенно расширятся, и человек с ограниченными возможностями вновь обретет свои первоначальные способности.

При этом «вещи» смогут чувствовать и соединяться так, как нельзя было себе представить ранее. К 2025 году в мире будет насчитываться более 100 млрд связанных друг с другом устройств и вещей. Объединенные между собой люди, вещи и устройства смогут взаимодействовать и обмениваться информацией. По мере того, как это будет происходить, хранилища информации практически исчезнут, и соединения станут быстрее, безопаснее и умнее, чем сегодня.

Интеграция интернета вещей, облачные вычисления, искусственный интеллект, мобильные сети 5G и другие технологии объединяются для того, чтобы создать



правила ведения бизнеса, в которых данные используются для управления потоками людей, вещей, энергии и денег. Это позволит создавать в различных отраслях экономики собственные модели платформы «+ интеллект». Эти платформы имеют ценность для экономики по трем причинам. Первая – облачные сервисы и искусственный интеллект становятся основополагающими драйверами экономического прогресса. Вторая – сенсорные технологии и сетевое взаимодействие интегрируют массивы данных в облако. Третья – вычислительная мощность и «умные» технологии трансформируют источники данных в интеллектуальный инструмент крупномасштабных инноваций.

Грядущий «умный» мир будет характеризоваться повсеместным распространением смарт-технологий. Это означает, что помимо устройств, обладающих способностью к восприятию, «умные» технологии будут проникать во все процессы обмена данными между сетями, устройствами и облачными сервисами в сфере информационно-коммуникационных технологий.

К 2025 году «умные» технологии станут доступны в 40 млрд смартфонов, портативных устройств и устройств системы «умный дом» по всему миру. Эти устройства смогут чувствовать, анализировать и прогнозировать потребности пользователя в любой момент времени и давать интеллектуальные рекомендации для их удовлетворения. Интеллектуальные алгоритмы и аналитика больших данных станут важнее, чем когда бы то ни было, по мере того, как отрасли экономики будут менять свои бизнес-модели.

В Huawei прогнозируют, что к 2025 году 86% транснациональных компаний будут внедрять искусственный интеллект в свои производственные процессы, а объем используемых данных вырастет примерно до 80%. Одной из основных задач, с которыми столкнутся компании, является машинное обучение, так как нужно будет использовать информационные активы.

В долгосрочной перспективе широкое применение усовершенствованного искусственного интеллекта, нейрокомпьютерных и квантовых вычислений в конце концов изменит облик бизнес-моделей. Технология +Intelligence станет передовым методом производства, которое в свою очередь фундаментально изменится.

Меньше комиссий – прозрачнее кредитование

Как сокращение количества комиссий и других платежей по займам повлияет на банковский сектор

Мадина Касымова

Национальный банк РК продолжает принимать последовательные меры по защите прав потребителей финансовых услуг в части сокращения количества комиссий по кредитам. Банки второго уровня также проявляют свою социальную ответственность: с апреля 5 банков решили не брать комиссии за обслуживание займов. Это позволит заемщикам сэкономить около 30 млрд тенге на комиссиях.

Отметим, Национальный банк начал работу по оптимизации перечня комиссий и сокращению расходов заемщиков при получении и обслуживании займов еще в 2011 году. С тех пор был принят пакет законодательных поправок. 30 мая 2016 года Национальным банком был утвержден Перечень комиссий и иных платежей, связанных с выдачей и обслуживанием банковского займа и микрокредита, выданных физическому лицу, учитываемых при расчете годовой эффективной ставки вознаграждения. Перечень введен в действие с 1 июля 2016 года. До этого банки могли снимать свыше 40 комиссий и иных платежей, список был сокращен почти в 4 раза, и их осталось не более 11.

Еще одно законодательное изменение было принято 21 января 2019 года: в Закон «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» внесли запрет на взимание комиссий за ведение банковского счета, связанного с выдачей и обслуживанием займа на приобретение товаров, работ и услуг. Это правило применяется к договорам, заключенным с 4 марта 2019 года.

«Банки, осознавая свою социальную ответственность, в целях улучшения положения заемщиков – физических лиц и снижения их долговой нагрузки по собственной инициативе приняли решение в одностороннем порядке отменить по действующим договорам банковского займа

взимание ежемесячных комиссий, связанных с обслуживанием займов по платежам на будущие периоды», – сообщили в пресс-службе Национального банка.

Регулятор отметил, что работа с банками в этом направлении будет продолжена. Старший аналитик «Альпари» Анна Бодрова говорит, что снижение числа комиссий отразится в целом на макроэкономических показателях.

«Любые действия, направленные на снижение количества комиссий за транзакции и платежи, призваны оптимизировать комфорт потребителя, прежде всего, и это положительный момент для каждого плательщика. Сокращение комиссионных банка со временем увеличит активность как бизнеса, так и потребителя, в результате это благоприятно отразится на общих макроэкономических параметрах», – подчеркнула Анна Бодрова.

За два первых месяца 2019 года объем кредитов физическим лицам увеличился на 0,7% до 5356,7 млрд тенге. В то же время, по данным аналитического центра Первого кредитного бюро, в их системе зафиксировано почти 12 млн действующих кредитов. На одного казахстанца приходится 1,8 кредита против 1,6 годом ранее. Ситуация понятная: казахстанцы активно оформляют кредиты, при этом стали больше интересоваться собственным «кредитным паспортом» и более тщательно изучать банковские комиссии. По мнению исполнительного директора Первого кредитного бюро Асем Нургалиевой, отмена комиссий не приведет к бурному росту кредитования, но повлияет на то, что кредиты станут дешевле, снизится нагрузка на заемщика и расширится продуктовая линейка банков.

Старший аналитик «Альпари» Анна Бодрова считает, что принимаемые изменения сделают банковский сектор более прозрачным.

«Чем меньше перечень комиссий, тем лучше и прозрачнее система, – так проще отследить добросовестную работу банка, а клиент сможет объективнее оценить свою финансовую нагрузку», – пояснила Анна Бодрова.

Чем для БВУ чревата цифровизация банкинга

Ксения Бондал

Что банкам нужно предпринимать уже сейчас, в какие технологии инвестировать, чтобы через 2-3 года они были актуальными для клиентов. Этот вопрос становится особенно актуальным, учитывая тот факт, что некоторые популярные сервисы доживают свой век, рассказал во время организованной Ассоциацией финансистов Казахстана встречи руководитель агентства Marksweb Алексей Скобелев. Но парадокс в том, что вложения в инновационные технологии отнимают у банков часть прямой прибыли, отметил он.

В свете того, что казахстанские банки стараются ни в чем не уступать своим российским коллегам, а в ЕАЭС тема создания единого финансового рынка не умирает, обзор развития цифрового банкинга в России выглядит весьма актуальным для Казахстана. Поэтому выступление Алексея Скобелева на площадке АФК отечественные финансисты слушали с большим вниманием. Еще несколько лет назад на рынке наших соседей был хайп на отдельные функции банкинга, в результате чего многие БВУ создавали приложения для переводов денег с карты на карту, для выплаты штрафов, но потом эта мода поутихла. Казалось, победила концепция того, что мобильный банк – это универсальное приложение со множеством функций, рассказал эксперт.

«Но в реальности получилось что-то среднее, и на рынке остались и стали развиваться как отдельные приложения-функции, так и универсальные приложения мобильных банкингов», – говорит он.

Сейчас появилось несколько парадигм, в рамках которых может развиваться цифровой банкинг. Есть концепция повседневного банкинга в формате универсального мобильного приложения, а сложные операции типа продажи продуктов банки выносят в другие каналы.

Вторая концепция заключается в том, что полное банковское обслуживание может осуществляться в цифровом формате: начиная с того, что клиент попадает в банк

через цифровой канал, и заканчивая сложными с точки зрения банковских процессов задачи, например, работа с претензиями, смена персональных данных клиентов.

Третья парадигма: бизнес-модель сильно меняется, и банк оказывает клиентам не сервис, а начинает помогать решать потребительские задачи, добавил Алексей Скобелев.

«У нас активно развивается отдельное направление банкинга для МСБ, то есть банк для предпринимателя организует не просто расчетный счет и банковские продукты, а полную цепочку обслуживания бизнеса. Бизнес через банк регистрируется в налоговом органе, открывает расчетный счет, выплачивает налоги», – уточнил спикер.

Последняя парадигма, которая пока ни у кого не развита – банк становится полноценным консультантом для клиентов в их жизненных ситуациях.

«Например, один из банков развивает журнал, который является источником информации по потребительским вопросам, начиная с того, как сэкономить и заработать, и заканчивая тем, как при разводе получить наибольший вычет на квартиру, которая куплена в браке», – рассказал Алексей Скобелев.

Есть несколько вещей, которые в ближайшем будущем будут определять рост цифрового банкинга, добавил он. Первая – персонализация предложения, которая находится «под капотом» всех процессов и не видна снаружи. Банки активно развивают свои IT-системы для того, чтобы собирать, накапливать и использовать данные посещения не только действующих, но и клиентов «с улицы» их цифровых каналов.

«Они много понимают про пользователей, потому что уже купили данные о них у сторонних источников. Например, банки знают, что человек искал товар по конкретному запросу и выбирал банк для кредита под этот товар. Подобная информация применяется для того, чтобы сформировать предложение для конкретного пользователя», – рассказал спикер.

Второе – клиент «с улицы» может стать клиентом банка через цифровой банкинг. Сейчас мобильные приложения почти не используются для продажи банковских продуктов новым клиентам, но когда клиент может попасть через мобильную версию банковского сайта в мобильный банкинг, то получает быстрый доступ к его продуктам. Таким образом, путь от статуса «не клиент» к клиенту заметно сокращается, ведь человеку нужно просто указать свой номер телефона, подгрузить удостоверяющий личность документ, а дальше банк все сделает сам, сообщил Алексей Скобелев.

Банковские онлайн-чаты – горячая тема в Европе и России. В некоторых банках у оператора чата мало полномочий, а в других это полноценный способ поддержки клиентов, с помощью которого можно очень многое делать.

«Например, если клиент отправил денежный перевод и ошибся в реквизитах, то оператор чата может принять сообщение об этом и очень быстро его отменить. Кроме того, он с помощью чата может заказать нужные документы: справку, электронную выписку, чек, квитанцию. Либо если человек заказывает новый продукт и хочет получить консультацию по условиям, то ему ее дают в чате», – пояснил спикер.

И отдельная большая тема – переводы по номеру телефона, заметил Алексей Скобелев.

«Уже сейчас становится ясно, что переводам с карты на карту именно по номеру карты приходит конец, в ближайшем будущем с рынка исчезнет это понятие», – сказал он.

Однако все перечисленные инновации не всегда выгодны для банков, сделал оговорку эксперт. Во-первых, это очень дорого. Например, внедрение системы быстрых переводов стоит порядка миллиона долларов – просто для того, чтобы клиент внутри приложения получил возможность переводить деньги по номеру телефона. При этом такая система «убивает» доходы банка по операциям перевода денег с карты на карту, то есть получается, что банк вкладывает огромные инвестиции в то, что снижает его прямые доходы, отметил Алексей Скобелев. Внедрение поиска с помощью голосовых функций внутри мобильного приложения обходится в сотни тысяч долларов и тоже не приносит прибыли БВУ, добавил он.

«Эти расходы в конечном счете только скажутся на лояльности клиента к банку, на том, что он не уйдет к конкурентам», – заключил Алексей Скобелев.

В Алматы началась юбилейная Международная конференция по риск-менеджменту

Ирина Слободская

Ведущие и мировые эксперты в области риск-менеджмента сегодня выступят на ежегодной XV Международной конференции по риск-менеджменту, которую ежегодно проводит АО «СК «Евразия». Мероприятие стало важным событием для страны, также оно привлекает внимание иностранных экспертов.

На конференции с докладами выступят ведущие экономисты, финансисты, эксперты по риск-менеджменту, представители крупнейших международных страховых и перестраховочных компаний, брокеры, руководители из инвестиционной банковской сферы, менеджеры по коммерческим и промышленным рискам, представители транснациональных компаний, аудиторских компаний «Большой четверки», влиятельных международных рейтинговых агентств.

Ведущие аналитики осветят новостной фон закончившегося 2018 года и начавшегося 2019-го, подробно расскажут о специфике реформы казахстанской рейтинговой отрасли и сложившейся ситуации в отечественном банковском секторе. Предстоящий выход крупных иностранных игроков на местный страховой рынок, состояние энергетической отрасли, возможные и актуальные пути развития транспортно-логистических секторов в новых реалиях, прогнозы по онлайн-страхованию обсудят во время панельных дискуссий. Кроме того, спикеры и участники конференции уделят внимание тенденциям на инвестиционных рынках, развитию перспективных финансовых инструментов.

Текущая экономическая ситуация заставила многие финансовые компании критически оценить эффективность управления рисками и показала существенные недостатки. В связи с этим умение управлять непредвиденными угрозами, грамотная организация и модернизация корпоративной системы риск-менеджмента становятся одним из важнейших залогов устойчивого развития организации.

Конференция известна выступлениями специально приглашенных спикеров. Например, участники прошлых конференций могли вживую послушать всемирно известного экономиста, предсказавшего мировой кризис 2007-2008 годов Нуриэля Рубини, директора крупнейшего рейтингового агентства Standard & Poor's Дэвида Лэкстона, экс-президента Международного страхового общества (IIS) Патрика Кенни, представителя Федерации афро-азиатских страховщиков и перестраховщиков (FAIR) Эззата Абдель-Бари, экс-советника президента РФ Андрея Илларионова, профессора Карела Ван Хула – разработчика системы Solvency II, экс-представителя высшего органа Евросоюза, аналитиков A.M. Best и Fitch Ratings и других известных персон.

Ожидается, что на конференцию по риск-менеджменту приедут более 200 человек из 40 государств мира, в числе которых США, Китай, Индия, Турция, Россия, Южная Корея, Япония, страны Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

ЕРКИН АХИНЖАНОВ
+ назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Королевстве Норвегия

ЕСЖАН БИРТАНОВ
– исключен из состава совета директоров АО «Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана»

ЖАСЛАН МАДИЕВ
+ назначен вице-министром национальной экономики РК

ЖУЛДЫЗ ОМАРБЕКОВА
+ назначена вице-министром информации и общественного развития РК

ИГОРЬ ПОГРЕБИЦКИЙ
+ избран в состав правления АО «Казахтелеком»

ЛЮДМИЛА БАШАРИНА
+ назначена руководителем управления финансов Карагандинской области

ЛЯЗЗАТ ТАНЫСБАЙ
+ назначена председателем правления АО «РТРК «Казақстан»

МАРАТ АЗИЛЬХАНОВ, НУРГУЛЬ МАУБЕРЛИНОВА
+ назначены вице-министрами информации и общественного развития РК

МАРАТ КОЖАЕВ
+ назначен первым заместителем министра внутренних дел РК

МАРАТ ОРАЗАЕВ
+ назначен ответственным секретарем Министерства сельского хозяйства РК

МАХАМБЕТ АБИСАТОВ
+ назначен заместителем министра внутренних дел РК

МУРАТ БАЙМУКАШЕВ
+ назначен заместителем секретаря Совета безопасности РК

МУРАТ БЕКТАНОВ
+ освобожден от должности Главнокомандующего Сухопутными войсками Вооруженных Сил РК и назначен первым заместителем министра обороны РК – начальником Генерального штаба Вооруженных Сил РК

МУРАТ ИМАНДОСОВ
+ назначен заместителем акима Кызылординской области по вопросам производства, инвестиционной политики, предпринимательства и туризма

МУХИТ АЗИРБАЕВ
+ назначен заместителем акима Алматы

РАШИД КУЗЕМБАЕВ
– освобожден от должности председателя правления АО «НК «Kazakh Tourism»

СВЕТЛАНА ИСПУСИНОВА
+ назначена председателем правления АОО «Назарбаев Интеллектуальные школы»

СУЛТАНБЕК МАКЕЖАНОВ
+ назначен акимом Медеуского района Алматы

ТАЛГАТ МОМЫШЕВ
+ назначен ответственным секретарем Министерства энергетики РК

ЧИНГИС РАХМЕТОВ
+ избран членом совета директоров АО «Kaspi Bank»

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОДОБРЕНЫ КРЕДИТЫ ДЛЯ 10 ПРОЕКТОВ

Министр индустрии и инфраструктурного развития Роман Скляр на заседании правительства рассказал о результатах работы Проектного офиса по мониторингу Программы льготного кредитования приоритетных проектов «экономики простых вещей». Проведены семь заседаний Проектного офиса, заслушаны отчеты более 300 предприятий из регионов, подчеркнул министр. «В работе Проектного офиса находится 344 потенциальных проекта на сумму 306 млрд тенге, из них 10 проектов на 6,1 млрд тенге одобрены банками второго уровня (проекты по производству мяса КРС, макарон, молока, мясных изделий, гипса, проекты запуска гостиниц), 52 проекта на сумму 16,6 млрд тенге находятся на рассмотрении в банках», – рассказал он. Роман Скляр отметил, что большинство проектов, находящихся на рассмотрении в банках, представляют сферу легкой, пищевой промышленности и сферу услуг. «Опросы предпринимателей показывают, что главной проблемой для бизнеса остается нехватка залоговой базы и перекредитованность. Из опрошенных 344 руководителей предприятий около 100 (30%) рассказали о нехватке залога при получении кредитов», – заявил министр. **(kapital.kz)**

АРЕНДА ЧЕРЕЗ АУКЦИОН

В Нур-Султане состоялся электронный аукцион по распределению земельных участков субъектам предпринимательства для ведения уличной торговли. Это были первые торги, прошли они на площадке gosreest.kz, сообщили в пресс-службе СПК «Astana». «Успешное проведение аукциона подтверждает большой спрос субъектов МСБ на земельные участки, а также оказываемое доверие участников данному методу распределения. Мы намерены сделать максимально прозрачным процесс распределения торговых мест в рамках программы «1000 мест – уличная торговля». Данная технология позволит исключить манипулирование документами, реестрами. Список земельных участков согласуется со всеми заинтересованными органами, а единственное требование к участникам программы – это соблюдение всех норм действующего законодательства», – прокомментировал заместитель председателя правления АО «СПК «Astana» Темирлан Нургисаев. На эти торги поступила 81 электронная заявка, на тендер допущено 10 земельных участков. Из них на 3 участка подано по одному заявлению. На 7 земельных участков состоялись торги. Итоговая сумма по результатам аукциона составляет 23 258 767 тенге. Целевые назначения выставленных участков: размещение мобильного пункта продажи; размещение нестационарного объекта продаж продуктов питания; размещение нестационарного объекта продажи готовой продукции. СПК «Astana» выделяет не более 15 земельных участков в год для распределения среди субъектов предпринимательства, относящихся к социально уязвимым слоям населения, по представлению РПП «Атамекен». **(kapital.kz)**

ДОЛЯ МСБ В ЭКОНОМИКЕ ВЫРОСЛА НА 4%

Программа «Дорожная карта бизнеса-2020» помогла увеличить долю малого и среднего бизнеса в экономике страны на 4% за 4 года. Об этом сообщил министр национальной экономики Руслан Даленов. «В результате общих мер значение МСБ в экономике возросло. Так, в 2015 году доля МСБ в ВВП составляла 24,9%, по данным 9 месяцев 2018 года – 28,9%. Таким образом, по сравнению с 2015 годом участие малых и средних предпринимателей в экономике страны выросло на 4 процентных пункта. По итогам 2017 года объем выпуска продукции МСБ составил более 23 трлн тенге, причем пятая часть структуры выпуска приходится на долю промышленности», – отметил министр. По данным Руслана Даленова, за 4 года реализации программы из республиканского бюджета выделено 210 млрд тенге. Эти средства позволили: профинансировать 13 тыс. субъектов МСБ; в среднем ежегодно обучить 20 тыс. предпринимателей; создать 10 тыс. рабочих мест; произвести продукцию на 3,3 трлн тенге. «Большая часть выделенных средств направлена на субсидирование ставки вознаграждения по кредитам. 53 млрд тенге или 25% от выделенных средств направлено на подведение инфраструктуры к фабрикам, заводам и производственным объектам МСБ», – подчеркнул он. **(kapital.kz)**

ДКБ: ПРОСУБСИДИРОВАНО 885 ПРОЕКТОВ

В Актюбинской области с начала реализации ДКБ-2020 просубсидировано 885 проектов на 102,7 млрд тенге. Об этом стало известно на встрече главы региона Ондасына Уразалина с председателем правления фонда «Даму» Абаем Саркуловым и председателем правления KazakhExport Русланом Искаковым. Абай Саркулов отметил положительные результаты реализации госпрограмм поддержки бизнеса в регионе. По его словам, наиболее популярная программа среди бизнес-сообщества – это ДКБ-2020. Учитывая, что по Актюбинской области проходит граница с Россией и Узбекистаном, то акцент сделан на поддержку экспортно ориентированных предприятий. В регионе зарегистрировано и работает более полусотни подобных компаний. По данным областного управления предпринимательства, только за 11 месяцев прошлого года объем экспорта составил $2,7 млрд (за аналогичный период 2017 года – $2,1 млрд), причем несырьевой экспорт составил $1,2 млрд. Председатель правления KazakhExport Руслан Искаков отметил, что развитию приграничной торговли и заключению выгодных экспортных контрактов предпринимателям Актюбинской области также будут помогать в представительствах KazakhExport в Узбекистане и России. **(kapital.kz)**

Максим Ткаченко: Бюджеты на покупку предметов искусств стали снижаться

Анна Видянова

Казахстанский арт-рынок корректируется, картины известных художников Центральной Азии стали пользоваться спросом у среднего класса. И, как оказалось, покупателей предметов искусства начали сокращать свои бюджеты. О том, какие картины популярны у казахстанцев, какие из них чаще всего поддельвают и как открыть аукцион и окупить его за несколько торгов – в интервью «Капитал.kz» рассказал основатель аукционного дома «BonArt» Максим Ткаченко.

– Как вам пришла идея открыть аукционный дом в Казахстане? Ведь вы ранее жили на Украине, затем в России…

– Действительно, последние несколько лет я занимался логистическим бизнесом в Москве, который никак не был связан с арт-рынком. И в один из дней мне захотелось что-то поменять в жизни. Волей случая с искусством меня связал мой друг, с которым мы учились еще в университете Украины на факультете электромеханики. На третьем курсе он бросил этот вуз и перевелся в Киевскую академию художеств. Как-то, нашещая меня в Москве, друг попросил меня поездить с ним по галереям, чтобы изучить столичный арт-рынок. Постепенно я втянулся, мне стала нравиться эта сфера. В начале 2000-х мы с другом открыли галерею в Москве. К тому моменту у меня уже было второе экономическое образование. Для того, чтобы разбираться в изобразительном искусстве, я закончил годичную программу МГУ «Эстетика арт-бизнеса». Галерейный бизнес развивался достаточно успешно до тех пор, пока в 2008 году не наступил мировой кризис. Обороты галеристов, в том числе и наши, стали падать, и нам пришлось закрыть галерею. Но, несмотря на это, мы продолжали работать как арт-дилеры.

Как-то познакомился в Москве с предпринимателем, который вел свой бизнес и в России, и в Казахстане. Он меня пригласил посмотреть Казахстан, где я ни разу не был. Первым делом в Алматы решил пройтись по музеям, антикварным лавкам, галереям и посмотреть на работы, которые там представлены. Все меня воспринимали как покупателя, и я специально вошел в эту роль. В одной из галерей мне стали предлагать работы европейских художников в несколько раз дороже их реальной цены: к примеру, вместо $1 тыс. за $10-20 тыс. При этом меня убеждали, что «это величайшее творение художника». На тот момент я подумал, что такой перегиб цены– это простая случайность, единичный случай. Но я глубоко ошибался, в другой галереи мне стали предлагать картину соцреализма за $30 тыс., хотя ее адекватная цена не превышала $5 тыс. И такие ситуации многократно повторялись. Ко мне пришло понимание, что арт-рынок в Казахстане не отрегулирован, и что здесь есть возможности для цивилизованного ведения арт-бизнеса. У меня возникла идея проводить аукционы предметов искусства. На тот момент в Центральной Азии не было ни одного арт-аукциона.

– Как прошел первый аукцион?

– В 2011 году, когда состоялся первый аукцион, у меня не было понимания структуры арт-рынка, спроса. И, соответственно, торги были убыточными: на них было продано мало картин: не более 5-6. Но я получил опыт, познакомился с коллекционерами… Арт-бизнес очень консервативный, главное в этом деле — доверие. Человек, который участвует в аукционе, должен доверять галеристу, должен быть уверен в цене, которая установлена на произведение искусства.

– Сейчас вы через аукцион продаете также и книги, скульптуры… Можно ли говорить о том, что на них появился спрос?

– Не совсем так. В 2016 году мы решили попробовать продавать не только картины, но и декоративно-прикладное искусство, книги. У нас было желание прощупать спрос и посмотреть, что будет востребовано. И, знаете, наши ожидания оправдались. Сейчас через наши аукционы, можно приобрести картины, антикварные книги, предметы декоративно-прикладного искусства.

– Расскажите подробнее, как прошел первый аукцион с книгами?

– На первом книжном стринге аукциона из 10 лотов было приобретено 5. И постепенно мы стали узнавать потребности аудитории. Восток дело тонкое, интересы публики не угадаешь, пока не попробуешь ей что-то предложить.

– Какие книги у вас представлены?

– Разные: исторические, специализированные – по нефти, по энергии ветра, рыболовству, археологии; есть также сказки. Все они в основном подобраны под регион Средней Азии, датируются серединой XIX-XX веков. Их стоимость варьируется от $200 до 10000.

Встречаются очень удивительные произведения, например книга «Синее знамя» М. Грангстрема 1906 года. Данное издание представляет собой перевод повести французского писателя Л. Кауна, которая была издана в 1877 году. В книге рассказывается о завоевательных походах Чингисхана, его победах и поражениях, многолетних скитаниях по разным странам. В одной из глав есть описание города Алматы: «В городе Алматы (ныне Верный) вела прекрасная широкая дорога, усаженная высокими тополями». То есть тогда, в 1877 году, уже было упоминание Алматы — это просто фантастика. Цена на эту книгу – от $3 тыс. Стоимость книги зависит от ее ценности, уникальности, состояния и других факторов.

– Какое издание у вас самое дорогое?

– Одна из самых дорогих и ценных – книга-альбом польского художника Бронислава Залесского «Жизнь киргизских степей» 1865 года. Цена стартует от $7 тыс., тираж – 500 экземпляров. В альбоме размещен 21 гравюра. Если, к примеру, каждую из них продать отдельно, то за альбом можно выручить минимум в два раза больше. Но так как это ценный артефакт, конечно, мы его ни в коем случае не разбираем по частям.

– Какие тренды вы наблюдаете на арт-рынке?

– У нас около 95% всех покупок осуществляется для того, чтобы купленную вещь подарить. Обычно предметы живописи дарят на дни рождения. Картина – это очень хороший подарок, ее можно считать инвестицией. Главное – подобрать правильное произведение по адекватной, а не по завышенной цене. Через время, через 5-10 лет картину можно продать дороже, точно не дешевле. Есть примеры, когда работы художников за 2-3 года дорожали в два раза.

Стоимость наших картин: от $500 до $100 тыс. В последнее время спросом стали пользоваться работы в ценовом диапазоне $1-2 тыс. То есть можно говорить о том, что среди покупателей появился средний класс. Сейчас средний чек по картинам составляет $5-10 тыс. Люди стали понимать, что лучше купить оригинальную картину, а не новодел. Приобретенные на нашем аукционе картины или книги к нам ни разу не возвращались – не перепродавались. Кстати, заметно, что посетители аукционов, нашей галереи стали снижать подарочные бюджеты на картины.

– Расскажите о более востребованных картинах…

– Большим спросом пользуются работы казахских художников. Впрочем, это неудивительно: в России высок спрос на картины русских художников, на Украине – украинских. Казахстанцы хотят видеть на картинах что-то свое, родное, знакомый быт, степи, горы.

– Какая картина в вашем пуле одна из самых дорогих?

– Одна из самых дорогих картин – «Перекочевка. Туркестан» русского живописца (он большую часть своей жизни жил в России) немецкого происхождения Рихарда-Карла Зоммера. Работа была написана в 1900-начале 1910-х, на торгах она торгуется в пределах $80-120 тыс. Цены на картины этого художника стартуют от $20 тыс.

Картины Зоммера ценятся потому, что они отчетливо передают быт среднеазиатских и закавказских народов, батальные сцены. Его работы востребованы как в России, так и в Европе.

– Вам удалось продать работу «Перекочевка. Туркестан»?

– Пока нет, не хочу с ней расставаться, она мне очень нравится. Но мы продавали картины Зоммера и за $60-70 тыс.

– Кто участвует в торгах?

– В основном коллекционеры и крупные предприниматели. Коллекционеров немного, их можно пересчитать по пальцам. Наши картины вполне доступны, потому что стоимость на них начинается от $500, шаг торгов – 10%. При аукционе работает галерея, через нее можно приобретать картины хоть каждый день. Наши аукционы проводятся только два раза в год, обычно на них нет ожесточенных схваток, потому что сам по себе арт-рынок Казахстана невелик. Бывает, что даже на два аукциона в год сложно найти картины, потому что на каждый аукцион стараемся не повторяться с работами. Нужно учесть, что спрос на казахских художников больше, чем на других, и мы ищем именно их работы. Торги у нас проходят по английскому методу, на повышение.

– Какую комиссию вы берете с продажи изделия?

– С продавцов мы берем 15% от цены с молотка. На аукционах в Москве комиссия составляет 15-20%, в Европе – 25-30%. В основном картины, книги мы не покупаем, а берем на комиссию.

– Деятельность вашего аукционного дома окупилась?

– Конечно, он стал прибыльным довольно быстро. На небольшую прибыль мы стали выходить со второго, третьего аукциона. И, не стоит забывать, что параллельно у нас работает галерея, где также можно купить картины круглый год.

– Вернемся к картинам, их подделывают?

– Естественно. Самые подделываемые художники – самые дорогие и самые востребованные. Топ-3 художников, картины которых чаще всего подделывают: Сергей Калмыков, Абылхан Кастеев и Николай Хлудов. К примеру, работы художника-авангардиста Калмыкова ценятся, потому что в то время, когда все писали соцреализм, этот мастер выработал оригинальный стиль живописи – «фантастический экспрессионизм».

В целом оценку картин мы производим сами, исходя из рынка. А вот подлинность картин мы проверяем в музее им. Кастеева или у музейных экспертов в Москве, Санкт-Петербурге.

Кстати, по картинам Калмыкова мы производим экспертизу в Государственном русском музее в Санкт-Петербурге. Там делается рентген картины, где видны подготовительный рисунок и нижележащие слои красок, проводится химический анализ краски, который позволяет установить дату создания произведения. Экспертиза в Москве стоит в пределах 30-60 тыс. рублей.

В музее им. Кастеева, к сожалению, проводится только визуальная экспертиза, эксперты определяют подлинность на глаз сравнивая их с эталонными картинами из своих фондов. Остается риск возникновения ошибки.

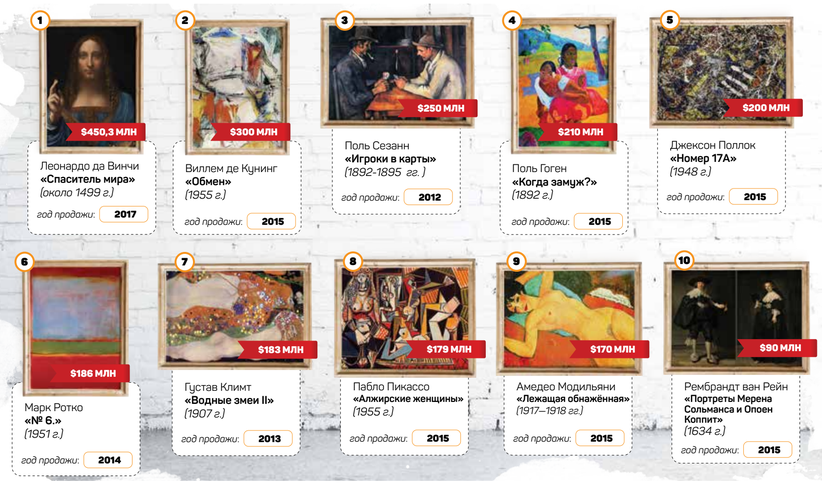
– Как вы считаете, вырастет ли спрос на арт-предметы?

– Если не будет каких-то глобальных потрясений, если у нас планово пройдет транзит власти, то мы надеемся, что спрос на картины, антикварные вещи будет расти. Мы и сейчас уже замечаем, что люди начинают тянуться к искусству. Повторюсь, приобретая качественное произведение живописи, вы не тратите деньги, а инвестируете их. Искусство вечно.

ТОП-10 САМЫХ ДОРОГИХ КАРТИН, ПРОДАННЫХ НА АУКЦИОНАХ *в 2018 году*

№	Лоты	Цена, $
1	Амедео Модильяни, **«Лежащая обнаженная (на левом боку)»**, 1917 г.	157,1 млн
2	Пабло Пикассо, **«Девочка с цветочной корзиной»**, 1905 г.	115 млн
3	Эдвард Хоппер, **«Чоп Суи»**, 1929 г.	91,8 млн
4	Дэвид Хокни, **«Портрет художника (Бассейн с двумя фигурами)»**, 1972 г.	90,3 млн
5	Казимир Малевич, **«Супрематическая композиция»**, 1916 г.	85,8 млн
6	Клод Моне, **«Кувшинки и цветы»**, 1914–1917 гг.	84,6 млн
7	Анри Матисс, **«Лежащая одалиска с магнолиями»**, 1923 г.	80,7 млн
8	Константин Бранкузи, **«Молодая женщина (Портрет Нэнси Кунард)»**, 1932 г.	71,1 млн
9	Пабло Пикассо, **«Женщина в берете и клетчатом платье (Мария-Тереза Вальтер)»**, 1937 г.	69,4 млн
10	Виллем де Кунинг, **«Женщина как пейзаж»**, около 1954–1955 гг.	68,9 млн

ТОП-10 САМЫХ ДОРОГИХ КАРТИН, ПРОДАННЫХ НА АУКЦИОНАХ



Аналитики, пристегните ремни: Bitcoin скоро взлетит!

Дмитрий Чепелев

За прошедшие семь дней криптовалютный рынок показал определенную устойчивость и продемонстрировал, что не намерен отступать от достигнутых ранее рубежей. Общая капитализация выросла почти на 6%, а ведущие эксперты индустрии все чаще начали давать прогнозы о скором начале экспоненциального роста Bitcoin и всего рынка в целом. Например, достаточно влиятельный криптовалютный трейдер Питер Брандт считает, что в настоящий момент «первая криптовалюта» повторяет те же самые движения, что и перед началом стремительного взлета в 2015 году, когда ее стоимость увеличилась более чем в 100 раз. Веса его мнению придает факт того, что еще в январе 2018 года этот трейдер на основе проведенного анализа предсказал падение стоимости Bitcoin до отметки $3900. Однако, если Питер Брандт предсказывает многократный рост рынка, другой видный деятель отрасли – управляющий компанией Fundstrat Global Advisors Том Ли – считает, что справедливая цена BTC находится на отметке $14 000. «Весь 2018 год и начало 2019 года были тяжелым для Bitcoin, но теперь он понемногу начал расти. По данным наших аналитиков, это связано с целым рядом позитивных сдвигов в индустрии. Большое количество старых кошельков «биткоин-китов» опять стали активны, идет медленное, но уверенное накопление этого актива», – заявил он в интервью американскому телеканалу CNBC. Под «биткоин-китами» Том Ли имеет в виду ранних адептов криптовалюты, которые накопили значительное количество криптоактивов до «бычьего» ралли 2017 года, при этом многим из них удалось избавиться от криптовалюты на пике ее стоимости.

Еще один криптовалютный аналитик сравнивает текущий период с 2015 годом, при этом не боясь называть более точных дат начала «бычьего» ралли. Джош Рейджер спрогнозировал, что текущая фаза накопления продлится до середины июля 2019 года, после чего последует уверенный рост цены криптовалют.

Кевин Ворвик, генеральный директор австралийского платежного шлюза BlueShift, опубликовал данные о том, что оборот его компании достиг наивысших показателей с декабря 2017 года. Если учесть то, что BlueShift является популярной платформой для внесения денег на криптовалютные биржи, то это свидетельствует о том, что мы наблюдаем новый приток фиатных денег от розничных инвесторов, которые важны для рынка ничуть не меньше инвесторов институциональных.

То, что основные игроки индустрии готовятся к новому взлету цен, косвенно подтверждает и активная деятельность Coinbase. Крупнейшая американская криптовалютная биржа разрабатывает намного более производительную инфраструктуру. Представитель Coinbase Пол Бауэршмидт сообщил изданию The Block, что компания планирует осуществить переход уже в 2019 году, при этом источники в индустрии называют более точные даты, в частности, называется июнь 2019 года, что соотносится с прогнозами Джоша Рейтера. «Coinbase переходит от веб-технологии к движкам с по-настоящему низким временем задержки. Этот метапереход существенно изменит механизм взаимодействия инвесторов с криптоактивами», – добавил Пол Бауэршмидт.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка возросла на 5,83%, и на утро среды, 10 апреля 2019 года, составила $181,6 млрд против $171,6 млрд на конец предыдущего семидневного периода.

1. Bitcoin (BTC). За прошедший семидневный период стоимость Bitcoin трижды тестировала отметку $5300. Однако взятие данного рубежа так и не состоялось, что является свидетельством существования на этой отметке существенной линии сопротивления, пробой которой может послужить триггером роста стоимости «цифрового золота» до $6100. В целом текущая рыночная конъюнктура благоволит «первой криптовалюте» и позволяет еще более укрепить доминирующее положение. Однако все больше людей склоняются к мнению, что Bitcoin определенно не станет единственной признанной криптовалютой. Ведущий разработчик одной из самых популярных анонимных криптовалют Monero недавно заявил: «Шансы того, что мир согласится на использование только Bitcoin, стремятся к нулю. Я не представляю будущего, в котором Bitcoin будет единственной используемой криптовалютой». Однако он согласен с мнением, что BTC может получить всемирное признание как глобальная резервная валюта. Однако вероятнее всего «цифровое золото» также будет токенизировано в рамках глобальных сверхскоростных блокчейн-сетей, которым еще предстоит быть разработанными.

На утро среды, 10 апреля 2019 года, стоимость Bitcoin составила $5236, что на 6,57% больше, чем на конец прошлой недели. Рыночная капитализация «цифрового золота» возросла до $92,1 млрд. При этом доля BTC в общей рыночной капитализации не изменилась и составила 50,8%.

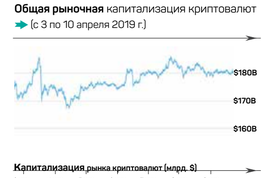
2. Ethereum (ETH). Для «цифровой нефти» непреодолимым барьером на прошедшей неделе стала отметка в $180. Но даже несмотря на это, стоимость эфира продемонстрировала самый значительный рост в топ-3 криптовалют.

На утро среды, 10 апреля 2019 года, стоимость Ethereum составила $179,2. Рост стоимости за неделю достиг 7,63%. Доля ETH в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю уменьшилась на 0,1 процентных пункта и составила 10,4%.

3. Ripple (XRP). Рипл стал единственной криптовалютой из топ-3, не сумевшей прибавить в стоимости за прошедшую неделю. Еще совсем недавно Ripple и Ethereum с ожесточением сражались за второе место в рейтинге криптовалют по рыночной капитализации, однако на 10 апреля значение капитализации рипла было зафиксировано на отметке на целых $4 млрд меньше, чем капитализация эфира. На стоимость Ripple вероятнее всего негативно влияют успехи Stellar+IBM, недавно запустивших IBM Blockchain World Wire, который является прямым конкурентом продуктов от Ripple. Большинство инвесторов в такой ситуации предпочитают дождаться разъяснения стратегии конкуренции от топ-менеджеров компании, прежде чем инвестировать в XRP.

За прошедшую неделю стоимость Ripple стала единственным лузером в топ-3, потеряв 1,79%, и на утро среды, 10 апреля 2019 года, стоимость этой криптовалюты составила $0,3516. Доля рипла в общей капитализации криптовалютного рынка снизилась до 8,1%.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 3 по 10 апреля 2019 г.)



Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 3 по 10 апреля 2019 г.)

Топ-3 криптовалют	3 апр 2019 г.	10 апр 2019 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$4913	$5236	+6,57%
2. Ethereum (ETH)	$166,5	$179,2	+7,63%
3. Ripple (XRP)	$0,358	$0,3516	-1,79%
Общая кап-ция (млрд)	$171,6	$181,6	+5,83%

Смарт-контракты – будущее финтеха

Виктор Аргонов, эксперт инвестиционной компании EXANTE

В Казахстане сложилось четкое и прочное ощущение, что финтех – это микрофинансовые организации, но на самом деле это не так. Все намного интереснее, особенно то будущее, которое уже наступает и в Казахстане тоже.

Если говорить об обозримой перспективе финтеха, то в первую очередь речь идет о развитии личных финансовых отношений между людьми или их малыми группами. Главная фишка блокчейна – децентрализация и именно в этом основная ниша для стартапов. Смарт-контракты теоретически могут заключаться между любыми людьми по любому поводу, в том числе – анонимно.

Несмотря на крах советской системы, многие люди по-прежнему мыслят товарно-денежными отношениями как вертикальными, где производитель – это нечто крупное (государство, компания), а потребитель – рядовой гражданин. При этом многие не задумываются, что это лишь частный случай, тогда как в принципе такие отношения могут быть полностью горизонтальными – без посредников по взаимному договору граждан.

Пример отрасли, которая благодаря интернету даже до блокчейна стала менее централизованной – такси. В XX веке этот рынок во многих странах контролировался государством либо зависимыми от него компаниями. Самим же извозом занимались профессиональные водители – сотрудники компаний. Сейчас многое упростилось: функция таксомоторных компаний все чаще ограничивается рассылкой заявок клиентов массе потенциальных извозчиков, сами же извозчики работают по полностью свободному графику и в каждом конкретном случае решают, выгодна им конкретная заявка или нет. Весьма вероятно, что с развитием блокчейна нужда в посредниках вовсе отпадет.

Однако такси – это лишь один из примеров горизонтальной услуги между гражданами. Есть ещё множество горизонтальных услуг, которые пока непривычны для широкой аудитории, но были бы востребованы, если бы их рынок развился. Например, большинство людей даже не задумываются, что кто-то мог бы за небольшую плату ходить за них в магазин, готовить пищу, выгуливать собак, отводить детей в школу. Кого-то такая коммерциализация быта шокирует, но по большому счету это мало отличается от услуги такси: гражданин передоверяет свои дела тому, кто может и хочет их делать при наличии доверия и награды.

Блокчейн и смарт-контракты позволяют воплотить в жизнь даже такие финансовые отношения, в которых отсутствуют товар или услуга в привычной форме. Например, рынки предсказаний – площадки для коллективных пари между гражданами по любым вопросам. Такие рынки способны не только удовлетворять азарт людей, но и с неплохой точностью предсказывать те или иные события. Допустим, итоги выборов должностных лиц. Примеры блокчейн-проектов рынков предсказаний, которые сейчас внедряются – Augur и Amoveo.

Ещё одно важное направление развития финтеха – это замещение розничных банковских услуг аналогичными блокчейн-услугами. Сегодня банки образуют кровеносную инфраструктуру финансового мира, но они все больше отходят от частных транзакций. И именно здесь блокчейн может предложить эффективную альтернативу, важно лишь гарантировать надежность новой системы. Наиболее известный современный проект децентрализованной банковской системы – OmiseGO (OMG).

Итак, рецепт успеха современного блокчейн-стартапера заключается в том, чтобы придумать услугу, которая потенциально востребована гражданами, но без блокчейна либо невозможна, либо затруднительна и громоздка. Услугу, в которой децентрализация позволяет гораздо эффективнее знакомить поставщиков и потребителей, чем традиционный интернет или более старые средства.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ВНЕШНИЙ ДОЛГ КАЗАХСТАНА СОКРАТИЛСЯ

За четвертый квартал 2018 года внешний долг Казахстана сократился на $2,5 млрд за счет снижения задолженности небанковского сектора экономики, сообщили в Нацбанке. «По состоянию на 1 января 2019 года внешний долг РК составил $158,8 млрд, или 93,1% к ВВП. В структуре внешнего долга по-прежнему преобладает межфирменная задолженность (63,6%), внешний долг «Других секторов» перед несвязанными кредиторами занимает 25%, государственный внешний долг (Правительство и Нацбанк) – 7,8%, внешние обязательства сектора «Банки» (БВУ и АО «Банк развития Казахстана») – 3,6%, – отметил финрегулятор. Государственный внешний долг вырос на $899,1 млн за счет выпуска двух траншей 5- и 10-летних суверенных еврооблигаций на общую сумму 1,05 млрд евро. «Внешние обязательства «Банков» за квартал не изменились. Внешний долг «Других секторов» перед неаффилированными кредиторами уменьшился на $1,6 млрд», – отметили в Нацбанке. В аналитических целях в структуре внешнего долга отдельно выделяется внешний долг организаций, контролируемых государством. Этот долг на 1 января 2019 года составил $22,8 млрд. «Чистый внешний долг РК составил $47,2 млрд, уменьшившись за 4 квартал 2018 года на $560,5 млн», – уточнил финрегулятор. **(kapital.kz)**

ПОСТУПЛЕНИЯ В НАЦФОНД УВЕЛИЧИЛИСЬ

Относительно высокие цены на нефть приводят к увеличению поступлений в Нацфонд. Об этом сообщили в АФК. На первый квартал 2019 года прямые налоги от организаций нефтяного сектора, поступившие в фонд, составили 720,4 млрд тенге, что на 55,0% больше в сравнении с первым кварталом 2018 года. Между тем объем налоговых поступлений в марте составил 135,2 млрд тенге, из которых 125,3 млрд тенге ЕПН. При сохранении текущих темпов итоговые поступления в Нацфонд по налогам в 2019 году могут составить 2 817 млрд тенге, что на 12,0% ниже фактических поступлений за 2018 год. Между тем в бюджете РК на 2019 год заложен курс доллара США на уровне 370 тенге за доллар, тогда как предполагаемая стоимость нефти была снижена до 55 долларов за баррель. При указанной ценовой конъюнктуре налоговые поступления в Нацфонд прогнозируются правительством на уровне 2 587,2 млрд тенге. Однако курс доллара находится вблизи уровня в 380 тенге, баррель нефти Brent торгуется за $71 доллар, а объем экспорта нефти растет. Данные обстоятельства говорят в пользу того, что поступления в Нацфонд в текущем году могут оказаться выше прогнозных уровней. Тем временем за три месяца было использовано 790,7 млрд тенге средств Нацфонда – 790 млрд тенге в виде гарантированного трансферта и 0,7 млрд тенге на покрытие расходов, связанных с управлением фондом. Таким образом средства Нацфонда сократились с начала года на 70,3 млрд тенге – до 25 316,2 млрд тенге. **(kapital.kz)**

МИГРАНТЫ ПЕРЕВЕЛИ РЕКОРДНЫЙ ОБЪЕМ ДЕНЕГ

Объем средств, официально переведенных трудовыми мигрантами в страны с низким и средним уровнем дохода, достиг рекордного показателя в $529 млрд в 2018 году, увеличившись на 9,6% по сравнению с $483 млрд в 2017-м. Об этом сообщается в исследовании Всемирного банка. Общемировые показатели таких переводов, включая страны с высоким уровнем дохода, составили $689 млрд, в 2017 году сумма переводов равнялась $633 млрд. Рост связан с улучшением ситуации с занятостью в США и экономических показателей этой страны, а также восстановлением объемов переводов из России и стран — членов сотрудничества стран Персидского залива. Денежные переводы в Восточную Азию и Тихоокеанский регион выросли почти на 7% – до $143 млрд в 2018 году, переводы в Европу и Центральную Азию — на 11% – до $59 млрд. На Украину в 2018 году перевели $14 млрд, что на 19% больше, чем в 2017-м. Мигранты также перевели в страны Латинской Америки и Карибского бассейна $88 млрд (плюс 10%), в страны Ближнего Востока и Северной Африки $62 млрд (плюс 9%), в Южную Азию — $131 млрд (плюс 12%). **(banki.ru)**

ИНВЕСТ-ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КАЗАХСТАНА РАСТЕТ

По итогам двух месяцев 2019 года объем производства в горнодобывающей отрасли достиг 2,5 трлн тенге, при годовом росте на 12,9% (впрочем, индекс промышленного производства, показывающий рост с учетом инфляции, составил всего 106,3%). В 2018 году за аналогичный период было произведено продукции на сумму 2,2 млрд тенге (индекс — 105,5%). Горнодобывающая отрасль остается ключевой отраслью отечественной промышленности, в этом году ее удельный вес составил 57,2% (в 2018-м — 53,4%). Финансирование этой отрасли со стороны иностранных инвесторов активно развивается. Так, за три квартала 2018 года валовой объем ПИИ в горнодобывающую отрасль составил $9,7 млрд — сразу на 18,3% больше, чем в аналогичном периоде 2017 года. На конец сентября 2018-го наибольший объем инвестиций приходился на Нидерланды: $54,6 млрд (+1,6% год к году). Надо отметить, долг ПИИ у этой страны самая большая — 45,3%. На втором месте — США: сумма инвестиций составляет $29,1 млрд. Замыкает тройку лидеров по вложению инвестиций в горнодобывающую отрасль РК Франция: $13,4 млрд. **(finprom.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

FACEBOOK ПРИВЛЕЧЕТ $1 МЛРД

Facebook намерен запустить свою криптовалюту на средства венчурных инвесторов. Соцсети понадобится до $1 млрд инвестиций, рассказал журналист, обозреватель The New York Times Натаниел Поппер со ссылкой на свои источники в Facebook. По его данным, средства инвесторов Facebook собирается использовать в качестве гарантии для своей криптовалюты. Курс валюты будет привязан к корзине иностранных валют, хранящихся на банковских счетах, уточнил журналист. Источники Натаниела Поппера в компании утверждают, что Facebook хочет привлечь внешних инвесторов, чтобы представить проект криптовалюты как децентрализованный и не подконтрольный исключительно Facebook. О планах Facebook создать собственную криптовалюту стало известно в декабре 2018 года. Как тогда сообщали источники Bloomberg, компания планирует использовать ее для денежных переводов в WhatsApp, а курс валюты будет привязан к доллару США. Компания прежде всего ориентируется на рынок Индии, где WhatsApp использует более 200 млн человек. Кроме того, Индия — лидер по объемам денежных переводов, в 2017 году в страну перевели $69 млрд, говорят данные Всемирного банка. **(rb.ru)**

ЦРПТ ЗАЙМЕТСЯ МАРКИРОВКОЙ ТОВАРОВ В РОССИИ

Оператором цифровой маркировки всех товаров в России стал центр развития перспективных технологий (ЦРПТ). Соответствующее распоряжение подписал премьер-министр РФ Дмитрий Медведев. ЦРПТ на 50% принадлежит структуре USM Holdings Алишера Усманова и его партнеров. Ранее сообщалось, что сделка станет одним из крупнейших государственно-частных соглашений, так как со временем система маркировки охватит значительную часть товарных потоков в России. Предполагается, что на систему маркировки будет потрачено 205,7 млрд рублей за 15 лет. Из более чем 200 млрд рублей 68 млрд составят капитальные затраты, 137,7 млрд — операционные. Государство вкладываться в проект не будет. ЦРПТ намерен взимать 50 копеек без учета НДС за каждую единицу промаркированного товара, исключение составят жизненно необходимые лекарства дешевле 20 рублей, которые будут промаркированы бесплатно. **(business-gazeta.ru)**

PINTEREST ОЦЕНИЛА СЕБЯ В $11,3 МЛРД

Американская технологическая компания Pinterest Inc. установила диапазон цены размещения бумаг на уровне $15-17 за акцию в рамках первичного публичного размещения акций (IPO), говорится в релизе компании. В ходе IPO Pinterest планирует продать до 75 млн акций класса А, выручив до $1,28 млрд. По подсчетам агентства Reuters, при размещении по верхней границе ценового диапазона вся компания может быть оценена в $11,3 млрд. Сервис Pinterest был запущен в 2010 году. В сентябре 2018 года его месячная аудитория превысила 250 млн активных пользователей. Компания зарабатывает на рекламе. По данным WSJ, в 2018 году выручка Pinterest составила $756 млн, а чистый убыток – $63 млн. Выручка выросла на 60% по сравнению с показателем 2017 года в $473 млн. Pinterest отметила «значительный рост» ежемесячной активности со стороны международных пользователей за последние несколько лет. Компания считает, что это является результатом внимания к локализации контента на международных рынках, и ожидает, что рост в этом сегменте продолжит опережать темпы роста по США в ближайшем будущем. Среди факторов риска Pinterest сообщает о том, что работает с персональными данными, это делает компанию зависимой от сложных и постоянно развивающихся правительственных норм в самых разных странах мира. Власти могут закрыть доступ к сервису или отдельным продуктам. В поданной заявке Pinterest утверждает, что продолжает искать новые способы заработка и находится на «ранних стадиях монетизации». **(vestifinance.ru)**

SNAP ПРЕДСТАВИЛА РЕКЛАМНУЮ СЕТЬ

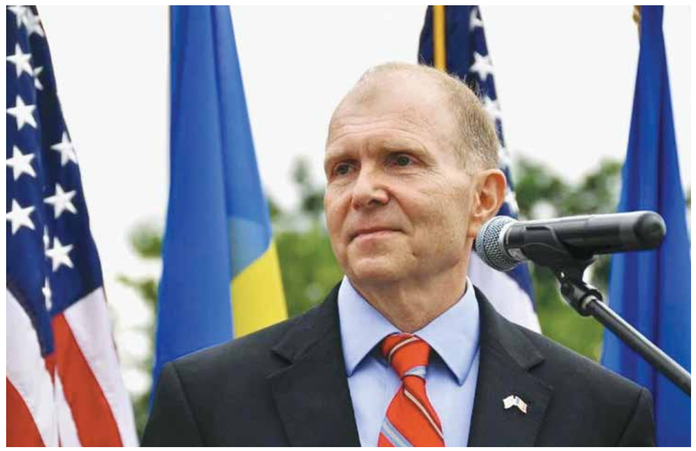
Компания Snap, которой принадлежит мессенджер Snapchat, представила собственную рекламную сеть Snap Audience Network, которая позволит ей продавать рекламу в чужих приложениях. Это должно помочь Snap расширить бизнес при отсутствии роста аудитории и предложить своим рекламным партнерам новых клиентов. Дата запуска и детали работы системы пока не объявлены. Об этом пишет Recode. Также Snap предложила разработчикам других приложений подключиться к ее функции самоуничтожающихся фотографий и видео Stories. Например, это позволит Tinder запустить «истории» в приложениях, не создавая функцию самостоятельно: пользователи смогут подключить к приложению свой аккаунт в Snapchat и публиковать в Tinder «истории», сделанные через Snapchat. Snap представила свою первую игру Bitmoji Party, которая позволит игрокам соревноваться друг с другом за виртуальные очки и призы, а также объявила о планах запустить в Snapchat игры от таких партнеров, как Zynga и ZeroLabs. Это тоже может помочь финансовому состоянию Snap. **(vc.ru)**

Уильям Мозер: У нас приблизительно 800 сотрудников, из которых 80% казахстанцы

Посол США в РК рассказал об интересах Казахстана и США

Арсен Аскаров

Новый посол США в Казахстане впервые встретился с журналистами. В ходе неофициальной встречи в посольстве американский дипломат выразил свое мнение по поводу последних политических процессов в РК и рассказал о своем скептическом отношении к идее безвизового режима с Казахстаном.



С кем работать

Казахстан – стабильная страна. Конечно, мы готовы работать с чиновниками, которые здесь есть. РК и США уже 28 лет поддерживают хорошие партнерские отношения. Когда Казахстан стал независимым, мы говорили тогда и говорим сейчас, что у нас нет интереса манипулировать им или контролировать его.

Наша команда

Я буду говорить с акимом Алматы на следующей неделе, поскольку мы намереваемся построить новое консульство там в течение нескольких следующих лет. Это очень важно для нас, потому что безопасность наших сотрудников, включая местных – самая главная задача для посла. Конечно, трудно сказать, когда мы сможем начать и завершить строительство. Есть процесс с Вашингтоном, обычно у нас два года уходит на архитектуру здания. Строительство здания рассчитывается обычно 3-4 года. В Алматы у нас 2 офиса. Но мы не можем гарантировать безопасность против землетрясения. Есть определённые меры безопасности. У нас приблизительно 800 сотрудников, 80% из них – казахстанцы.

Безвизовые перспективы

- Безвизовый режим – это сложный для нас вопрос, потому что он касается многих требований американского законодательства. Есть требования, которые Казахстан должен выполнить, чтобы быть готовым проводить такую дискуссию. И, наверное, это не будет скоро. Тем не менее в 2018 году 20 тысяч казахстанцев получили визы сроком до 10 лет. Найдите другую страну, которая так выдает визы.

Миссия помощи

Мы каждый год отправляем 150 казахстанцев в США для обучения и обмена. Мы также поддерживаем обучение местных журналистов, организуя курсы английского языка. Мы обучаем пограничников для того, чтобы они могли лучше гарантировать безопасность на собственных границах Казахстана. Вы наверняка знаете, что Казахстан участвует в дипломатическо-военной миссии в Ливане. Мы помогли обучить казахстанских военных для участия в миссиях подобного рода.

Таможенный союз

Я уже много говорил о независимости Казахстана. Казахстан, по моему мнению, может всегда выбрать, как он хочет торговать и с кем при этом сотрудничать. Вы можете найти в интернете официальные заявления о Евразийском экономическом союзе. Но решение принадлежит только Казахстану, если ему выгоден Союз, то это не наше дело.

Qazaq tili

Конечно, хочу знать казахский. Но проблема для посла – сколько времени я могу выделить. Наши местные сотрудники действительно подталкивают меня изучать язык, потому что они его знают. Мы думаем, что это очень полезно. У нас есть определенные программы, которые расширяют использование казахского языка.

Уильям Мозер является новым послом США в Казахстане. 27 марта он вручил верительную грамоту Президенту РК Касым-Жомарту Токаеву. Его карьера на дипломатическом поприще началась в 80-х годах прошлого века. Он работал на Украине, в Египте, Суринаме, Мали и в других странах. В 2011-2015 годах Уильям Мозер трудился на посту посла США в Молдове.

Что надо знать о налоговом резидентстве США

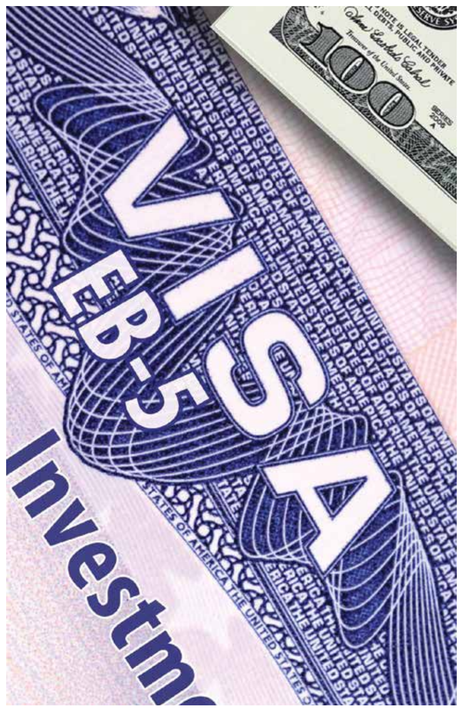
Инвестируя в бизнес – инвестируем в американское гражданство

Владимир Фесенко, партнер по налоговым и юридическим услугам EY

На фоне политических изменений на мировой арене (и в США в частности), за которыми ежедневно вынужден следить изрядно уставший от конфликтов и интриг обыватель, тренды стали поэтапно сдвигаться, ужесточение иммиграционной политики, включая снижение общего количества выданных американских виз гражданам государств постсоветского пространства.

Несмотря на эффективность отдельных введенных мер, экономическое и политическое сотрудничество между США и странами СНГ продолжает существовать и, более того, успешно развиваться. И люди, далекие от политики, все больше отказываются от мысли «где родился, там и пригодился» и все чаще ищут себя за пределами родины. Холодные и точные цифры статистики говорят о том, что в действительности наши сограждане по-прежнему, а может даже и с большим рвением, стремятся к исполнению американской мечты и гонятся за получением заветной визы. А способы ее получения, а также некоторые налоговые последствия (о которых, в сущности, мало кто знает или задумывается в попытке найти лучшее место под солнцем) заслуживают отдельного внимания.

В эпоху капитализма деньги могут открыть почти любую дверь, включая дверь иммиграционной службы ряда государств, которые будут рады выдать вид на жительство или паспорт. Так, например, на сегодня многие уже опробовали покупку паспорта Мальты, Кипра, Болгарии. Для этого нужно инвестировать (чаще путем приобретения недвижимости или покупки государственных облигаций) определенную сумму в страну, паспорт которой заинтересовал, и вуаля – максимум через два года паспорт уже в руках инвестора. Похожую программу предлагают и США. Имя этому тернистому пути – виза инвестора EB-5.



EB-5 – разработка американского конгресса, созданная для стимулирования роста американской экономики посредством создания рабочих мест в стране иностранными иммигрантами. Виза EB-5 предполагает инвестирование от $500 000 участником программы в проекты на территории США и дает право на получение грин-карты (бессрочный вид на жительство). На сегодняшний день уже существует целое множество инвестиционных проектов, в которые можно вложиться, также можно разработать свой собственный бизнес-план. Главным критерием является создание 10 рабочих мест в США на срок не менее 2 лет. Пониженная сумма инвестиций предусмотрена для регионов с тяжелой экономической ситуацией или малонаселенных местностей. Для всех других установлен минимальный порог в $1 000 000.

Итак, проект выбран, соглашение об инвестировании подписано, средства переданы, процесс размещения инвестиций завершен, ходатайство в USCIS (Служба гражданства и иммиграции США) на последующее получение грин-карты подано. Идя по этому пути, ответственный инвестор должен держать в уме ответ на очень важный вопрос: какой налоговый статус в США приобретет физическое лицо, грин-грин-карту за инвестиции?

Новоиспеченный обладатель грин-карты встанет в один ряд с гражданами США и другими счастливчиками – налоговыми резидентами США, обреченными на пожизненную подачу налоговой декларации в налоговые органы США (IRS) и отчетности об иностранных банковских счетах и иностранных компаниях. Налоговое резидентство США предусматривает налогообложение общего мирового дохода в США по установленным маржинальным ставкам, наивысшая из которых на сегодня составляет 37%. Плюс добавьте к этой цифре налоги штата, если применимо (самый неприятный пример – 13,3% для Калифорнии).

Кроме того, одной из множества интересных отличительных черт в налогообложении США является налогообложение дарения и наследства. По закону США, налогом на дарение (gift tax) облагается не получатель подарков, а их даритель. То же относится и к налогу на наследство (estate tax) – им облагается наследодатель, а не наследник. При этом предусмотрен не подлежащий налогообложению лимит за всю жизнь наследодателя/дарителя, который на данный момент составляет $11 400 000. Потому даже перед уходом в мир иной придется задуматься о налогах при передаче нажитого имущества своим последователям-наследникам.

Несмотря на то, что, по мнению многих специалистов, программа EB-5 является одним из самых быстрых и надежных способов иммиграции в США, она также является одной из самых дорогих. И затраты связаны не только с инвестированием в тот или иной проект, но и с последующими налоговыми обязательствами, возникающими у инвестора. Участники инвестиционной иммиграционной программы EB-5 по умолчанию являются состоятельными людьми, поэтому вопросы налогообложения, в том числе на дарение и наследование, являются очень актуальными для потенциальных участников. Ведь легче диагностировать проблему на ранней стадии и искать варианты ее решения, чем всю жизнь бороться с последствиями налоговой нерадивости.

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

Бизнес-афоризмы

По-настоящему передовая компания способна не только рождать новые идеи, но и нагонять конкурентов, если вдруг отстанет.
Уолтер Айзексон

Деньги — это полуфабрикат любого товара.
Сергей Хохлов

Не следует говорить о деньгах с людьми, у которых их гораздо больше, чем у тебя, или гораздо меньше.
Кэтрин Уайтхорн

Истинная ценность денег определяется умением искусно ими распоряжаться.
Петр Квятковский

Что происходит на рекламном рынке

Ксения Бондал

Рекламный рынок Казахстана сейчас находится на стадии доинвестирования и способен вырасти в пять раз от тех значений, на которых находится сейчас. При этом роль интернета с точки зрения размещения рекламных бюджетов компаний сильно переоценена, массовым сегментом рынка по-прежнему остается телевидение, рассказал в интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» заместитель директора по аналитике компании TVMedia Advertising Agency Олег Бородулин.

– Олег, по данным Центрально-азиатской рекламной ассоциации (ЦАРА), если в 2014 году объем рекламы в средствах ее распространения составлял 48,31 млрд тенге, то в 2018 году этот показатель вырос до 49,76 млрд тенге. То есть за прошедшие пять лет прирост составил почти 1,5 млрд тенге. Как стоит относиться к этой цифре?

– Я считаю, что это закономерный и справедливый процесс, и поясню почему. Рассмотрим самый массовый сегмент медиарынка – телевидение. Телерекламные затраты на душу населения, конвертированные в доллары США, в России составляют $18,7, в РК – $3,5. Сейчас рекламный рынок Казахстана начинает доинвестироваться, то есть бизнес начинает больше тратить на рекламу. Но, конечно, хотелось бы увеличить динамику. В целом рост отечественного рынка рекламы может достигнуть как минимум пять раз.

– Какие аргументы для того, чтобы так предполагать?

– Ситуация в экономике нормализуется, ВВП растет, что видно по отчетам Национального банка. Соответственно, бюджеты увеличиваются и рекламодатели покупают пакеты более массовых медиа, основным из которых является телевидение.

– Большая проблема в том, что нет компаний, которые делали бы рекламную аналитику по приросту рекламы на том же YouTube.

– Не стоит рассматривать интернет как отдельное медиа. Интернет прежде всего «транспорт», и в нем спросом пользуется высококачественный контент, который генерит телевидение – оно, по сути, донор для интернета. Медийный рынок – это единая экономическая экосистема, которая замыкает все деньги в рамках одной экономики. Рекламные бюджеты являются производными экономического роста, а он происходит в отдельно взятой стране, реклама распространяется в медиа, которые ограничены определенной территорией. И, по сути, происходит такой круговорот: деньги вливаются в рекламу, реклама побуждает спрос потребителей, они покупают товары. Все получают бенефиты.

Что касается интернета, то это глобальное понятие, и нельзя считать, что средства, вложенные в рекламу, например, в Украине, но с таргетом на Казахстан, работают на экономику Казахстана, ведь деньги потрачены в другой стране. Говоря об оценке рекламной эффективности интернет-площадок, стоит отметить, что для этого нет единой методики, которая принималась бы всеми сегментами рекламного рынка.

– Игроки, которые готовы создавать собственный эксклюзивный продукт, не всегда могут донести свои идеи до заказчика, так как крупные компании работают через агентства, которым сподручнее работать со стандартными инструментами. Это ведь в какой-то мере тормозит развитие рынка?

– Вы правы и неправы одновременно. Спросом действительно пользуются необычные формы размещения рекламы: спонсорство, различные интеграции в контент, продакт-плейсмент. Они сейчас чрезвычайно востребованы, но поскольку все эти интеграции представляют собой более быстрый способ достучаться до конечного потребителя и дольше остаться в его памяти, то стоят больших денег. Рекламодатель просто не понимает, почему он должен тратиться на эти оригинальные формы. Агентства на самом деле предлагают на рассмотрение потенциальному заказчику пакет, в который входят как классические инструменты, так и нестандартные формы интеграции, и уже с учетом цены рекламодатель выбирает то, что ему понятнее и выгоднее.

– Конкуренция на рекламном рынке большая, в том числе со стороны физлиц – блогеров. Но если СМИ обязаны соблюдать ограничения в работе в соответствии с законом и профессиональными этическими нормами, то ведь для блогеров нет таких рамок. И системные игроки констатируют уход клиентов в неохваченный контент. Вы это замечаете?

– По моему субъективному мнению, и, думаю, к нему многие присоединятся, роль интернета чересчур переоценена как потребителями, так и рекламодателями. Есть статистика, и в соответствии с ней просмотр телевидения одним зрителем составляет 190 минут в день, а на пребывание в интернете человек тратит 153 минуты в сутки. Отсюда делайте выводы о том, насколько популярен интернет в сравнении с другими медиа. Когда кто-то заявляет, что никто уже не смотрит телевизор, опираясь на свой личный опыт, то это очень субъективный вывод. Если, предположим, я не беру кредит в банке, но общий объем выданных в Казахстане потребительских кредитов на середину 2017 года составил почти 2,5 трлн тенге, то это говорит о том, что просто я ими не пользуюсь. Телевизионный контент в больших объемах потребляется в Казахстане, и его снижение или изменение коррелируется не с интернетом, а с тем, как люди проводят досуг. Если человек предпочитает проводить время не дома, то время просмотра ТВ сокращается.

– Вы сказали сейчас о досуге, но ведь когда мы куда-то выходим, то тоже потребляем и рекламный контент, и его тоже много. В этом контексте насколько конкурентна наружная реклама?

– Стагнация в этом сегменте объясняется тем, что в Алматы – одном из самых крупных городов Казахстана по наличию конструкций для наружной рекламы – происходила реконфигурация рынка, связанная со стандартизацией размеров билбордов. Теперь этот процесс завершился, и в ближайшие 2-3 года наружная реклама начнет заслуженно набирать обороты. К тому же она тоже не стоит на месте, появляются новые технологии, способы распространения. Например, билборды с технологией скрола, когда одна и та же конструкция поддерживает от 1 до 5 визуалов. Ну и стоит отметить плату за размещение наружной рекламы, которую планировалось ввести с 11 апреля. Она может негативно отразиться на ожидаемом росте.

– Очень удобно.

– Да. И вы правы в том, что, когда мы двигаемся в рамках города и страны из точки А в точку В, то все равно являемся потребителями определенного контента, и дальше все зависит от креативности медиа. Если оно будет ярким, сможет зацепить потребителя, то появится спрос.

– Вопрос объединения игроков на рынке сейчас стоит вполне серьезно. Все понимают плюсы этого процесса, но почему-то не спешат вступать в ряды Центрально-азиатской рекламной ассоциации. Почему?

– Субъектами рекламного рынка, помимо профессиональных игроков, являются государство и общественные объединения – те же ассоциации, к которым относится ЦАРА. Это достаточно молодая организация, но тем не менее она уже много чего делает. Взять то же исследование, которое мы с вами сегодня обсуждаем и признанное всеми субъектами рекламного рынка. За полгода работы ЦАРА объединила 12 лидирующих компаний рекламно-медийного рынка – это четверка представителей глобальных рекламных сетей в Центральной Азии и на Кавказе, республиканские каналы, крупнейший в РК оператор наружной рекламы, телевидения и диджитал-сейлз-хаусы. Активность, с которой ассоциация включилась в работу рынка, говорит о том, что она будет расти. Для обсуждения и принятия важных для индустрии решений не всегда необходимо количество вовлеченных в ассоциацию компаний – важны лидирующие и активные игроки индустрии.

Киберщиту нужны солдаты

Рынку информационной безопасности потребуется 30 тысяч IT-специалистов

Дархан Нурумбетова

За год сотрудники КНБ РК предотвратили более 3 млрд кибератак. По информации министерства обороной и аэрокосмической промышленности, сайты госорганов подверглись 143 млн хакерским атакам. Для усиления защиты Казнета из бюджета было выделено 28,8 млрд тенге. Борьбу против киберпреступников Казахстан ведет совместно с ООН, в рамках ШОС, а также Организации Договора о коллективной безопасности. Но насколько эффективна проводимая работа, выгодно ли казахстанским IT-специалистам переходить в ряды защитников отечественного киберпространства и каков их уровень профессионализма – корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор Центра анализа и расследования кибератак Арман Абдрасилов.

– Арман, прибыльно ли в Казахстане заниматься защитой сайтов от атак?

– На сегодняшний день рынок информационной безопасности (ИБ) еще не сформирован, по этой причине бизнес все еще остается неприбылекательным. Отдельные группы специалистов начали формироваться вокруг компаний, которые могут обеспечить их постоянной работой внутри своих сервисов – это банки, крупные IT-компании и холдинги. Однако говорить о создании устойчивого рынка спроса услуг ИБ пока рано.

К примеру, наша организация – ЦАРКА все еще показывает отрицательный доход, хотя в этом году он был наименьшим за 5 лет работы. Конечно, убыточность связана с выбранной стратегией по максимальному росту нанятых экспертов. Сегодня у нас около 40 сотрудников, и мы растем быстрее рынка. С другой стороны, услуги безопасности сложно масштабируются и рост штатного состава – неизбежная плата за качество работы. Если ответить коротко на ваш вопрос, то можно сказать так: тренд сформировался, а рынок все еще нет.

– Какова средняя зарплата киберзащитников в Казахстане?

– Зарплата в отрасли варьируется в диапазоне от 200 тыс. до пары миллионов тенге в месяц и зависит от зоны ответственности, уровня квалификации и опыта работы. Подсчитать среднюю зарплату в этом смысле сложно, так как дорогих специалистов единицы – это руководители служб безопасности банков. Начинающих гораздо больше – это работающие в отрасли студенты и выпускники вузов. Если попытаться ткнуть пальцем в небо, то получим среднюю зарплату IT-отрасли, что-то около 250 тыс. тенге.

– Как часто молодые IT-специалисты становятся киберзащитниками?

– Переход IT-специалиста в ИБ на данный момент единственный способ пополнения штата безопасников. Нужно понимать, что область квалификации практически одна, отличия только в подходах к решению задач. Наиболее близки к нам специалисты по программированию, они имеют нужные навыки и правильный склад мышления. Системные администраторы для этих задач подходят хуже, так как профиль их деятельности предполагает навыки другого характера и иной тип мышления.

– В свою очередь, уходят ли специалисты по кибербезопасности в IT-сектор?

– Отрасль ИБ сейчас более востребована в специалистах и оплачивается выше, поэтому обратный переход маловероятен. Такое происходит, если человек только перешел в ИБ и ему не понравились задачи, или, что бывает чаще, не хватило квалификации/знаний. Исходя из текущих реалий, тренд перехода однозначный – в сторону безопасности.

– Существует ли в Казахстане дефицит специалистов в сфере информационной безопасности?

– Дефицит кадров, конечно же, есть. По нашей оценке, емкость рынка кибербезопасности составляет около 30 тыс. человек при нынешнем количестве занятых в отрасли – около 500 человек. Ответ лежит на поверхности, несколько работодателей могут бороться за одного кандидата, и такая ситуация не только в Казахстане. Отрасль показывает быстрый рост, и проблема нехватки специалистов становится все острее.

– А как вы оцениваете уровень профессионализма казахстанских борцов с кибератаками в сравнении с их коллегами из СНГ?

– Среднее отставание российского рынка IT и кибербезопасности от США оценивается в 5 лет, при этом Казахстан отстает от России на 3-4 года. Эти цифры дадут приемлемое понимание о технологическом отставании. При этом уровень квалификации наших специалистов вполне сопоставим с иностранными, тут сказывается открытость интернета, а также большое количество площадок для обмена информацией и опытом между специалистами по всему миру. То есть уровень квалификации достаточный, но специалистов слишком мало для составления релевантной статистики.

– Ваш продукт WebTotem был признан лучшим стартапом для МСБ в области обеспечения безопасности ведресурсов. Сколько было вложено в его создание? Окупились ли эти затраты?

– Для разработки WebTotem нами привлечено около $200 тыс., причем подключается все больше и больше специалистов по мере расширения функционала продукта. Аналогичных решений в Казахстане, конечно же, нет. Это редкий случай, когда разработка полностью отечественная и построена с использованием всех современных мировых технологий и знаний. Сейчас несколько иностранных компаний борются за приобретение доли в нашем проекте взамен на так называемую акселерацию. Это эстонская и сингапурская компании. Попадание в первый тур акселерации и передача доли иностранному участнику происходит только при подтверждении потенциальной стоимости проекта не менее $1 млн и доля компании продается исходя именно из этой цены, где после процедуры акселерации оценочная стоимость проекта повышается до $1,5 млн.

Проект имеет высокий потенциал стать международным продуктом. Показатели оценочной стоимости компании в 10 раз по сравнению с вложенными средствами является нашей прибылью. Только за прошлый год мы обнаружили более 600 инцидентов в казахстанском сегменте интернета и все их отработали, здесь необходимо учитывать тот факт, что сервис работает только на 10% своего функционала.

– Арман, давайте поговорим о защите госорганов. Как в целом вы оцениваете уровень информационной безопасности государственных баз данных?

– Сайты отключаются на выходные, у большей части пользователей один стандартный пароль, периодически появляются ошибки в системе учета, а во время сдачи финансовой отчетности сайт налогового комитета перестает работать. Все это отчетливо указывает на то, что нам все еще необходимо большое количество улучшений. В то же время мы значительно улучшили все свои показатели за последние два года и заслуженно вошли в топ-50 стран по индексу киберготовности ООН.

– В целом, сколько кибератак совершено на сайт egov и госструктур в 2018 году и на текущий момент 2019 года? Сколько из них ЦАРКА предотвращено?

– Статистика атак по порталу электронного правительства нам неизвестна, вместе с тем РТК ГТС рапортовала о сотнях миллионов инцидентов в зоне их мониторинга. Могу сказать, что множество уязвимостей, которые были исправлены благодаря нашей организации, потенциально предотвратило полную остановку сервисов и многомиллионные, если не миллиардные, потери государства.

– Какая работа над ошибками проводится? Какие меры приняты для усиления киберзащиты egov?

– В основном это меры по регулированию деятельности. Это то, что должно делать государство. Отраслевое министерство разработало требования и обязательные к исполнению нормы, что в свою очередь заставляет IT-оператора исполнить минимальный требуемый уровень безопасности. Мы еще имеем много вопросов к организации работы в АО «НИТ», но нельзя не отметить положительную динамику в их деятельности. За время нашей работы в АО «НИТ» сменилось несколько руководителей и команд, но проблемы у всех похожие – это плохие показатели непрерывности работы сервиса и низкая эффективность внутренних сервисов. Частный бизнес делает это гораздо эффективнее и дешевле. Мы умеем продавать услуги, в отличие от государственной организации с гарантированной клиентской базой. Ясно, что сайт любого банка понятнее и дружелюбнее сайта электронного правительства, так как банк всегда конкурирует с другими, а госпортал – естественный монополист.

– Какие казахстанские сайты подверглись атакам чаще всего и почему?

– Чаще всего атакуют сайты организаций, имеющих доступ к финансам, в той или иной мере. Это сайты банков, платежных сервисов, электронное правительство, СМИ и другие. Вместе с тем активно атакуют ресурсы, которые построены на уязвимых технологиях: в прошлом году были массовые атаки на сайты, построенные на той или иной технологии сразу после выхода информации о новом типе атаки на них.

Наш сайт, так же как и сайт ГТС или Акорды, в числе активно атакуемых, но уже по другой причине. Мы представители отрасли, отвечающие за безопасность страны, и успешная атака на нас показывает работоспособность всей системы кибербезопасности.

– Если говорить о географии, из каких стран совершаются атаки?

– К сожалению, определить как вычислить сложно, так как атакующий может использовать цепочку серверов из разных стран. Однако наибольшее количество автоматизированных атак исходит из китайского и европейского сегмента интернета. Китай объясняется плотностью населения и высоким ростом квалификации специалистов, а страны Евросоюза простотой процедуры получения анонимного сервера. Множество автоматизированных ботов занимаются постоянным сканированием сети и перебором паролей к найденным серверам. В любом случае, будьте уверены, уязвимость вашего сервера будет обнаружена в течение 30 минут с момента ее появления в сети, мы это уже неоднократно проверяли.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ВЫБОРЫ ФИНАЛИЗИРУЮТ ТРАНЗИТНЫЙ ПРОЦЕСС

Президент РК Касым-Жомарт Токаев принял решение о назначении внеочередных выборов после тщательного обдумывания и взвешивания всех мнений. Об этом советник главы государства Ерлан Карин написал в своем Telegram-канале. «В первую очередь президент советовался с Елбасы. Провел консультации с руководителями палат парламента, премьер-министром и председателем Конституционного совета. Встречался с лидерами ведущих политических партий. Таким образом, решение о проведении внеочередных выборов принято с соблюдением всех необходимых политических процедур, а также исходя из соответствующих запросов и ожиданий в обществе. То есть учтены все общественно-политические аспекты этого важного вопроса», – пишет Ерлан Карин. По его словам, выборы финализируют транзитный процесс, все вопросы будут сняты окончательно. «Не секрет, что в последнее время было много разных разговоров и вопросов – что нас ждет? Что будет дальше? И вот президент решил окончательно поставить точку во всех этих разговорах и дискуссиях, чтобы они не отвлекали и не сбивали темп проводимых реформ. Таким образом, выборы позволят преодолеть общее ощущение неопределенности», – заключил он. **(kapital.kz)**

ПОЛИТОЛОГ: ФУНКЦИОНАЛ ДАРИГИ НАЗАРБАЕВОЙ БОЛЕЕ ВЕСОМЫЙ

Кандидатом в президенты от партии Nur Otan станет Касым-Жомарт Токаев, роль Дариги Назарбаевой в процессе транзита и закрепления новой властной конструкции другая, считает политолог Уразгали Сельтеев. «Периодически в качестве претендента на президентский пост упоминается Дарига Назарбаева. Однако, на мой взгляд, это безосновательные гипотезы экспертов... В процессе транзита и закрепления новой властной конструкции ее роль иная», – написал эксперт в своем Telegram-канале. По мнению Уразгали Сельтеева, она получила пост председателя сената парламента для сдерживания амбиций и непредсказуемых действий будущего главы государства, и парламентские выборы имеют гораздо большее стратегическое значение, чем президентские. Уразгали Сельтеев пояснил, после завершения всех электоральных процессов будут активированы полномочия мажилиса, «которые после конституционных поправок 2017 года находятся в замороженном состоянии». «Произойдет перераспределение иерархического веса между центральными органами власти в пользу парламента. Он будет приближаться к статусу равного партнера во взаимодействии с правительством и администрацией президента… Такой расклад благоприятен с точки зрения выстраивания внутреннего механизма сдержек и противовесов в политической системе страны», – считает политолог. Он пояснил, что ключевыми группами влияния придется адаптироваться к новой политической практике, единственный путь – установление и принятие цивилизованных правил для борьбы внутриэлитных групп. **(kapital.kz)**

ВАЖНО СОХРАНИТЬ ИНВЕСТ-ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

Свое мнение о досрочных выборах президента озвучили представители крупного, среднего и малого бизнеса. Главное, чего ждут предприниматели, – стабильности, которая на сегодняшний день является гарантом благоприятного бизнес-климата в Казахстане. Предстоящие выборы должны стать определенным «гарантом» при взаимоотношениях с деловыми партнерами, считает директор ТОО «Гормолзавод», председатель Регионального совета Палаты предпринимателей Акмолинской области Асен Жаксылыков. «У нас действительно партнеры спрашивают: «как будет, что будет?» Всем нужны гарантии. И чем скорее мы определимся с экономическим курсом, тем меньше будет подобных вопросов, и у нас будет больше уверенности. Выборы дадут ясность. Это не пустые мои слова, это мнение коллег, с которыми я постоянно общаюсь», – подчеркнул Асен Жаксылыков.

Асемхан Дускожанов убежден, что для крупных игроков рынка важно сохранить инвестиционную привлекательность. Предприятия Восточного Казахстана поддерживают инициативу», – заявил Асемхан Дускожанов. **(atameken.kz)**

Тернистый путь каспийской нефти

Арсен Аскаров

Сегодня Администрация энергетической информации США оценивает вероятные запасы каспийского бассейна в 48 млрд баррелей нефти и 8 трлн кубометров газа. При этом две трети этих энергозапасов приходятся на Казахстан.

Вместе с тем управляющий редактор S&P Global Platts Надежда Родова предупреждает, что многомиллиардные сырьевые ресурсы Каспия технически извлекаемы, но пока еще далеко не все разведаны. Поэтому сколько из авансируемых объемов будет реально добыто, еще предстоит выяснить.

«По оценке EIA, вероятные запасы в каспийском регионе – 48 млрд баррелей нефти и 8 трлн кубометров газа. Почти 40% всех запасов находятся в самом море. Наиболее доказанные запасы нефти – это около две трети – находятся в границах казахстанского сектора. Чуть менее 20% приходится на Азербайджан. Около 13% – на Россию. Что касается газа, то наибольшие запасы расположены в российском и казахстанском секторах, это примерно по 36-38%. Оставшуюся долю делят между собой Туркменистан и Иран. Примечательно, что на долю Ирана приходится всего около 1% нефтяных и газовых запасов», – сообщила Надежда Родова на форуме в Нур-Султане, посвященном глобальным сырьевым рынкам.

Кроме того, по оценке США, еще порядка 20 млрд баррелей нефти и 7 трлн кубометров газа могут быть подтверждены в ходе дополнительной разведки. Однако ведомство описывает данные объемы как технически извлекаемые, но не разведанные запасы, предупреждает спикер.

По словам Надежды Родовой, геология – такая вещь, что риски всегда остаются высокими. Зачастую только каждая десятая пробуренная скважина оказывается успешной.

«В частности, нефтяное месторождение Курмангазы считалось крупнейшим на Каспии после Кашагана, но геологоразведка показала, что это далеко не так. «КазМунайГаз» вместе с «Роснефтью» пробурил две скважины на Курмангазы в 2009 году, но они оказались сухими. После этого работы на долгий срок были заморожены, сейчас же снова договорились о продлении срока разведки на шесть лет. Посмотрим, будет ли какой-то прогресс», – отметила она.

В то же время не вполне ясно как будет развиваться ситуация на «Кашагане» – самом раскручиваемом нефтяном проекте в Казахстане.

«С одной стороны, основные драйверы роста на месторождении исчерпаны. В марте мы слышали от представителя Total, что уровень добычи на Кашагане достиг 300 тыс. баррелей в день. Однако, насколько мы понимаем, этот показатель достигнут за непродолжительный период времени, объемы добычи являются нестабильными. Партнеры пытаются добиться более устойчивой добычи, это задача непростая. Планы по выходу на устойчивую добычу в рамках первой фазы неоднократно откладывались. Предполагалось достигнуть этого до конца 2018 года, теперь ждем, что это может произойти в середине этого года. В целом уровень добычи на Кашагане влияет на весь уровень добычи в стране», – подчеркнула Надежда Родова.

Наряду с этим она напомнила, что Казахстан, Россия и Азербайджан принимают участие в сделке ОПЕК по сокращению добычи нефти. Однако все три страны сталкиваются с множеством вызовов.

«В России остро стоит вопрос естественного падения добычи на месторождениях в Западной Сибири и необходимости запуска новых проектов, чтобы избежать падения добычи в будущем. В рамках ОПЕК+ Казахстан обязался сократить добычу на 40 тыс. баррелей в день. И Минэнерго заявляло, что это обязательство будет выполнено в марте. Несмотря на то, что в первые два месяца уровень добычи в стране существенно превышал квоту. Наше аналитическое агентство ожидает, что добыча нефти в стране останется на уровне 2018 года или даже слегка превысит этот уровень. По нашей оценке, добыча вырастет до 110 млн тонн к 2025 году и до 124 млн тонн к 2030 году», – рассказала Надежда Родова.

Между тем для роста добычи черного золота Казахстану важно сохранить крупных нефтяных игроков, полагает директор направления «корпоративные рейтинги» S&P Global Raitings Александр Грязнов.

«С точки зрения структуры рынка Казахстан – уникальная страна. Однако в связи со сменой власти, которая недавно произошла в Казахстане, очень важно сохранить для руководства ту же стратегию, которая существовала до этого. К примеру, сегодня Exxon и Chevron рассматривают возможность выхода из экономики Азербайджана: государство перестало работать с этими компаниями в том формате, в котором работало ранее. Плюс общий уровень финансовой прозрачности постепенно снизился. У инвесторов огромное количество вопросов к руководству этой страны», – сказал Александр Грязнов на форуме.

Эксперт посоветовал Казахстану не совершать ошибок соседней страны по Каспию. «Для Казахстана важно сохранить крупных игроков, для того чтобы они помогали развивать труднодоступные месторождения, чтобы не падала добыча, чтобы (эта сфера, – ред.) оставалась прибыльной для государства и компаний. Мы видим, что есть тенденция к сохранению курса. Практика покажет, сумеет ли новая власть сохранить крупных игроков», – заключил эксперт.

Отметим, что в феврале, по данным Минэнерго, добыча нефти составила 7,23 млн тонн, среднесуточная добыча – порядка 259,3 тыс. тонн в сутки, или 1,893 млн барр. в сутки. Общая добыча за 2 месяца 2019 года составила около 15,2 млн тонн, среднесуточная добыча – 257,6 тыс. тонн, или 1,880 млн баррелей в сутки.

АЭС в Казахстане способна выдержать 8-балльное землетрясение

Анна Видянова

Новость о планируемом строительстве атомной электростанции (АЭС) в Казахстане вызвала ощутимый резонанс, в том числе и в соцсетях. В основном все вспоминали ядерные испытания, которые проходили на Семипалатинском полигоне, и, конечно, трагедию на АЭС «Фукусима» в Японии. Между тем, по словам начальника управления инвестиционных проектов Национального ядерного центра РК Дениса Зарыы, атомные реакторы нового поколения даже при возникновении 8-балльного землетрясения не будут повреждены. Также эксперт рассказал, можно ли ожидать от атома вредных выбросов в атмосферу и почему он уверен, что Казахстан в будущем рано или поздно придет к мирному атому.

– На днях Владимир Путин предложил Касым-Жомарту Токаеву построить в Казахстане АЭС. Какой у России интерес в этом проекте?

– Министерство энергетики РК спустя день после этого заявления опубликовало пресс-релиз, в котором сообщило о том, что в обществе возникло не совсем верное восприятие новости о строительстве АЭС. Уточню, решение о строительстве атомной станции пока не принято, этот вопрос изучается. Рассматриваются также и альтернативные энергетические технологии.

Кстати, решение о том, что проект АЭС при его реализации будет исполнен именно российской стороной – также не принято. Предполагаем, что будет проводиться конкурс среди потенциальных мировых вендоров (поставщиков технологий), заинтересованных в реализации такого проекта в РК, или на основании всестороннего анализа будет заключено конкретное межправительственное соглашение.

Если же говорить о России – госкорпорация «Росатом» является одним из ведущих поставщиков АЭС и соответствующих технологий по всему миру. Последнее поколение реакторов, которые разработаны в мире и предлагаются Россией – реакторы поколения «три плюс». В настоящее время в основном строятся корпусные легководные реакторы под давлением на тепловых нейтронах поколения «три» и «три плюс» – эта технология себя отлично зарекомендовала. Она постоянно совершенствуется и отвечает всем современным мировым стандартам.

На стадии строительства сейчас у «Росатома» находится 9 таких энергоблоков, кроме России в Беларуси, Турции, Бангладеш. Планируется возведение 2 энергоблоков в Узбекистане.

– Каковы основные характеристики реактора поколения «три плюс»?

– Условно эволюция реакторов обозначается так называемыми поколениями. Поколение «три плюс» на сегодня самое совершенное, последнее. На АЭС «Фукусима» и на Чернобыльской АЭС, на которых произошли масштабные аварии в 2011 и 1986 годах, работали реакторы предыдущих поколений «два» и «три». Реакторы нового поколения и те, которые строились ранее, по уровню безопасности несопоставимы. При их проектировании и изготовлении учтены имеющийся опыт эксплуатации, причины ранее случившихся инцидентов и аварий, а также проанализированы возможные причины, которые гипотетически могут привести к какимлибо серьезным инцидентам в будущем. Реакторы поколения «три плюс» при возникновении каких-либо внештатных ситуаций имеют и активные, и пассивные системы защиты. Эти системы срабатывают без вмешательства человека, в том числе при полном обесточивании станции, под действием естественных природных сил и физических законов – реакторы нового поколения как бы самозащищенные. Эти системы защиты позволяют практически свести к нулю вероятность возникновения какого-либо серьезного инцидента.

И даже если на АЭС произойдет тяжелая запроектная авария, то реактор поколения «три плюс» выстоит. Он имеет так называемую глубокоэшелонированную защиту от распространения радиоактивных веществ. При возникновении масштабной аварии последним рубежом, который будет препятствовать утечке каких-либо радиоактивных веществ (то есть радиации) в окружающую среду, у такого реактора является герметичный контайнмент, окружающий сам реактор. В принципе, есть такое понятие «санитарно-защитная зона» вокруг АЭС. Предыдущие поколения реакторов предполагали обширную «санитарно-защитную зону» и «зону наблюдения» вокруг АЭС, поскольку в случае возникновения аварии радиоактивные вещества могли распространяться на относительно обширную территорию, зависящую от природно-климатических условий в момент развития аварии, и многих других факторов. Новое поколение реакторов предполагает санитарно-защитную зону, которая ограничена площадкой самой АЭС – дальше этой площадки радиоактивные вещества никуда не распространятся. При наиболее тяжелой аварии с плавлением активной зоны специальные ловушки не допустят повторной критичности и проникновения расплава в грунт.

– Сколько в среднем составляет срок эксплуатации АЭС?

– АЭС, работающие на базе реакторов поколения «три плюс», в среднем рассчитаны на 60 лет эксплуатации. Ранее атомные реакторы могли прослужить в среднем 40 лет. После того как срок эксплуатации подходит к концу, площадка АЭС подлежит консервации, а отработавшее ядерное топливо помещается на долговременное хранение. Это топливо в дальнейшем может быть переработано и частично использовано вновь. Казахстан обладает опытом по выводу из эксплуатации АЭС. В 2010 году был выведен из эксплуатации реактор БН-350, работавший с 1972 года в Актау с размещенной в отработанного ядерного топлива на долговременное хранение.

– В Минэнерго заявляли, что предполагаемое место строительства АЭС поселок Улкен Алматинской области. Между тем южный регион является сейсмоопасным. Какова вероятность, что в случае незначительного или крупного землетрясения произойдет авария на АЭС, которая повлечет заражение атмосферы, почвы и жителей.

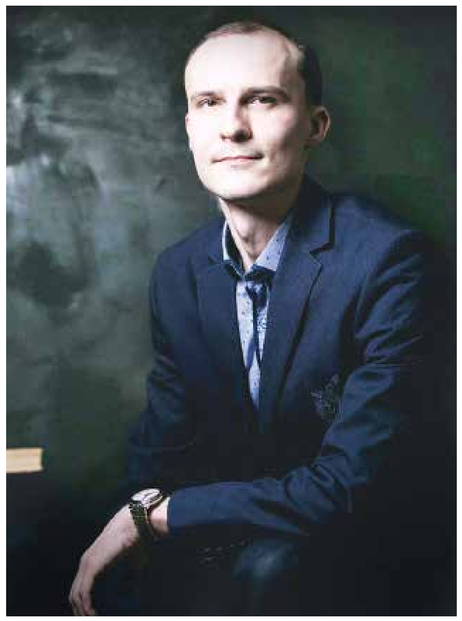
– Вопрос пригодности поселка Улкен для строительства АЭС уже довольно давно изучался, включая все необходимые аспекты воздействия АЭС на окружающую среду и воздействия окружающей среды на АЭС. Соответственно анализировался и уровень сейсмики. Тем не менее, если будет принято решение о строительстве атомной станции, в ходе разработки ТЭО будут повторно проведены необходимые детальные инженерные изыскания. Район строительства и конкретная площадка будут тщательно изучены со всех сторон. Этот процесс занимает в среднем 2-3 года.

По сейсмичности сейчас все АЭС поколения «три плюс» рассчитаны на 8-балльное землетрясение по шкале MSK. По специальному заказу могут быть изготовлены реакторы, которые смогут выдержать и 9-балльное землетрясение. По имеющимся данным, в районе поселка Улкен не может быть землетрясения выше 6 баллов по шкале MSK. В принципе, это относительно несейсмичный регион. Получается, что имеется запас минимум в 2 балла.

Даже если произойдет 8-балльное землетрясение и реактор будет поврежден, окажется в аварийной ситуации, то никаких выбросов радиоактивных веществ в окружающую среду быть не должно. Радиационный фон, который будет наблюдаться вокруг площадки АЭС, должен быть естественным.

– Но ведь сейчас в мире развиваются возобновляемые источники энергии (ВИЭ). Почему встал порос именно о строительстве АЭС?

– Развитию ВИЭ в Казахстане также уделяется большое внимание. Между тем энергия ветра, солнца и воды – это маневренные источники энергии. Они призваны скомпенсировать временные скачки потребления мощности, но никогда не смогут скомпенсировать постоянную составляющую, которая намного больше. К постоянным, базовым станциям в основном относятся теплоэлектростанции (ТЭС) на углеводородном топливе, а также АЭС – они постоянно генерируют энергию. Район поселка Улкен рассматривается под строительство электрической станции (в том числе и АЭС) потому, что именно на юге страны к 2030 году прогнозируется энергодефицит базовой мощности в 2,7 ГВт. Станцию целесообразно ставить рядом с центром энергопотребления. К тому же, вспомните, в 2008 году было принято решение о строительстве Балхашской ТЭС. Согласно ТЭО, ее мощность должна была составить 2,6 ГВт. В настоящее время строительство данной станции остановлено и в планировавшемся ранее виде с большей долей вероятности не возобновится.



Вместе с тем рядом есть озеро Балхаш, из которого можно брать воду для нужд атомного реактора. В этом районе есть задел по инфраструктуре будущей станции, к примеру, крупная электроэнергетическая подстанция KEGOC.

Уточню, при строительстве АЭС будут устанавливаться не непосредственно на озере Балхаш – в таких случаях прибегают к созданию специальных водоподводящих сооружений.

– В чем преимущества АЭС по сравнению с ТЭС?

– В первую очередь в воздействии на окружающую среду. Может показаться странным, но тепловая станция выбрасывает в атмосферу намного больше радиоактивности, чем АЭС той же мощности. Экспериментально установлено, что индивидуальные дозы облучения в районе ТЭС превышают аналогичную дозу вблизи АЭС в 5-10 раз. При этом вблизи АЭС регистрируется исключительно природный, естественный фон (то есть радиоактивное воздействие АЭС на окружающую среду не регистрируется). Один ГВт установленной мощности АЭС позволяет экономить за год 5,9 млн тонн угля, или 2,2 млн тонн мазута, или 2,6 млрд кубометров газа. При этом предотвращается выброс огромного количества вредных газов, образующихся при сжигании органического топлива, и образование твердых отходов в количестве 830 тыс. тонн в год (для угля).

– Насколько нам известно, выработка АЭС одного киловатта обходится в $2-2,3 тыс. В какую сумму, по вашим оценкам, обойдется киловатт электроэнергии в АЭС и в ТЭС?

– Вопрос стоимости генерации – это очень сложный вопрос. Мы проводили сравнительный анализ для Казахстана, но он на данном этапе не может быть на 100% точным, в этой связи озвучивать какие-то конкретные цифры сейчас было бы неправильно. Строительство ТЭС сопоставимой мощности приблизительно в три раза дешевле, но основная нагрузка на тариф при выдаче электроэнергии ложится на стоимость углеводородного топлива. Огромные затраты идут на эксплуатацию ТЭС, добычу, транспортировку топлива, утилизацию отходов и т.д. При строительстве АЭС, напротив, мы имеем относительно высокие первоначальные капитальные затраты. Но эксплуатация АЭС и стоимость топлива (диоксида урана в сборках) для нее обойдутся намного дешевле, чем для ТЭС на углеводородном топливе. Все эти нюансы напрямую зависят в том числе и от конкретного проекта АЭС, конкретного поставщика технологий.

При этом в соответствии с проведенным анализом АЭС в Казахстане по стоимости выработки электроэнергии не только конкурентоспособна по отношению к ТЭС, но и при определенных условиях может быть более привлекательна. Стоимость проекта будет зависеть от условий по возможному кредитованию проекта, ставки, инфляции и т. д.

– К чему идет весь мир, растут ли обороты по атомной энергетике?

– В мире ТЭС в доле глобальной энергогенерации занимают около 68%, доля же атомной энергетики – ориентировочно 11-12%. По разведанным мировым запасам углеводородного топлива человечеству хватит приблизительно на 100-150 лет. Это в том случае, если темпы потребления этих природных ресурсов не снизятся. По прогнозам, энергопотребление будет только расти. Соответственно, до решения человечеством проблемы строительства энергетической базы, основанной на реакции управляемого термоядерного синтеза, – классическая атомная энергетика пока остается единственным вариантом выхода из надвигающегося глобального энергетического и экологического кризиса. В этой связи большое внимание уделяется разработке атомных реакторов на быстрых нейтронах, которые позволят сделать атомную энергетику еще более безопасне и экономичнее. Не вдаваясь в подробности преимущества «быстрых» реакторов, можно отметить, что в таких реакторах в качестве топлива можно будет использовать отработанное топливо с реакторов на тепловых нейтронах, накопленное за долгий период эксплуатации.

К тому же, за счет множества ТЭС сейчас остро стоит проблема накопления в атмосфере парниковых газов и других вредных веществ. Тепловая станция, даже снабженная современными системами очистки продуктов сжигания угля, выбрасывает за один год в атмосферу в зависимости от мощности и по различным оценкам от 7 до 120 тыс. тонн окислов серы, от 2 до 20 тыс. тонн окислов азота, от 700 до 1500 тонн пепла (без очистки в два-три раза больше) и выделяет от 3 до 7 млн тонн углекислого газа. Кроме того, образуется больше 300 тыс. тонн золы, содержащей около 400 тонн токсичных металлов (мышьяк, кадмий, свинец, ртуть и т.д.).

Вместе с этим в некоторых странах углеводородная энергетика попросту не рентабельна.

Все-таки АЭС – это, пожалуй, пока единственная освоенная технология, которая позволит найти выход в обозримом будущем, а также может помочь человечеству избежать энергетического голода и глобальной экологической катастрофы. Повторюсь, до повсеместного ввода в эксплуатацию термоядерных реакторов, но это вопрос будущего.

– Сколько сейчас в мире АЭС?

– Статус действующих энергоблоков имеют сейчас примерно 450, строится еще 58. Около 300 действующих блоков именно водо-водяные корпусные реакторы с водой под давлением.

– Какие страны входят в топ-10 по выработке атомной энергии?

– Если рассматривать в разрезе доли АЭС в общей энергогенерации стран, то это в первую очередь европейские государства. Безусловный лидер – Франция. Большую долю в выработке электроэнергии через АЭС имеют также Бельгия, Венгрия и Словакия. Если смотреть по количеству производимой энергии на АЭС в принципе (числу АЭС на территории страны и их мощности), то в лидерах: США, Франция, Китай, Россия и Южная Корея.

– Как думаете, какова вероятность, что проект по строительству АЭС в Казахстане реализуется?

– Повторюсь, пока этот вопрос не решен. Уполномоченным органом РК с профильными организациями и предприятиями прорабатываются и другие энергетические технологии. В части анализа именно атомных технологий будут рассмотрены все возможные предложения от поставщиков АЭС на мировом рынке. Решение о строительстве энергетической станции будет принято взвешенно, с учетом выбора оптимальной технологии, района строительства и мнения населения.

Если вопрос строительства АЭС получит положительное решение, то первый энергоблок, в принципе, может быть реализован в районе 2030 года. Вопрос строительства АЭС в Казахстане прорабатывается и обсуждается уже около 20 лет. Как известно, ранее рассматривались 5 возможных районов: Актау, Костанай, Курчатов, Тараз и озеро Балхаш. Наиболее подходящими признаны районы поселка Улкен (оз. Балхаш) и г. Курчатов.

ПЕРСОНЫ КАПИТАЛА

Бизнес на любви: как зарабатывают брачные агентства

Гаухар Ануарбек

Наталья Ермолова 17 лет назад открыла брачное агентство «Подарок судьбы». И сегодня для авторов любовных романов Наталья – настоящий кладезь жизненных историй, финал которых самый разный. О том, насколько остро стоит в Казахстане проблема одиночества людей, насколько казахстанцы смелы и современны в методах поиска второй половинки, сколько стоит устроить свою судьбу через брачное агентство и как не нарваться на брачных аферистов и альфонсов – обо всем этом Наталья Ермолова откровенно рассказала в интервью редактору YouTube-канала «Персоны «Капитала».

– Наталья, у вас очень уютный офис. Располагает к задушевным беседам о тяготах жизни в одиночестве…

– Да, сюда люди приходят, раскрывают душу. Не все, конечно. Есть замкнутые люди, они не хотят афишировать свои прошлые отношения. Но все равно в процессе так или иначе мы приходим к тому, что узнаем, что произошло и почему человек сюда обратился. Иногда, наоборот, приходят и начинают говорить – не остановишь – все тонкости, всю подноготную. Мы вот думаем, что мужчины – сильные личности, легко справляются с разводом. На самом деле нет. Мужчины так же тяжело переживают, приходят сюда прямо почерневшие, посиневшие от переживаний. Все это обсуждаем.

– Следует признать, что для того чтобы в Казахстане заниматься бизнесом на брачных агентствах, нужно иметь смелость. Речь идет о ментальности, прежде всего. Как у вас появилась идея зарабатывать на этом?

– Если вернуться к истокам, я даже не думала, что я задержусь в этом бизнесе. «Подарок судьбы» работает уже 17 лет, в одном и том же кабинете, в одном и том же месте, с одним и тем же городским телефоном. Очень давно у меня был компьютерный клуб, здесь, за стеночкой, я приезжала, контролировала и сама думала, чем же заняться еще. И как-то само собой мне пришло на ум – дай-ка брачное агентство попробую открыть. Сама я здесь не сидела, искала человека, который сможет работать в этом бизнесе. С двумя женщинами встретилась, поговорила – не подошли. Остановилась на мужчине – спокойный, лояльный, интеллигентный. И вот у него все получалось, но позже он уехал в Россию. Думаю, ладно, пока буду искать замену, посижу сама на телефоне, звонки ведь идут. И вот так постепенно сама втянулась. А люди шли потоком. Цена тогда низкая была, очереди выстраивались. Это был 2002 год.

– Сколько человек в день вы тогда принимали?

– Ну, вот даже чай невозможно было попить, шли прямо потоком. Потом подняла цену – стало меньше народу. Постепенно поняла: чем выше цена, тем меньше клиентов, но зато они все качественные.

– Давайте обозначим цену на сегодня. Сколько стоят ваши услуги?

– Цена на сегодняшний день, я считаю, совершенно не высокая: 15 тыс. тенге – это простые знакомства: рабочий класс, няни, домработницы и прочие слои населения. Образование у них – возможно, только школа, среднее. Нет квартиры, нет машины, то есть простые люди, которые тоже хотят устроить свою судьбу. Вот для них 15 тыс. тенге за год. Для тех, кто выше статусом, – 30 тыс. тенге в год. Есть еще у нас категория за 50 тыс. тенге – это отдельная папочка. Здесь человек вообще нигде не фигурирует, его анкета может лежать годами и ждать своего часа. Это анкета конкретно под заказ, когда мне говорят: мне нужен или нужна конкретно такой/такая.

– То есть вы исходите из требований человека. Если требования не очень высокие, он может заплатить вам 15 тыс. тенге и получить доступ к свиданиям…

– Человек сам понимает, какой пакет брать: за 15 тыс. или за 30 тыс. тенге. Пусть он будет в VIP за 30 тыс., и там он уже знакомится с равными себе. Иногда я могу и не брать с человека 15 тыс. Я очень лояльна насчет цен: могу продлить, если прошел год, человек заплатил, но не нашел себе никого. Таких немало, это ведь непросто, это судьба. Никто ему не понравился, я могу месяц-два в подарок дать, как-то договариваться, все очень гибко.

– От вас человек уходит уже с конкретными кандидатурами?

– Заплатил человек, и сразу же, в тот же день, он уходит со списком таких же кандидатов, которые готовы создать семью. Идет на свидания, созванивается. Потом в течение года люди, которые только приходят в агентство, уже ему будут звонить. Вот так идет движение.

– Как сегодня обстоят дела со спросом на ваши услуги? Я не зря говорю о ментальности, ведь в нашем обществе это все еще не самый популярный способ знакомства. Люди стесняются, стыдятся.

– Я вам скажу так: сегодня в агентство очень выборочно идут люди, потому что прочно в жизнь ворвался интернет. Человека завлекают новые программы, сайты, в том числе и сайты знакомств. Но есть определенная категория людей, которые на этих сайтах не могут выставлять свои анкеты. Это как раз статусные клиенты. И не только. Есть люди просто в силу своей профессии, в силу своей ментальности, мышления не могут, не хотят. Интернет – дело такое: если у человека определенный статус, положение в обществе, должность, естественно, он не может себя выложить на сайте, чтобы все смотрели, оценивали. Даже на закрытых сайтах. Поэтому люди опасаются. Вот для этой категории людей и есть брачные агентства. Человек пришел по записи, зарегистрировался, спокойно поговорили, сказал свои требования, все конфиденциально. Об этой папочке, которая для «суперважных» клиентов, вообще никто не знает, не слышит.

– А вот эта папочка, что это за люди, кто они по профессии?

– Это люди определенного уровня, статуса, это и бизнесмены, и просто госслужащие с должностями, которые опасаются, чтобы где-то просочилась о них информация. Прежде чем пойти на свидание, они четко знают, какой человек придет. Что касается брачных аферистов, альфонсов, неблагонадежных женихов – это тоже бывает. Но чем хороши агентства – здесь это очень редко. Мы берем удостоверения. Агентство – как маленькая деревня. Пролезли 1-2, тут же им хвост прищемили. У меня в договоре есть пункт: в случае двух жалоб от клиентов я просто с этим человеком не работаю. Мне этой грязи не нужно.

– С точки зрения бизнеса давайте поговорим…

– Сразу скажу: с точки зрения бизнеса, это абсолютно не суперприбыльный бизнес.

– И все-таки сколько человек у вас в клиентской базе на сегодня?

– Это коммерческая тайна, это бизнес, я на этот вопрос не отвечу, но движение хорошее.

– Но вы ведь этим делом занимаетесь, значит прибыль все-таки есть.

– Конечно, он не убыточный. Но когда как. Месяц на месяц не приходится. Есть затишье, особенно когда праздники. Сразу чувствуется: люди покупают подарки, ходят по гостям, не особо до личной жизни. Обычно после Нового года прямо поток идет, январь – спящий месяц. После праздников люди просыпаются, берутся за личную жизнь, ищут счастье. Поэтому есть такие спады и подъемы.

– Но затрат у вас здесь нет никаких, кроме ваших усилий?

– Получается так. Офис я не арендую, это мое помещение. На рекламу вот только трачусь. Ежемесячно порядка 150 тыс. тенге.

– Давайте поговорим о ваших клиентах, об историях. У вас всегда конечная цель – свадьба?

– Нет, бывает, приходят люди, которые не хотят замуж, жениться. За плечами – 2-3 брака. Или у женщины трое детей. Конечно, мужчины приходят, понимают, что трое детей, за голову хватаются. Лишь некоторые говорят: ну и что, мне неважно. Кто-то побывал в отношениях с детьми, и из-за этого они не сложились. Жалоб много. Приходит мужчина, говорит: «Я не посмотрел на то, что она с ребенком или двумя, мы начали жить, все прекрасно». И потом начинается: то переходный возраст, то избалованные дети, то они начинают обвинять, что отец не родной, не имеет права голоса. Женщина встает на сторону детей. В общем, деталей очень много, историй тоже.

– Каков возрастной порог ваших клиентов?

– Раньше было от 20 до 70 лет, сейчас от 27 лет и выше, молодых мало.

– Кого больше: женщин или мужчин?

– Знаете, одно время было больше женщин, сейчас и мужчин много. Даже больше, чем женщин.

– А по национальному признаку?

– Казахов сейчас очень много. Русских мало, но есть. Если сравнивать между казахами и русскими, разница большая, казахов в разы больше.

– Каких женщин сегодня ищут казахстанские мужчины?

– Первое – это красота. Это требование номер один. Для всех она разная. Второе – образование, очень важно для мужчин, чтобы умная была, начитанная. Третье – на вес обращают внимание. Не многим мужчинам нравятся женщины в теле, пухленькие. В основном просят стройных.

– Ну, не сильно капризные у нас мужчины.

– Да, требования не заоблачные.

– А женщины каких мужчин предпочитают?

– Женщины хотят, чтобы порядочный мужчина был, зарабатывал, смотрят, что у него есть за душой. Важно также образование.

– А мужчинам сейчас важно, сколько зарабатывает женщина?

– Не всем. Но бывает, «шифруются». Вроде говорит: «Мне вообще неважно, лишь бы человек был хороший», а на самом деле обращают внимание на уровень заработка женщины. Это все так интересно наблюдать. Лучше всего открыться, довериться и мне честно все рассказать. Я все пойму, потому что ничего такого тут нет. Кто-то обжегся на одном, кто-то на другом: он поил, кормил, одевал, а ему в душу плюнули. Он и думает: больше не хочу свои деньги тратить. И он тоже прав. Ведь его использовали однажды. Другие мужчины приходят, наоборот, требуют: «Я не хочу блатную, при деньгах, независимую. Чуть что она меня попрекать будет. Дайте мне простую». В общем, разные предпочтения, разные подводные камни.

– Наталья, наверное, глупо спрашивать, нравится ли вам ваша работа, ваш бизнес?

– Очень нравится. Я с удовольствием сюда прихожу. Двери открываются – заходит клиент. Причем для меня не существует статусности. Главное – пришел человек. И очень хочется, чтобы он нашел свою половину, был счастлив.

Рейтинг перспективных регионов в сфере жилой недвижимости

Шахида Садырова,
руководитель отдела оценки
и консалтинга Colliers International

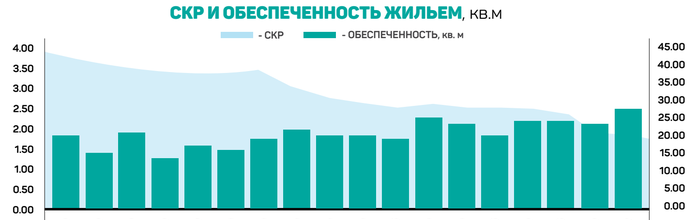
Выбор региона для инвестирования – это многофакторный анализ информации, который включает сбор и обработку данных, потенциально влияющих на принятие решения. В рейтинге регионов страны, наиболее перспективных для девелоперов в секторе жилой недвижимости, собраны ключевые критерии для анализа: рождаемость как потенциал роста населения, обеспеченность текущим жилым фондом и уровень доходов.

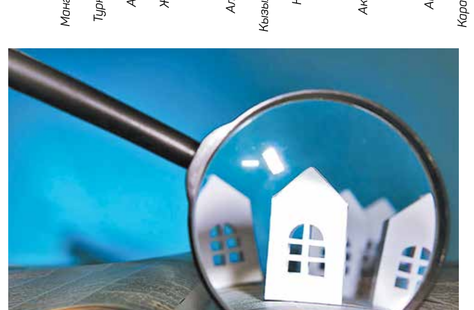
Суммарный коэффициент рождаемости (СКР) – один из наиболее точных показателей, позволяющий оценить потенциал естественного прироста населения. Рейтинг Colliers, основанный на СКР и обеспеченности населения жилой недвижимостью, раскрывает потенциал лидеров рейтинга по емкости неосвоенного девелоперами рынка.

Средний СКР Казахстана составляет 2,77 – это среднее количество детей, рожденных у одной женщины в гипотетическом поколении за всю ее жизнь. Средний мировой показатель составляет 2,36. Лидируют по уровню рождаемости женщины Африканской Республики Нигер – 7,05, минимальный индекс у Сингапура – менее одного ребенка на женщину – 0,81. Показатель наших ближайших соседей – россиян – остановился на уровне 1,78, в Китае – 1,62, в Узбекистане – 2,46 и в Кыргызстане – 4,09.

Для формирования рейтинга, определяющего потенциал рынка жилой недвижимости, анализируется уровень обеспеченности жильем населения в каждом регионе, сопоставляемый с коэффициентом рождаемости. В основу ложатся данные статистики по жилому фонду, численности населения и СКР.

В пятерку лидеров с наиболее высоким коэффициентом рождаемости вошла Мангистауская область, Туркестанская, в том числе Шымкент, Атырауская область и Жамбылская – новичок на инвестиционных радарах Colliers. СКР в этих регионах стартует с рекордных 3,80 и опускается до 3,37 соответственно, что по-прежнему на 20% выше среднего по республике индекса. При этом уровень обеспеченности жилой площадью для данных регионов начинается с минимального показателя для Жамбылской области – 15,54 кв. м на человека – до 21,29 кв. м в Атырауской области при рекордных 25,16 кв. м в Алматы. Уровень обеспеченности населения жильем в 30 кв. м на человека является абсолютной средней величиной в мире. На данный момент ни в одном из регионов РК рынок жилья не достиг данного показателя.





Наименьшей активностью в контексте рождаемости обладают северные регионы страны: Павлодарская, Северо-Казахстанская и Костанайская области. Рождаемость здесь достигает двух, а чаще менее двух детей на одну женщину. Абсолютный минимум наблюдается в южной столице – 1,72.

Таким образом, на основании анализа данных можно выделить три основных направления, на которые девелоперам страны стоит обратить внимание. Традиционно, Западный Казахстан, в частности Мангистауская и Атырауская области, обладает высочайшим потенциалом на рынке жилой недвижимости. СКР здесь достигает рекордных 3,84 и 3,56 соответственно, при этом эти две области скромно расположились на седьмом и восьмом местах среди 17 регионов страны в обеспеченности жильем (от 21 кв. м до 22 кв. м на человека). Рекордно высокие доходы населения, практически вдвое превышающие средний страновый уровень, создают беспрецедентно благоприятную среду для развития первичного жилого сектора. С приходом на рынок строительства BI GROUP оживление на рынке недвижимости заметно ощущается. Наибольший успех можно прогнозировать для объектов класса комфорт плюс и бизнес-класс. Элитное жилье также не следует списывать со счетов, целевая аудитория для премиального сегмента в регионе наиболее зреляя с точки зрения инвестиций в дорогостоящее жилье, однако, быстрое перенасыщение в данном сегменте наиболее рискованно для девелоперов.

Жамбылская область имеет высокий уровень рождаемости (3,46) вкупе с наименьшим по стране показателем обеспеченности жилой площадью – 15,54 кв. м на человека при международном ориентире в 30 кв. м. Данный регион – один из немногих, где пропорция городской местности к сельской практически равнозначна, так же как и СКР. Находясь на последней строчке по насыщенности жилого сектора, область занимает 7-е место по доходам населения, равное среднему по стране показателю. Потенциал рынка первичного жилья в регионе наиболее высок в целевых группах класса эконом и комфорт.

Туркестанская область – лакомый кусочек для девелоперов всех направлений. Уровень рождаемости здесь второй по стране и достигает 3,70 при скудной обеспеченности населения жилым фондом – 16,35 кв. м на человека. Важно отметить, что 74% данного фонда приходится на сельскую местность, городское же население испытывает критическую нехватку качественных жилплощадей. Размер доходов населения области остается на среднем уровне, поэтому емкость рынка жилья экономкласса здесь достигает высоких объемов в связи с растущей численностью населения, ростом количества рабочих мест и быстро развивающейся инфраструктурой региона. Девелоперам рекомендуется обратить пристальное внимание на рынок жилой недвижимости крупных и мелких городов области.

Рынок первичного жилья в любом регионе Казахстана сегодня переживает небывалый подъем, поэтому целесообразность жилых проектов в других регионах, помимо указанных выше, не опровергается, поскольку обеспеченность жильем населения в стране находится на середине своего логического пути. Кроме того, первичное жилье удовлетворяет не только стартовые потребности в жилых площадях, но и таргетирует те слои населения, которые преследуют цель качественного улучшения условий проживания и присутствуют на рынке каждого региона страны.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ROCKET LAB БУДЕТ ЗАПУСКАТЬ СПУТНИКИ

Rocket Lab объявила о разработке универсальной платформы для создания спутников. Ранее компания запускала лишь спутники, разработанные и произведенные другими, но теперь объявила о собственной программе. Rocket Lab не планирует разворачивать полноценное конструирование и производство спутников, разработанных для конкретных заказчиков. Вместо этого компания решила использовать свой разгонный блок в качестве универсальной платформы под названием Photon, обладающей большей частью необходимых компонентов, таких как двигатель, системы связи и ориентации и другими. Заказчики получат возможность размещать на платформе свое оборудование или отдавать этап разработки оборудования для своей задачи Rocket Lab. В зависимости от нужд заказчика платформа может либо только вывести спутник на орбиту, либо также отвечать за его эксплуатацию во время миссии. Компания отмечает, что ресурс работы платформы на низкой околоземной орбите составляет от пяти лет. Помимо расширения сфер деятельности Rocket Lab также расширяет число площадок для запуска ракет Electron. Она уже занимается оборудованием собственной стартовой площадки на космодроме Уоллопс в американском штате Вирджиния и планирует запустить оттуда первую ракету в конце года. **(nplus1.ru)**

ДРОНЫ ДЛЯ ДОСТАВКИ

Компания Wing, входящая в холдинг Alphabet (владеет поисковиком Google), запустила в Австралии коммерческий сервис по доставке клиентам небольших заказов при помощи дронов. Пока что воспользоваться услугами сервиса, который компания испытывала с конца 2017 года, могут жители некоторых территорий округа Гангалин (округ Канберры, включающий 11 районов). В настоящее время для заказа в новом сервисе доступны блюда и напитки из нескольких кафе, а также товары из магазина для любителей гольфа. Судя по демонстрационному ролику, перед вылетом дрон поднимается в воздух, а затем спускает вниз трос с креплением для коробки с грузом. Затем посылка притягивается к беспилотнику с помощью лебедки, а возле дома заказчика груз медленно опускается на землю. Весь процесс доставки занимает буквально несколько минут. В дальнейшем компания Wing планирует запустить аналогичный сервис и в Финляндии – сначала в тестовом, а потом и в коммерческом режиме. Отметим, что разработкой дронов или роботов для доставки посылок к порогу клиента занимаются многие компании. Например, в конце февраля американская курьерская компания FedEx показала робота-доставщика SameDay Bot. **(newsru.com)**

ООН ОДОБРИЛА ПРОЕКТ ПЛАВУЧЕГО ГОРОДА

Архитектор Бьярке Ингелс стал ведущим автором концепции «Oceanix City», в которой объединены многие передовые достижения в области рационального использования ресурсов. Проект уже заинтересовал представителей ООН, так как в перспективе поможет решить такие насущные проблемы, как голод, нехватка жилья и угрозы от природных катаклизмов. И, самое главное – куда переселиться миллионам людей при неизбежном подъеме уровня мирового океана. В основе проекта лежит новый материал Biorock. Его получают путем обработки подводных минералов электричеством, в результате чего создается известняковое покрытие втрое прочнее бетона — но с положителем: оно еще и вучестко. Оно защитит корпуса гексагональных плавающих платформ-деревень от ударов волн. Одна деревня вмещает жилые помещения на 300 человек или несколько объектов инфраструктуры, а шесть соединенных деревень – это «город». Базовое поселение может дрейфовать, стоять на якоре или перемещаться на буксире, уходя с пути ураганов и цунами. В плавающем городе не предусмотрено больших механизмов и транспорта. Все будут перемещаться пешком, на велосипедах или лодках. Здания будут построены из бамбука, так как он быстро вырастает заново. Источником воды станут конденсаторы водяного пара из атмосферы. **(techcult.ru)**

GOOGLE ОБЕЩАЕТ ДО 98% ЭКОНОМИИ ТРАФИКА

Технический руководитель команды Google Chrome Эдди Османи обнародовал в Сети планы компании по внедрению функции серьезной экономии трафика в браузере Chrome 75. Речь идет о функции отложенной загрузки (lazy-loading или «ленивая загрузка»). Данная версия Chrome запланирована к выпуску в мае. Технология отложенной загрузки позволяет загружать изображения, фреймы iframe и другие элементы веб-страницы по мере просмотра пользователем — скачивается только то, что пользователь видит на экране в данный момент. Дополнительный контент подгружается по мере прокрутки страницы пользователем. Это дает как ускорение загрузки, так и экономию трафика. Изначально технология предназначалась для мобильных устройств, но сейчас ее собираются вывести на основные платформы, включая Windows, Mac, Linux, Chrome OS, Android и Android WebView с будущей версией Chrome. На данный момент технология доступна в экспериментальной сборке Chrome Canary. Чтобы использовать новую возможность, потребуется активировать режим экономии трафика, который окажется доступен на смартфонах, планшетах, компьютерах и других платформах, для которых выйдет обновленная версия самого популярного в мире браузера. **(ixbt.com)**

Производитель разноцветных бахил намерен завоевать рынок

Мария Галушко

Бахилы – недорогой товар, с невысокой себестоимостью, но постоянным спросом. На прибыль тут напрямую влияет отлаженный канал сбыта. Что касается перспективности развития, то тут поможет увеличение объемов производства.

Директор компании «Gazgolder Group» по производству бахил Петр Чаплинский рассказывает, что открытие его бизнеса начиналось с банального. Отводя сына в детский сад, он сталкивался с необходимостью надевать бахилы. Полиэтиленовая продукция не отличалась высоким качеством и каждый раз рвалась на ногах. Именно это подтолкнуло предпринимателя открыть свое дело, чтобы обеспечить рынок качественной продукцией. И в 2015 году Петр Чаплинский запустил собственное производство.

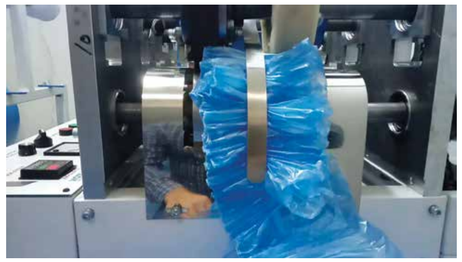
«Если сравнивать с 2015 годом, то сегодня клиенты уже стали разбираться в качестве бахил. Казалось бы – обычный продукт, надел на ноги и пошел. Но это не так. В этом деле много нюансов», – говорит Петр Чаплинский.

В производственной линейке предприятия 5 видов продукции. Каждый из них рассчитан на определенное время года, поэтому отличается цветом, толщиной пленки и ценой.

«У покупателей появилась возможность выбора. Раньше на рынке продукт был, но он не отличался высоким качеством, и ассортимент состоял лишь из одной модели», – подмечает собеседник.

Компания «Gazgolder Group» стала первым производителем бахил в Казахстане, предлагающим продукцию разного цвета и толщины, в зависимости от сезонности. Основные рынки сбыта – Нур-Султан и Караганда, 10% продукции отправляется в регионы.

«Прежде чем организовать бизнес, мы решили от всех отличаться цветовой гаммой. Сначала мы встретили сопротивление относительно цветов. Но потом люди привыкли и стали сами просить определенные цвета. Существует множество больших медицинских компаний, предлагающих такой же товар. Но мы заняли свою нишу на рынке и порядка 40% Нур-Султана и 50% Караганды обеспечиваем бахилами», – говорит бизнесмен.



В открытие производство было вложено – 38 млн тенге, 18 млн из которых взяты по программе «Продуктивной занятости и массового предпринимательства», 20 млн – собственные средства.

«Кредит в 18 млн тенге мы брали на пополнение оборотных средств, – объясняет предприниматель. – Это позволило закупить больший объем сырья для производства бахил. С увеличением объемов закупа производители сырья (полиэтиленовой пленки и латексной нитки) сделали нам дополнительную скидку. Появилась возможность производить быстрее, так как на складе всегда было сырье в запасе. Время производства сократилось. За счет увеличения мощности предприятия появились дополнительные рынки сбыта, цена стала привлекательней, следовательно, объем валовой продукции вырос. У нас появились прямые продажи, мы начали участвовать в долгих сделках».

По словам Петра Чаплинского, согласно бизнес-плану, производство окупится в 2022 году. До получения кредита компании удавалось производить от 100 до 200 пар в месяц. После участия в программе и пополнения оборотных средств производственная мощность выросла в 5-6 раз. Сейчас предприятие ежемесячно выпускает 1,5-2 млн пар бахил.

60% сырья компания приобретает в России, остальное – в Казахстане. На покупку сырья приходится большая часть затрат.

«Сырье очень специфичное. Оно приносит 80% бед в этом деле. Тут важна толщина пленки. А производители не всегда порядочные попадаются, и бывает, что мы не получаем то, что нужно. Часто привозят с браком. Вопрос с поставщиками довольно проблемный. Сложно найти того, кто сделает то, что ты хочешь. Это очень точное производство, где все измеряется в микронах. Есть также проблема с контролем качества. Во время производственного процесса трудно отследить, чтобы не было брака», – замечает собеседник.

Сырье покупается в килограммах. Поэтому, чем толще материал, тем больше затрат, соответственно, выше себестоимость. Стоимость бахил – от 4,5 тенге до 16 тенге за пару. Самые дешевые – бесцветные. Это полиэтилен, на который не тратится краска.

«Есть еще зеленые, красные, темно-синие и черные, – рассказывает собеседник. – На себестоимость бахил влияют толщина, размер, упаковка и логистика. Мы хотим обеспечить качественный и доступный товар по приемлемым ценам. Это продукт небольшой маржинальности. Сейчас накрутка составляет не более 10-12%. Рентабельность, как и накрутка, порядка 10-12%. Мы хотим выйти на больший объем производства и за счет этого увеличить прибыль. Пока мы завоевываем рынок, нет смысла доводить рентабельность до 30%».

Петр Чаплинский отмечает, что конкурентная среда в этой сфере очень высокая. Основные конкуренты – производители из Китая. Россия занимает второе место. Третье – это производители, работающие в Казахстане. Сегодня рынок поставщиков перенасыщен предложениями.

В целом предприниматель отмечает, что бизнес достаточно проблемный. Курс тенге оказывает прямое влияние на производство.

«В России мы покупаем готовую полиэтиленовую пленку в бобинах. Она делается из гранул, которые в основном производятся в Китае. Гранулы продаются или в долларах, или в рублях. Колебание курса непосредственно отражается на нас. Если поставщик поднимает цены, мы будем вынуждены тоже поднимать цены. Но пока придерживаемся той ценовой категории, что установили три года назад», – подытожил Петр Чаплинский.

Пять мифов о Big Data

Автор перевода: Мария Галушко

Большие данные в моде, но точно ли они нужны вашей компании?

Одна из самых горячих тем в бизнесе, здравоохранении и правительстве – Big Data. Многие компании уже внедрили этот инструмент, а другие только собираются. Но что значат большие данные для вашей компании? Действительно ли они нужны вам? Можете ли вы себе это позволить? Готовы ли вы к изменениям, к которым их внедрение может привести? Если все сделано правильно, Big Data может существенно изменить ваш бизнес. Но иногда это может принести больше вреда, чем пользы, пишет сайт Inc.com.

Член YPO (Young President Organization, «Закрытый международный клуб бизнесменов») Аша Саксена разрушит мифы о больших данных. Она верит в силу Big Data, но также знает, что для длительного и положительного эффекта нужно задать правильное направление этим данным.

В течение 20 лет Аша Саксена была генеральным директором, а сегодня она председатель совета директоров консалтинговой фирмы Future Technologies, Inc., занимающейся анализом и управлением больших данными для частных компаний и правительства. Аша Саксена также является основателем и директором по инновациям в Aculyst, аналитической фирме, которая помогает поставщикам медицинских услуг улучшить клинические, финансовые и операционные результаты. Она работала в качестве предпринимателя в Колумбийском университете, а в настоящее время является адъюнкт-профессором в Колумбийской школе бизнеса и Школе общественного здравоохранения Мэйлмана. Аша Саксена поделилась самыми большими мифами об индустрии больших данных:

Миф №1: Big Data обеспечит рост компании

Если все внедряют технологии больших данных, то и вам тоже нужно? По словам Аши Саксены, введение новых технологий подходит далеко не всем компаниям. Она предупреждает, что со всей шумихой вокруг этой темы любой может почувствовать соблазн внедрения Big Data. Но действительно ли это нужно вам?

«Вы думаете, что это поможет вашей компании выйти на первые позиции. И это действительно может быть хорошей стратегией, но готовы ли вы к ней? Вы уже разбираетесь в данных? Знаете ли вы, что такое модель зрелости данных?» – говорит она.

Данные могут стать невероятно мощным фактором успеха. Но прежде чем внедрять их, убедитесь, что понимаете, что конкретно можете получить благодаря им и как это повлияет на компанию. Удостоверьтесь, что готовы выполнить то, что от вас потребует Big Data.

Миф №2: Big Data – это о том, чтобы собирать всю информацию

Собирая данные, люди путают количество с качеством. Аша Саксена подчеркивает, что сегодня нам доступно так много данных, что важно акцентировать внимание не на сборе каждого бита, а на их правильном использовании, то есть сделать акцент на качестве.

«В прошлом вся технология создавалась для структурированных, организованных данных. Она должна была располагаться аккуратными строками и столбцами. Но сегодня большая часть данных не структурирована. Теперь у нас есть фотографии, фильмы, социальные сети – это все данные! Вам нужно точно знать, что вы ищете, и структурировать эту информацию», – объясняет она.

Легко потеряться в огромном количестве информации, и тогда вы не приблизитесь к достижению целей компании и останетесь на том же месте.

Миф №3: Big Data поможет найти ответы на все вопросы

Большие данные могут дать много ответов, но вы не найдете правильного ответа, если сначала не зададите правильного вопроса.

«Люди путаются. Они не знают наверняка, что с этим делать. Они думают, что если соберут все данные, то смогут найти ответы на все вопросы. Но если вы зададите неправильные вопросы, то соберете неправильные данные и не получите правильные ответы», – объясняет Саксена.

Собирание и наличие данных не имеет смысла, если вы не извлекаете из этого выгоду. Так какую ценность вы получаете от данных?

Миф №4: Внедрить Big Data вам помогут доктора наук

Наличие ученой степени не говорит о том, что человек понимает в Big Data.

«Дело не в том, чтобы нанимать самых умных людей для внедрения больших данных, – утверждает Саксена, – а в том, чтобы эти люди понимали, что вам нужно, и могли организовать структуру внедрения этих данных для достижения конечных целей компании», – говорит она.

И даже докторам наук нужно задать правильное направление для дальнейшего движения. Каждый сотрудник должен понимать, какие данные помогут в достижении планов компании.

Саксена советует: «Необходимо выстроить правильную инфраструктуру внутри компании. Вы должны понимать не только, каков следующий шаг, но и каков правильный путь, чтобы добраться до этого следующего шага. Это целое мышление людей и культуры».

Миф №5: Большие данные – это большие деньги

Раньше нужно было сначала собрать данные, написать о них отчет и проанализировать всю полученную информацию. Все это занимало много времени. Сегодня время и деньги работают с данными совершенно по-другому – анализ происходит быстрее и за меньшие деньги.

«Люди думают, что Big Data – это большие инвестиции. Но это не должно стоить дорого. Изучите облачные сервисы Amazon или Google. Вы можете использовать их для отдельных проектов по очень разумным ценам. Начните с малого и закрепите этот успех», – предлагает Аша Саксен.

Однако и здесь необходимо создать правильную среду и найти подходящих людей для внедрения того, что вы изучаете. Правильно заданное направление обеспечит успех компании.

КОГДА BIG DATA ПРИНОСИТ ДЕНЬГИ

1 Bookmate – **BOOKMATE** - сервис для чтения электронных книг по подписке на мобильных устройствах

РЕЗУЛЬТАТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ BIG DATA:
- число просмотров новыми пользователями выросло – в **2,17** раза
- конверсия в платных пользователей выросла – в **1,4** раза

2 BikeBerry – **BIKEBERRY.COM** - американский интернет-магазин велосипедов, мотоциклов и запчастей и аксессуаров к ним

РЕЗУЛЬТАТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ BIG DATA:
- увеличение продаж – на **133%**
- прирост активности пользователей – на **200%**
- удвоение числа клиентов, совершающих повторные покупки
- увеличение среднего чека таких клиентов – на **30%**

3 thyssenkrupp – **THYSSENKRUPP AG** - один из ведущих мировых производителей лифтов

РЕЗУЛЬТАТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ BIG DATA:
- время бесперебойной работы лифтов выросло в среднем – на **50** %

4 UPS – **UPS** - американская логистическая компания, крупнейшая в мире по доставке посылок и управлению целями поставок

РЕЗУЛЬТАТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ BIG DATA:
- экономия топлива – **6** млн литров в год
- сокращение выбросов углерода в атмосферу – на **13** тыс. тонн ежегодно
- повышение скорости доставки

5 Red Roof – **RED ROOF INN** - сеть гостиниц

РЕЗУЛЬТАТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ BIG DATA:
- Дополнительный прирост выручки – на **10%** к предыдущему году даже в условиях сниженного потока туристов

6 The Huffington Post – **HUFFINGTON POST** - популярное американское интернет-издание

РЕЗУЛЬТАТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ BIG DATA:
- превышен порог в **100** млн уникальных посетителей в месяц
- достигнуто первое место по популярности в США среди интернет-изданий
- среднее число просматриваемых статей за одну сессию возросло – до **10-12**

Южноамериканская страна контрастов

Мария Галушко

Что мы знаем о пятой по размеру стране мира – Бразилии? Она привлекает к себе туристов чистыми пляжами, протянувшимися на километры вдоль Атлантического океана, знаменитой Амазонией с ее заросли тропических лесов, легендарным Рио-де-Жанейро и карнавалом с парадом школ самбы. Доля экономики Бразилии занимает в Южной Америке 50%. Правительство страны уделяет большое внимание развитию туристической индустрии как важнейшей отрасли экономики. Каждый найдет в этой стране отдых себе по нраву.

Статуя Христа

Визитная карточка Рио-де-Жанейро – монумент Христа Спасителя высотой 38 метров. Ежегодно около двух миллионов путешественников со всего мира поднимаются к подножью статуи, расположенной на вершине горы Корковадо, откуда открывается живописная панорама бухты и города.

Идея статуи Христа с распростертыми руками, издали напоминающей крест, принадлежит художнику Карлосу Освальдо. По первому макету статуя Христа должна была стоять на земном шаре. Окончательный вариант был создан Эйтором да Сильва Коста. По нему, высота конструкции составляет 38 метров, из которых 8 метров уходит на пьедестал, а размах рук достигает 28 метров. При таких поражающих размерах общий вес конструкции составил 1145 тонн.

Местные технологи в то время не позволяли выполнить большую часть работ по реализации проекта. Из-за чего все детали статуи Христа Спасителя создавались во Франции. Оттуда по железной дороге их доставляли в Бразилию и поднимали на место установки. От окончания железной дороги до самой статуи была построена дорожка из 220 ступеней, называемая «караколь». Внутри цокольного помещения монумента находится часовня.

На сооружение монумента ушло около девяти лет. Открытие и освящение статуи состоялось 12 октября 1931 года. Статуя быстро взяла на себя роль символа Рио-де-Жанейро и всей Бразилии. А в 2007 году ее избрали одним из новых чудес света.

Карнавал в Рио-де-Жанейро

Еще один из самых узнаваемых символов Бразилии – карнавал. Ежегодно, чтобы увидеть красочное шоу, в страну стекаются тысячи зрителей со всех уголков планеты. Подготовка к карнавалу проходит целый год. 14 главных школ самбы из разных районов Рио-де-Жанейро готовятся к этому празднику. Каждая из них демонстрирует публике целый спектакль со сложной хореографией, изысканными декорациями и фантастически красивыми костюмами. Специально для карнавала школы самбы заказывают новые самба-композиции, соответствующие теме мероприятия этого года. Карнавальные костюмы также должны полностью обновляться каждый сезон.

Шоу начинается с избрания короля и королевы, а завершается самба-парадом шести лучших школ самбы и фейерверком. Присоединиться к карнавальному шествию может каждый, для этого достаточно взять в аренду костюм в одной из участвующих в карнавале школ самбы.

Пляжи Рио-де-Жанейро

Бразильские пляжи считаются лучшими на планете. Они красивы и подходят для круглогодичного отдыха. Температура воды редко падает ниже +20 градусов. Чаще всего именно с пляжей начинается знакомство туристов с Рио-де-Жанейро.

Пляж Копакабана – это территория вечного праздника, где всегда кипит жизнь. По всему пляжу расположены кафе, клубы, казино и прочие развлечения. Место отлично подойдет для любителей пляжного отдыха, тусовщиков, спортсменов.

По легенде, именно Копакабана стала местом «открытия» раздельных купальников. Еще в 1948 году на пляже появились туристки в бикини и произвели настоящий фурор. А в 2006 году тут прошел концерт The Rolling Stones, собравший два миллиона человек. Туристы и бразильцы любят встречать в этой части Рио Новый год.

Пляж Ипанема – еще одна визитная карточка Бразилии, ничуть не уступающая по популярности Копакабане. Но пляж более спокойный и безопасный. Отлично подходит для семейного отдыха. На Ипанеме риск столкнуться с высокими волнами невелик. На пляже часто можно увидеть игроков в футбол, волейбол, а по воскресеньям дорогу, идущую вдоль песчаной полосы, для удобства отдыхающих перекрывают.

Пляж Леблон – респектабельный пляж, оптимально подходит для туристов с детьми. Его считают продолжением пляжа Ипанема. Это место любят золотая молодежь, состоятельные бразильцы и иностранцы. Как и Копакабана, и Ипанема, пляж относится к океаническим. Его ведущей достопримечательностью признана гора «Два брата».

Пляж Фламенго – еще один популярный пляж в Рио у бухты Гуанабара. Территория пляжа – около 1,2 квадратных километра. Рядом с Фламенго находится сад, а добраться до золотистого песка очень просто – рядом работают несколько станций метро и общественного транспорта. Хотя Фламенго относится к числу самых известных в Рио-де-Жанейро, столпотворения здесь обычно не бывает. И аренда зонтиков с шезлонгами не ударит больно по карману.

Водопад Игуасу

Место действительно удивительное по своей красоте. По легенде, индейское племя гуарани, жившее в этих местах до прихода европейцев, называло его «Глоткой дьявола» и считало, что создал всю эту красоту бог джунглей, разгневавшийся на молодую красавицу Наипур. Языческий бог был влюблен в девушку и, видя, как возлюбленная плывет в лодке по реке с молодым воином Короба, в порыве гнева ударил по земле, в результате чего перед лодкой разверзлась гигантская пропасть. Так и явились миру многочисленные водопады Игуасу.

Объемы воды водопада Игуасу колоссальные – во влажный сезон ее здесь протекает до 6000 куб. м в секунду. Протяженность реки – порядка 1,5 тыс. километров. Свое начало она берет в гористой местности близ столицы штата Парана – прибрежного города Куритиба. Прорезая Бразильскую возвышенность, она впадает в одну из крупнейших рек Южной Америки – Парану. Здесь в устье, где река является естественной границей Аргентины и Бразилии, на территории одноименного национального парка и расположены все 275 водопадов Игуасу.

Амазония

Амазонка признана одним из семи природных чудес планеты. Это самая полноводная река мира. Ее притоки образуют систему внутренних водных путей общей длиной свыше 25 тыс. км. В месте впадения в океан глубина реки доходит до 100 метров. Во время сухого сезона Амазонка достигает ширины 11 километров, покрывая водой 110 тыс. кв. км, а в сезон дождей увеличивается в три раза, в этот период вода в реке поднимается до 20 метров, покрывая площадь 350 тыс. кв. км и разливаясь на 40 км и более.

Тропический лес Амазонки – крупнейший на Земле. Его значение для запасов воды на планете колоссально. Но этим его ценность не ограничивается. Тропические дождевые леса входят в число величайших чудес природы. Самые удивительные среди них – джунгли Амазонки. Они простираются на пять с лишним миллионов квадратных километров, занимая территорию девяти стран. Считается, что эти роскошные зеленые дебри кишат дикими животными. Но главнейшее место занимают растения. Крупные млекопитающие встречаются здесь редко.

Пантанал

В самом сердце Южноамериканского континента, к югу от бассейна Амазонки и к востоку от Анд, находится огромная, не имеющая выхода к морю речная дельта под названием Пантанал. Это одна из главных природных достопримечательностей Бразилии. Она располагается в пределах Западной Бразилии, но занимает также часть Боливии и Парагвая. В период с ноября по март начинаются ежегодные наводнения, питаемые тропическими дождями. Наводнения превращают эту область в самую большую пресноводную заболоченную экосистему в мире размером с половину Франции – со множеством экологических зон, тысячами разновидностей водной жизни, птиц и других животных.

В течение сезона ливней дождевая вода устремляется из горной местности в Пантанал, наводняя большую часть низменных областей и создавая небольшие острова растительности под названием «кордильерас», где и обитают животные.

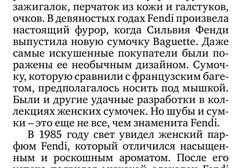
Уровень воды достигает самой высокой оценки в 2-5 метров в январе или феврале, затем начинает постепенно отступать в марте. Это сезонное наводнение питает Пантанал, пополняя запас питательных веществ в почве и обеспечивая чрезвычайно богатое пастбище для животного мира. Когда болота начинают высыхать, сотни видов рыб оказываются в ловушке небольших водоемов, озер и каналов. Это привлекает птиц, массово прилетающих сюда на кормежку. С июля до декабря животные стадами собираются вокруг высыхающих масс воды, чтобы пить и питаться огромным количеством рыбы. Такую концентрацию фауны редко можно встретить в других частях мира. Позже, в сухой сезон, когда лагуны и болота иссякают, свежие травы покрывают всю территорию образовавшейся саванны.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Как коллекции Fendi покорили элиту и режиссеров

Ксения Бондал

Известный итальянский бренд Fendi появился в середине прошлого века. В 1925 году супружеская пара Эдуардо и Адель Фенди открыли в Риме небольшой магазин по продаже сшитых или же кожаных сумок и галантереи. Благодаря их привлекательному внешнему виду магазин быстро стал популярным у римских дам. Бизнес стал развиваться так хорошо, что в 1932 году супруги расширили ассортимент, начав создавать изделия из меха. Семья Фенди смогла добиться того, что их продукцию стали считать не просто хорошей, но еще и престижной. Дела шли в гору и все было хорошо, но начало второй мировой войны положило конец многим радужным планам, однако, когда она закончилась, Фенди начали возрождать свой бизнес, но уже при участии в нем их пятерых дочерей: Паулы, Анны, Франки, Карла и Анды. Благодаря совместным усилиям семейное производство удалось не только спасти, но и вновь вернуть на рынок предметов роскоши. В дальнейшем управление компанией полностью перешло в руки пятерых наследниц.



Чтобы их дело процветало и развивалось в ногу со временем, сестры решили, что необходимо привлечь к работе молодых профессионалов, которые выведут компанию на новый уровень. В бурный расцвет шестидесятых годов к бизнесу примкнул талантливый и амбициозный немецкий дизайнер Карл Лагерфельд. В 1963 году он начинает свое плодотворное сотрудничество с Fendi. Дизайнер полностью изменил привычный облик изделий из меха. Вся меховая продукция, которая раньше была довольно громоздкой и тяжелой, изменилась до неузнаваемости.

Его первая коллекция дорогих меховых шубок появилась на подиуме в 1966 году и сразу же получила популярность. Лагерфельд превратил громоздкие и тяжелые шубы в легкую и удобную верхнюю одежду. В это же время был создан логотип компании – знаменитый FF. Его также придумал Карл. Организовав работу по производству элитной одежды из меха, компания Fendi всегда следовала своему девизу «Самые лучшие шубы по разумным ценам». И хотя стоимость продукции модного дома дешевой сложно назвать, качество любого предмета одежды или аксессуара стоит того, чтобы отдать за него такие деньги.

В настоящее время Fendi является частью огромной модной корпорации LVMH, бутики под брендом FF распространены по всему миру. А ведь когда-то было всего лишь несколько магазинчиков в Риме. В 2005 году, когда бренд отмечал свое восьмидесятилетие, в столице Италии был тожественно открыт настоящий «дворец» – Palazzo Fendi, где располагались и мастерская, в которой можно сделать персональный заказ, и элитный бутик, где продавалась лучшая продукция.

Переход к парфюму и аксессуарам

Дизайнеры итальянского бренда не остановились на достигнутом и занялись разработкой модных аксессуаров: ручек и зажигалок, перчаток из кожи и галстуков, очков. В девяностых годах Fendi произвела настоящий фурор, когда Сильвия Фенди выпустила новую сумочку Baguette. Даже самые искушенные покупатели были поражены ее необычным дизайном. Сумочку, которую сравнили с французским багетом, предполагалось носить под мышкой. Были и другие удачные разработки в коллекциях женских сумочек. Но шубы и сумки – это еще не все, чем знаменита Fendi.

В 1985 году свет увидел женский парфюм Fendi, который отличился насыщенным и роскошным ароматом. После его успеха появился мужской одеколон Fendi Uomo, который тоже оказался популярным. Парфюм Fendi отличается неимоверной притягательностью, пикантностью и тонкостью ароматов, которые производят неизгладимое впечатление и оставляют за собой незабываемый шлейф. Продукция модного дома Fendi получила известность не только благодаря показам на подиумах и большой сети бутиков. Роскошные наряды из кожи и мехов выбирали для своих киногероев лучшие режиссеры Голливуда. Дизайнерами компании в разное время были разработаны костюмы для фильмов «Травиата», «Однажды в Америке», «Крестный отец» (третья часть) и многих других. Это тоже во многом способствовало популярности бренда и увеличению продаж Fendi.

Подход к рекламе

Коллекции последних лет сочетают в себе практичный повседневный стиль и роскошные элементы классических образов. Благодаря этому Fendi удается угодить любителям модно и современно одеваться, а также удивлять и привлекать внимание. Например, большое впечатление на аудиторию произвела рекламная компания модного дома, которая была организована в Китае. Тогда дизайнеры провели эффектное дефиле прямо на Великой Китайской стене. В показе участвовало 88 моделей. Подиум был одним из самых длинных за всю историю модных дефиле – 88 метров.

Бутиков Fendi, открытых по всему миру, насчитывается более 160, и останавливаться на этом модный бренд не собирается.

Что надо знать о Hyundai Santa Fe

Диаз Абылкасов, фото автора

Сегодня у нас на тесте новый Hyundai Santa Fe. Крупный корейский кроссовер четвертого поколения уже взял неплохой старт продаж на казахстанском рынке. Какие у него сильные и слабые стороны с точки зрения рядового потребителя? Постараемся разобраться.

Дизайн

Встречают по одежке, а в случае с автомобилями – по дизайну. Не имея ничего общего с моделью предыдущей генерации, «четвертый» Santa Fe смог обратить на себя внимание в череде автоновинок благодаря достаточно смелому и запоминающемуся стилю. А плох он или хорош – каждый для себя определяет сам.

Большая часть нетривиальных дизайнерских решений сконцентрирована в передней части кузова. В первую очередь это «двухэтажная» оптика, основная рабочая часть которой находится внизу. Кто-то критиковал такое решение за непрактичность – мол, фары в ненастную погоду будут покрываться слоем грязи или снега. Так это или нет, нам проверить не удалось – погода во время нашего теста была хорошая. Однако факт – омывателей фар здесь не предусмотрено даже в максимальной комплектации (именно такой автомобиль был в нашем распоряжении). Также обратим внимание на фигурную крупноячеистую переднюю решетку, нарядные 19-дюймовые диски сложного дизайна, зеркала на ножках и диодные задние фонари, в темное время суток напоминающие то ли дискотеку будущего, то ли интерьер космического корабля. Кстати, еще одна классная деталь, проявляющая себя в темноте, – LED-подсветка ручек.

С практической точки зрения отметим большие дверные проемы как спереди, так и сзади, что является несомненным плюсом для семейного кроссовера, закрытые от грязи пороги и электропривод багажной двери. Причем крышка может открываться автоматически, если подойти к багажнику с ключом в кармане.

В движении

Динамики двигателя 2.4 (188 л.с.) с 6-скоростным «автоматом» нам вполне хватило как в городе, так и на трассе. Хотите более активного ускорения – просто включите спортивный режим, который заметно обостряет реакции на газ и позволяет мотору быстрее набирать обороты. Не торопитесь? Тогда можно воспользоваться экономичным режимом и сберечь какое-то количество топлива. Кстати, двигатель спокойно переваривает 92 бензин.

Рулевое управление с электроусилителем порадовало хорошей обратной связью с дорогой. Тормоза показались резковатыми, впрочем, это дело привычки.

Система полного привода здесь с подключаемой через многодисковую муфту задней осью. В случае чего муфту можно заблокировать, что вместе с электронными помощниками, подтормаживающими буксующие колеса, позволит справиться с некоторыми препятствиями вне дороги. Также в наличии система помощи при спуске по крутому склону. На этом внедорожный арсенал заканчивается. Впрочем, не стоит забывать, что Santa Fe кроссовер, а не внедорожник.

И, надо сказать, весьма комфортный. В салоне умеренно слышно в основном урчание двигателя (не самое приятное, надо сказать), да работу подвески при езде по неровностям. На трассовой скорости водитель и пассажиры могут без проблем общаться вполголоса. Сама подвеска полностью отвечает правильным представлениям о езде на крупном кроссовере – весьма мягко, но не слишком валко.

Что в итоге? Если вы не ждете от Hyundai Santa Fe динамики спорткара или проходимости джипа, одним словом, смотрите на него адекватно, то он вас не разочарует. У корейцев получился комфортный SUV для большой семьи, причем одинаково удобный как в городской толчее, так и на трассе, подходящий как для повседневных передвижений по «каменным джунглям», так и для путешествий, включая вылазки на природу. Цена вопроса – от 11,69 до 16,19 млн тенге в зависимости от комплектации.

Салон

Сразу скажем, что нам досталось 7-местное исполнение Santa Fe с двумя багажными сиденьями, складывающимися в пол. Из-за этого подпольный отсек для мелочей тут сильно урезан, а запасное колесо и вовсе подвешено под днищем. Неудобное решение, сулящее странные позы и как минимум грязные руки при замене колеса. Зато к услугам пассажиров «галерки» такие комфортные мелочи, как подстаканники, лоток для вещей и, главное, дефлекторы и регулировка микроклимата. Разумеется, при разложенных сиденьях размер багажника небольшой – всего 130 литров, но если их сложить, то объем возрастает до «взрослых» 625 литров.

Садимся за руль. Дизайн интерьера куда менее экстравагантный, нежели внешность. Вокруг водителя и пассажиров приятные глазу плавные дугообразные линии и мягкие поверхности. Причем не только в визуальном, но и в буквальном смысле: в салоне достаточно много мягкого пластика. И – о счастье! – нет набивших оскомину вставок из глянцевой черной пластмассы, которая не только легко покрывается отпечатками пальцев, но и подвержена царапинам. Вместо этого здесь фактурный матово-серебристый декор, а двери отделаны оригинальными «3D»-панелями. Смотрится стильно. Как и светлая «текстильная» отделка потолка. К качеству материалов и сборки интерьера мы придраться так и не смогли, хотя, не скроем, очень хотели. Корейцы нынче делают отличные вещи.

Руль довольно крупный, с нормальным кожаным ободом. Панель приборов полуцифровая: центральная электронная часть с большим спидометром конфигурируется по-разному, отображая и информацию меню бортового компьютера, а по бокам от нее – аналоговые тахометр и указатели температуры двигателя и уровня топлива. Самая необходимая информация дублируется проекцией на лобовом стекле. Картинка без изысков, зато отлично видна даже при ярком солнце. Еще один центр притяжения внимания – сенсорный дисплей мультимедиа. По размерам ничего особенного – диагональю 7 дюймов, но с быстрым откликом и интерфейсами Android auto и Apple car play. Нестандартное решение – расположенные на корпусе дисплея, по бокам от экрана крутилки и клавиши. Пользоваться ими удобно, ведь они на расстоянии вытянутой руки. Еще есть беспроводная зарядка для смартфона, но в случае с моим девайсом она почему-то не сработала… Из других «ништяков» отметим подогревы передних и задних сидений и руля, шторки на задних дверях, а также вентиляцию передних кресел, что на моделях этого класса можно считать шиком. Ну а электроприводы передних сидений (водительское – с памятью), кнопочный ручник и автохолд – само собой разумеющиеся вещи. Множество подстаканников дополнены небольшой полочкой над бардачком. А венчает все это огромная панорамная крыша со сдвижной и поднимающейся передней секцией, наполняющая салон светом и придающая ему воздушность.

Здесь самое время поговорить об обзорности. С ней все в порядке: вперед глядишь далеко (ведь сидишь относительно высоко), боковые зеркала крупные, есть парктроник и система кругового обзора с нормальной картинкой, выбором различных ракурсов и динамическими подсказками. Но и это еще не все – есть система мониторинга «слепых» зон с индикаторами на зеркалах. А для полного счастья имеется автопарковщик.

На втором ряду не менее просторно, чем спереди. Да и пол почти ровный. А переднее пассажирское кресло можно отодвинуть кнопками на его левой боковине – прямо как в представительском лимузине! А вот блока климат-контроля для пассажиров второго ряда нет.

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”.

Асия Агибаева, генеральный директор, главный редактор, assya@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Ксения Бондал, выпускающий редактор делового еженедельника «Капитал.kz»
Евгения Емельянова, выпускающий редактор центра деловой информации Kapital.kz

Журналисты: **Анна Видянова, Мария Галушко, Дархан Нурумбетова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Гаухар Ануарбек, Аскар Муминов, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотограф: **Владимир Третьяков**
Бильд-редактор: **Абдулхан Назымбеков**

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»

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 10.04.2019 г. Заказ N 24978.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04