



Вопрос
о повышении
пенсионного
возраста все
еще открыт



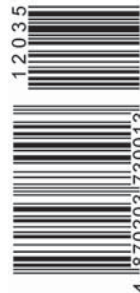
Есть ли место
политическим
пузырям
в бизнесе
стран СНГ?



Сергей
Миронов,
генеральный
директор
ТОО «КаР-Тел»

КАПИТАЛ

№35
(367)



// ЧЕТВЕРГ, 11 ОКТЯБРЯ, 2012

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Надежды на
отечественный
планшет тают
с каждым днем

6
страница

Европа
недовольна
казахстанским
демпингом

9
страница

Кому нужней
объединенная
энергетическая
система?

9
страница

Подписной индекс

65009

Компания с казахстанским капиталом получила прописку на NASDAQ

Виктория Говоркова

Компания Net Element International, возглавляемая казахстанским бизнесменом Кенесом Ракишевым, вышла на NASDAQ. 3 октября она получила листинг, а 4 октября стартовали торги акциями корпорации под тикером «NETED». К концу вчерашнего дня акции компании зафиксировались на отметке \$8,89.

«Событие, на мой взгляд, если не знаковое, то уж точно заслуживающее внимания. Помимо бизнес-интересов Кенеса Ракишева, это еще и дополнительный «пиар» Казахстана и казахстанского бизнеса на мировой арене», – говорит Александр Васильев, генеральный директор интернет-компании PROFIT online.

Казахстанскому капиталу интересны современные технологии, IT-стартапы, что говорит об определенной зрелости казахстанского бизнеса. А это, в свою очередь, повысит инвестиционную привлекательность нашей страны, а также, как полагают эксперты, даст дополнительный импульс развитию отечественных стартапов.

Отметим, что компания занимается разработкой интернет-сайтов, мобильных приложений в области дистрибуции HD и 3D-контента и «облачных технологий». Net Element International уже широко представлена на мировом IT-рынке и активно сотрудничает с ведущими высокотехнологичными компаниями в России, Казахстане и других странах СНГ. Приоритетными областями для компании являются сегменты мобильной коммерции и мобильных приложений, где она намерена занять



лидирующие позиции. Кроме того, своей целью здесь ставят прорыв в области 3D-инноваций и расширение возможности онлайн-пользователей как в России, так и за ее пределами.

«Компания занимает прочные позиции с точки зрения эффективности инвестиций в IT-сегменты в указанных регионах.

Поэтому у нас есть все основания рассчитывать на успех компании и повышение доходов ее акционеров», – заявил председатель совета директоров Net Element International Кенес Ракишев.

На данный момент на NASDAQ торгуют акциями более 3200 компаний, среди которых пока не было ни одной казахстанской.

Цифра номера

На 3,8%
за месяц
ослабил свои
позиции тенге
по отношению
к доллару

Подробнее [Стр. 3]

Спикер номера

Светлана
Анисимова,
глава
представительства
Cisco в Казахстане,
о трендах
IT-отрасли

Подробнее [Стр. 6]

Цитата номера

«Казахстан
готов
к расширению
нефтепровода
на Китай», –
Данияр
Берлибаев,
«КазМунайГаз»

Подробнее [Стр. 3]

Спорт

Завтра сборная
Казахстана
в рамках
отборочного
турнира
ЧМ-2014
сыграет в Астане
с Австрией

Подробнее [Стр. 12]

Алматы – ХОШИМИН

Загадочный Вьетнам теперь открыт для всех казахстанцев и гостей нашей страны благодаря новому авиасообщению Алматы – Хошимин. Начиная со 2 января, рейсы выполняются 2 раза в неделю на комфортабельных самолетах «Боинг-757».

Для бронирования и информации посетите www.airastana.com или звоните +7 727 2444477, +7 7172 584477



Лучшая авиакомпания Центральной и Южной Азии, Skytrax World Airline Awards 2012

«Казахтелеком» запускает «облачные услуги» для МСБ

Нургүл Айтпаева

Переход телекоммуникационных компаний от предоставления традиционных услуг фиксированной связи к комплексу ИКТ-услуг и внедрение «облачных решений» становятся общими трендами. То же самое происходит и с «облачными услугами». Все больше компаний малого и среднего бизнеса понимают экономическую выгоду от использования таких услуг.

Так, теперь казахстанские предприниматели могут пользоваться специализированными сервисами, не приобретая при этом лицензионных программ. Такие услуги доступны на уникальном портале «облачных сервисов» MyCloud.kz, который был запущен компанией «Казахтелеком» и предназначен для предприятий малого и среднего бизнеса. Эти сервисы позволят казахстанским компаниям не только повысить производительность и эффективность работы, но и значительно сэкономить на приобретении программного и аппаратного обеспечения, потому что платить придется только за фактическое использование, без инвестиций в оборудование. Предприниматели смогут снизить капазатраты и оптимизировать



затраты операционные, так как компания будет экономить не только на зарплате ИТ-специалиста, но и серверной комнате.

«Для «Казахтелекома», как для оператора традиционных услуг, это шаг к новому качеству», — отметил Куанышбек Есекеев, председатель правления АО «Казахтелеком».

По его словам, компания стремится соответствовать требованиям времени и уходит от ассоциации только с телефонной связью к предоставлению «облачных услуг».

Напомним, в июле этого года компания уже запустила в коммерческую экс-

плуатацию первые «облачные услуги» — Microsoft Hosted Exchange и Microsoft SharePoint.

«Фонд является для нас большой ступенькой для того, чтобы предоставлять услуги малому и среднему бизнесу», — отмечает Куанышбек Есекеев.

В свою очередь Ляззат Ибрагимова, председатель правления Фонда развития предпринимательства «Даму», отмечает, что сейчас в структуре казахстанского бизнеса — 94% — это предприятия сегмента малого и среднего бизнеса. Они зачастую не имеют финансовой возможности не только использовать дорогостоящие системы тайм-менеджмента и электронного документооборота, но даже разработать и администрировать собственный сайт. «Новый сервис поможет им все это исключить и перейти на новый уровень ведения бизнеса», — говорит она.

«Поддержка и настройка ИТ-инфраструктуры, организация телефонии и внутренних телекоммуникаций — это немалая часть производственных затрат, которые высокоэффективный управленец, умеющий считать деньги, старается всегда оптимизировать. А таких высокоэффективных менеджеров в предприни-

мательской среде у нас немало», — отметила Ляззат Ибрагимова.

Предприниматели могут воспользоваться тремя видами услуг. К примеру, всего за десять минут можно создать интерактивную сайт-визитку, воспользовавшись сервисом Cloud Business Card. На ней могут быть размещены материалы, которые подробнее расскажут о деятельности предпринимателя.

Программа iManage позволит за один день внедрить контроль поставленных задач и поручений в компании, а также организовать эффективную работу в организации.

Чтобы организовать совместную работу на предприятии и решить вопрос повышения производительности организаций, можно использовать Cloud Office или «Облачный офис». В нем есть все необходимые инструменты, необходимые современному бизнесмену: ежедневник, система электронного документооборота, система учета и контроля поручений. Кроме того, здесь есть функции по управлению проектами и стратегическому планированию.

Процесс регистрации на сайте MyCloud.kz занимает всего 20 минут, после регистрации 15 дней услугами можно пользоваться бесплатно.

Надежды на отечественный планшет тают с каждым днем

Татьяна Киселева

Как ни прискорбно осознать, но все мы зачастую становимся свидетелями того, что в Казахстане интересные идеи терпят крах на стадии внедрения. Отечественные компании на начальных стадиях сталкиваются с непредвиденными обстоятельствами, которые тормозят процесс и приводят к неудачам. Одним из ярких примеров подобного «злого рока судьбы» служат попытки казахстанских компаний начать производство отечественных планшетов.

В 2010 году ARTA заявила о своем намерении выпустить линию планшетных компьютеров ARTA Tablet, которые будут сочетать в себе оптимальную цену и качество, не уступающее зарубежным аналогам. Компания провела презентацию своего продукта, выпуск которого был запланирован на март 2011 года.

Однако идея провалилась. Причиной неудачи представители ARTA назвали недопонимание, возникшее в согласовании с китайской компанией Archos, которая должна была производить аппаратную часть для планшетов. ARTA заказала у китайской компании 300 планшетов. Позже компания уведомила, что минимальный заказ должен составлять 10 тыс. экземпляров.

В итоге запуск отечественной «таблетки» сорвался, а компания потеряла \$25 тыс. По заявлению представителей компании ARTA, повторять горький опыт подобного производства они больше не собираются.

«Исходя из слов руководителя ARTA Болата Башеева, который в своем блоге поделился внутренней кухней проекта ARTA Tablet, можно сделать вывод, что они сначала делали, а потом думали», — подметил Александр Васильев, директор интернет-компании PROFIT Online.

Действительно, как признался директор по маркетингу компании ARTA Ерлан Ахметов, в процессе подготовки к реализации проекта ARTA Tablet не было проведено маркетинговых исследований. Компания ориентировалась на конкретный заказ, а проведение дополнительных мероприятий было запланировано только после выхода планшетов в открытую продажу.

В 2011 году еще одна отечественная компания Caspiy Electronics также решила начать производство планшетных компьютеров, под названием «Акку». Сборка планшетов по плану должна была производиться в Китае. Но «Акку» так и не появились на рынке. Партию собранных образцов задержали на границе.

Руководство Caspiy Electronics отказалось отвечать на запрос «Капитал.кз» о дальнейших действиях по производству планшетов. Остается только догадываться, стоит ли нам ждать «Акку», или Caspiy Electronics по примеру ARTA решили «завязать» с подобными проектами.

Говоря о причинах провала в подобных проектах, г-н Васильев отмечает маленькую емкость казахстанского рынка, именно поэтому высокотехнологичное производство внутри страны не имеет смысла.



«Тем более когда по соседству есть Китай — всемирная фабрика», — подчеркнул он.

По мнению Андрея Беклемишева, регионального менеджера IDC Central Asia, Казахстан в ближайшей перспективе не сможет конкурировать в производстве электроники с таким соседом как Китай. «Мы максимум можем заниматься отечественной сборкой и выигрывать только за счет таможенных пошлин и государственных

субсидий», — считает г-н Беклемишев.

Более того, Александр Васильев уверен, что появляющиеся проекты с местным производством — это абсолютная утопия. Конкурировать с заводами, которые делают то же самое в мировом масштабе — неосуществимая задача. «Новому бренду сложно завоевать доверие покупателя, если только не играть в «казахстанское содержание» и не ориентироваться на гос-

заказ», — заявил г-н Васильев. К тому же подобный нерыночный подход, по оценке эксперта, рано или поздно тоже даст сбой.

Более обнадеживающие прогнозы дает Екатерина Журавлева, начальник отдела рекламы и PR департамента маркетинга и рекламы Loguscom. «Рынок планшетных ПК — это сверхдинамично развивающийся рынок в Казахстане», — поясняет г-жа Журавлева. Если в развитых странах рост данного рынка существенно замедляется, то в развивающихся государствах он активно набирает темп.

Несмотря на столь редкий неудачный опыт, эксперт уверена, что нельзя ставить под сомнение существование и развитие отрасли. «Беспорно, для старта производства компьютерной техники и его развития необходимо многолетний опыт работы компании в данной сфере, солидные инвестиции для организации такого производства и эффективные партнерские союзы с мировыми лидерами ИТ-сектора», — говорит г-жа Журавлева.

Сегодня на казахстанском рынке представлены все знаменитые бренды, что, по мнению г-жи Журавлевой, говорит о динамичном росте рынка планшетов в республике. «И отечественные планшеты, выпущенные здесь, с применением передовых технологий и лучших зарубежных комплектующих смогут занять достойное место в данном сегменте техники и будут конкурентоспособными», — заключила она.

Исходя из противоречивых мнений специалистов, хочется все же надеяться, что казахстанским компаниям, специализирующимся на данном виде производства, удастся занять свою нишу. Здесь важны четкая продуманная стратегия и основательный, обдуманный подход к запуску и развитию производства. Нам необходимо нарабатывать опыт, который бы помог избежать многих ошибок. Только в таком случае начинания в данной сфере станут успешными. Иначе мы так и будем, придя к плачевному исходу, оправдываясь: хотели как лучше, а получилось как всегда.

Корпоративная мобильность меняет мир

Виктория Говоркова

Наша жизнь меняется быстрее, чем мы можем это осознать. Мы живем в мире, в котором 97% людей уже не могут представить себя без мобильного телефона, 84% без интернета и только 43% без своей второй половины. Уже сегодня количество подключенных к сети устройств превышает численность населения планеты. А к 2016 году, по словам главного футуролога компании Cisco Дэйва Эванса, на 3,4 млрд пользователей интернета будет приходиться порядка 19 млрд устройств, подключенных к сети.

Изменяется и принципы организации рабочих будней в сети. Все большую популярность будет набирать тренд, получивший название BYOD (Bring Your Own Device — принеси на работу свое устройство). По его словам, уже сейчас порядка 60% «белых воротничков» пользуются личными смартфонами для выполнения обязанностей по работе, 63% компаний полагают, что в ближайшие 1-2 года количество личных устройств, подключенных к корпоративным сетям, будет значительно увеличено. Об этом Дэйв Эванс рассказывал во время своего недавнего визита в Москву. Возможно, главный футуролог Cisco в следующем году придет и в Казахстан, пока же тренды, о которых он говорил, обсуждались в ходе прошедшей в Алматы и Астане конференции Cisco Expro 2012.

Между контролем и свободой

Недавно в США было проведено интересное исследование. Выпускников универ-

ситетов попросили ранжировать наиболее важные пункты при устройстве на работу. Выяснилось, что на первом месте в этом списке отнюдь не зарплата, а возможность использования тех девайсов, к которым они привыкли. «Это мироощущение следующего поколения, мы к этому обязательно придем», — говорит Светлана Анисимова, глава представительства Cisco в Казахстане.

По данным консалтингового подразделения Cisco IBSG, на глобальном уровне BYOD в той или иной форме поддерживают 89% руководителей ИТ-подразделений крупных и средних предприятий, а 69% относятся к этому феномену «весьма-либо «очень» положительно. Трансформационная ценность феномена BYOD в том, что он дает сотрудникам свободу выбора инновационных методов работы. «А если предоставить сотрудникам право пользоваться устройствами, приложениями и «облачными услугами» по своему усмотрению, а также возможность самостоятель-

но выбирать время и место работы, это может поднять эффективность и производительность компании на новый уровень. Способство распространению BYOD соответствующими методами управления и сетевыми решениями, компании могут не просто реагировать на запросы сотрудников, но и задействовать не используемые, весьма мощные ресурсы», — пишет в своей статье «Нужен ли BYOD России» Дэйв Эванс. Многие компании в разных частях света уже подошли к этому переломному рубежу. По мнению Михаила Кадера, заслуженного системного инженера Cisco, Казахстан не будет сильно отставать в этом отношении.

Однако не секрет, что пока большинство отечественных руководителей ИТ-подразделений не поддерживают желание сотрудников пользоваться личными устройствами в корпоративных сетях. Как правило, основной причиной таких запретов являются риски в сфере информационной безопасности. И это, пожалуй,

основной сдерживающий фактор в распространении данного тренда. Но, по словам Михаила Кадера, при правильной модели информационной безопасности, грамотном выстроенном механизме, устанавливающем права доступа в корпоративную сеть, эта проблема может быть полностью решена. В очевидных плюсах — снижение затрат и повышение производительности труда.

Безопасность в «облаках»

Проблема информационной безопасности на начальном этапе сдерживала распространение и другого тренда — «облачных технологий».

«Да, изначально были серьезные опасения относительно информационной безопасности в «облаке», но на данный момент, по оценкам наших экспертов и заказчиков, которые уже перешли на использование «облачных технологий», эти опасения сняты», — говорит Светлана Анисимова.

По ее словам, эта тема входит в пятерку основных приоритетов компании в целом. На Cisco Expro об этом говорилось в рамках трех сессий. Для компаний понимание информационной безопасности шире, чем обычный продукт. «Так как этот функционал мы вкладываем во все наши продукты, мы понимаем, что вопросы безопасности личных данных для людей и организаций имеют особое значение. Поэтому наши специалисты входят в различные рабочие группы по написанию дизайна информационной безопасности с точки зрения сети передачи данных для различных финансовых организаций, и не только», — отмечает Светлана Анисимова.

Также она подчеркнула, что по «облачным технологиям» Cisco занимает второе место в мире после HP с 15,1% доли рынка, причем в темпах роста компания прибавляет намного быстрее. А ведь еще 3 года назад на этом рынке Cisco всерьез никто не воспринимал.

В июле компания Cisco закончила 2012 финансовый год, который был ознаменован целым рядом впечатляющих достижений. Так, установлен новый рекорд по общей доходности — \$46,1 млрд. Чистая прибыль увеличилась на 24% — до \$8 млрд (при расчете по принципам GAAP) или \$10 млрд при расчете без использования этих принципов. По состоянию на конец 2012 финансового года объем наличных средств компании Cisco, их эквивалентов и инвестиций достиг \$48,7 млрд, то есть за год вырос на \$4,1 млрд.

В 2012 финансовом году Cisco израсходовала на НИОКР около \$5,5 млрд, то есть примерно 12% доходов. Это позволило ей сохранить прочное лидерство на мировом рынке информационных и коммуникационных технологий и выйти в лидеры по количеству патентов, зарегистрированных в США

КАПИТАЛ

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

Бизнес-афоризмы

Есть главный секрет успеха, с которым не может потерпеть неудачу ни один человек. Его имя — простота, уменьшающая каждую проблему до самого простого.

Генри Детердинг

Самая трудная для понимания вещь на свете — это подоходный налог.

Альберт Эйнштейн

Для успеха не надо быть умнее других, надо просто быть на день быстрее большинства.

Лео Сциллард

Если мы продолжим делать то, что мы делаем, мы продолжим получать то, что мы получаем.

Стивен Кови

НОВОСТИ НЕДЕЛИ МИРОВЫЕ

КТО БОГАЧЕ ВСЕХ НА СВЕТЕ?

По данным организации Wealth-X, лидер списка – США. На миллиардеров приходится 480 человек с общим состоянием в \$2,05 трлн. Несмотря на экономические трудности, за последний год в США число миллиардеров увеличилось на 25 человек, или на 5,5%, а совокупное состояние увеличилось на 8%. Второе место у Китая, где живут 147 человек, делящих между собой \$380 млрд. Они составляют всего 1,3% от ультра-богатей, хотя на них приходится 24% от общего состояния в \$1,58 трлн. В среднем каждый китайский миллиардер владеет \$2,6 млрд. «Бронза» у Великобритании – в Соединенном Королевстве проживают 140 миллиардеров с общим состоянием в \$430 млрд. В стране самое большое число миллиардеров в Европе, страна опережает по показателю Германию на три человека, но отстает от Германии в сумме общего благосостояния группы на \$120 млрд. Миллиардеры в Великобритании составляют 1,3% населения, в среднем на каждого из этих миллиардеров приходится \$3,1 млрд. На четвертом месте – Германия. Количество миллиардеров в этой стране составляет 137 человек, которые делят между собой состояние в \$550 млрд. Три города с максимальным количеством сверхбогатых людей – это Мюнхен, Дюссельдорф и Гамбург. Закрывает пятерку стран с самым высоким содержанием миллиардеров Индия. Здесь живут 109 миллиардеров с общим состоянием всего в \$190 млрд. Третья по величине экономика Азии, Индия вместе с Японией и Китаем поделила 75% всех региональных ультра-богатей. В среднем каждый индийский миллиардер не так богат – ему принадлежит порядка \$1,7 млрд. Шестую строчку занимает Россия. Она хоть и опережает Гонконг всего на одну строчку, но по числу миллиардеров отстает скорее к первой пятёрке. За Россией числятся 97 миллиардеров с суммарным состоянием в \$380 млрд. За последний год число миллиардеров выросло на 17 человек, однако общее состояние сократилось на 29%. На седьмом месте – Гонконг, один из главных финансовых центров Азии, где проживают 64 миллиардера с общим состоянием в \$190 млрд. Восьмую позицию закрыли за собой Швейцария. Родина банков и одна из самых стабильных до последнего времени экономик мира разместила у себя 57 миллиардеров, поделивших между собой \$125 млрд. На девятой строчке – Бразилия, где живут 49 миллиардеров с состоянием в \$300 млрд. За последний год состояние бразильских миллиардеров приросло на 3,5%. Бразилия стала единственным государством Латинской Америки в десятке. Последнее место в десятке рейтинга занимает Канада. Канадские миллиардеры делят между собой состояние в \$105 млрд. (Kapital.kz)

СПЛЕТНИ, СЛУХИ И ДОМЫСЛЫ

Исследовательский центр HeadHunter провел опрос, результаты которого показали, что излюбленной темой слухов является профессиональная жизнь сотрудников – так считают 53% мужчин и 46% женщин. На втором месте по обсуждаемости в коллективе – личная жизнь коллег. Почти половина сотрудников считает, что сплетни на нынешних местах работы – явление постоянное. И только 10% женщин и 16% мужчин уверенно заявляют, что среди коллег слухи никогда не распространяются. По мнению большей части респондентов, разносчиками слухов, как правило, являются пара человек в компании. 23% сотрудников утверждают, что слухи распространяют практически все коллеги, а 1% сотрудников мужского пола признаются, что сами являются источниками слухов. Больше половины респондентов считают, что в коллективе сплетничают обо всех подряд. 2% анкетированных назвали генеральных директоров основными обсуждаемыми персонами компании. 63% опрошенных назвали главной причиной слухов личностные особенности сотрудников. С ними не согласны 13% работников, которые уверены, что «сплетникам просто больше нечем заняться в компании». 15% респондентов указали недостаток в функционировании внутренних коммуникаций как основную проблему порождения слухов. Половина опрошенных сотрудников, считающих слухи на работе проблемой, уверены, что сплетни плохо отражаются на корпоративной культуре компании и в принципе незачем и неприемлемы в трудовых взаимоотношениях. При этом 88% респондентов отметили, что руководство не предпринимало никаких мер по недопущению распространения слухов в компании. (Kapital.kz)

ВИРУСЫ В СЕТИ

В течение последних дней через Skype и через социальные сети распространяется вирус. Он приводит к заражению Windows-компьютеров червем Worm.NgrBot. Опасность угрозы усугубляется тем, что вредоносную ссылку пользователи получают от имени своих авторизованных контактов, пишет CNews.ru. По всей видимости, первой угрозу описала белорусская антивирусная компания «Вирусблокада» 4 октября 2012 года. На следующий день существование угрозы подтвердили «Лаборатория Касперского» и «Доктор Веб». Заражение вновь обнаруженным вирусом происходит после перехода по ссылке, полученной в Skype. Опасная ссылка сопровождается сообщением «Этот новый аватар твоего профиля?» либо «еу ео vasha pochva kartina profil? [ник в Skype]». При переходе по ссылке в систему загружается ZIP-архив с вредоносным исполняемым файлом с расширением .EXE. Файл представляет собой сравнительно давно известного сетевого многофункционального червя Worm.NgrBot (или Dorkbot), включающего в себя зараженный компьютер в ботнет и привлекающего его к DDoS-атакам. Worm.NgrBot способен похищать пароли как от файлообменников Letitbit, Sms4file, Vip-file, так и от почт, легальных сервисов и соцсетей (YouTube, Gmail, Facebook) и блокировать доступ компьютера к сайтам антивирусных компаний. В российском разработчике средств безопасности «Доктор Веб» полагают, что для удаления трояна достаточно обновить вирусные базы. (Kapital.kz)

Продавец – продает, управленец – растет,

или как выработать собственную стратегию отношений с коллективом



Татьяна Киселева

Статистика, статистика и еще раз статистика. Такой подход должен выбрать предприниматель в управлении персоналом, заявил бизнес-тренер и консультант Андрей Галунина, работавший с компаниями Kazakhmys, «Коммеск-Өмір», Казкоммерцбанк, на «Стартап-форуме КАЗКА 2012». По его словам, персонал должен подвергаться интенсивному контролю по каждому действию со стороны начальства. Тренинги по усилению продаж среди подчиненных эффективны лишь для тех, кто и без того неплохо с этим справляется. Сотрудника необходимо спрашивать по факту, по поводу проделанной работы. Г-н Галунина полагает, что должна быть вычислена статистика работы, иначе многие трудятся вполсилы, и, как следствие, уровень продаж оставляет желать лучшего. Количество проданного товара также должно подсчитываться. Ведь «того, что не подсчитано – невозможно понять».

В то же время эксперт подчеркивает, что «у большинства компаний нет определенной последовательности действий по продажам, не разработана для этого конкретная стратегия». Управленец в этом плане должен создавать «определенность» для персонала, четко объяснив, какими действиями достичь результата. «Если перед персоналом стоит задача продать крупную партию товара, важно разбить продажи по времени, учитывая сезонность, так как в разное время года спрос растет, то уменьшается», – советует г-н Галунина. Такой подход позволяет упростить и конкретизировать стоящую перед подчиненными задачу.

В ходе своего выступления в рамках «Стартап-форума КАЗКА 2012» он затронул вопрос того, что тот начальник, который надеется найти инициативного сотрудника, который все возьмет в свои руки – обречен на провал. Так как из общего количества персонала только 10% отличные работники, еще 10% – хронические «лодыри», которые никогда не будут работать хорошо, а оставшиеся 80% – будут активно

трудиться, если сама система будет работать, а если произойдет разлад – по инерции, расслабятся.

Мотивация при продажах играет первостепенную роль. Персонал, по мнению Андрея Галунина, мотивирован достаточно сильно, когда вероятность хорошего результата составляет 50%. Когда же вероятность – 100%, персонал, не сомневаясь в успехе, перестает «напрягаться».

Для усиления мотивации, по словам Анны Пацюк, директора группы компаний «Розница.kz», руководителю необходимо создать правильно организованную систему материального стимулирования подчиненных, причем не только за количественные показатели, а еще и за хорошее обслуживание. «Когда вы платите сотрудникам за сервис, вы платите за то, что будет с вашей компанией завтра», – заявила г-жа Пацюк.

Кроме этого, эксперт подчеркнула, что компания, для успешного функционирования на рынке, должна вводить правильные стандарты обслуживания, ориентированные на собственную концепцию. «Для

того чтобы стандарты четко работали, необходимо правильно обучать персонал и затем проводить аттестацию, которая поможет выявить сотрудников, нужных компании», – поясняет Анна Пацюк.

«Все помнят про качество продукта, забывая про качество общения, которое является важным фактором достижения лояльности клиентов. А лояльность – это пятый этап развития отношений «продавец-покупатель», перед которым существуют привлечение, завоевание, продажа и удержание», – считает директор группы компаний «Розница.kz». Лояльный клиент, рекомендует знакомым заведениям, помогает совершить три этапа, а именно: привлечение, завоевание и продажу. Следовательно, узнаваемость бренда напрямую обусловлена количеством лояльных клиентов. А уровень лояльности на 68% зависит от качественного обслуживания, на 14% от продукта, на 9% от конкуренции и на 4% от внешних факторов.

Сегодня, в век информации и новых технологий, людьми, по-прежнему, движут эмоции. И предпринимателям, открывшим свой бизнес, важно понять, что получившийся результат продаж пропорционален отношению продавцов к потребителю.

Менталитет вносит значительное отличие между процессом продаж в нашей стране и западных странах. Ведь за границей, зачастую, продавец вежлив и обходителен со всеми клиентами. У нас же продавец, оценивая тугость кошелька, «улыбается» только тем, кто, на его взгляд, готов оставить в заведении приличную сумму. И это, порой, очень обижает клиента и вызывает отторжение к компании, хотя здесь, по сути, вина не продавца, а неправильной стратегии, выбранной руководителем. Недовольные клиенты превращаются в «критиков», и если их уровень достигает 50%, то, даже имея долю лояльных клиентов 30%, компания терпит убытки, так как уровень продаж заметно снижается.

Нахождение собственной, правильной, стратегии, на которую уйдет в среднем 1,5-2 года – важный фактор для компании, желающей выйти на новый уровень – уровень признания. Только после этого у компании есть шанс получить статус бренда.

Раздражение как бизнес-стратегия

В Алматы прошел «Стартап-форум КАЗКА – 2012»

Василиса Тулеуова

«Если тебя что-то раздражает, считай знаменитая бизнес-леди Анита Роддик, основательница компании The Body Shop – это верный признак того, что и другие чувствуют то же самое. Раздражение – это грандиозный источник творческой энергии. Оно порождает недовольство и понуждает человека ставить вопросы, которые могут привести к возникновению хорошей идеи бизнеса». Г-жа Роддик объясняет, что ее намерение создать The Body Shop также имело своим источником раздражение. «Мне казалось верхом нелепости, что можно зайти в кондитерский магазин и купить унцию конфет, что можно купить в гастрономе две унции сыра, но когда тебе нужен лосось, ты должна выкладывать пять «баксов» за огромную бутылку неведомого чего. И если она тебе не понравится, можешь делать с ним что угодно», – говорит она.

Именно этим примером мотивировал предпринимателей на поиск новых точек для роста и развития своего бизнеса казахстанский бизнес-тренер Шахмардан Айтбаев, руководитель проекта «Bizmakerg», во время своего выступления в рамках II форума малого и среднего бизнеса «Стартап-форум КАЗКА – 2012».

Данный форум был организован Казахстанской ассоциацией предпринимателей «КАЗКА» при поддержке Министерства экономического развития и торговли РК и НЭПК «Союз «Атамекен».



«Впервые в Казахстане в течение одного дня работы форума нам удалось воссоздать цикл полного развития бизнеса с момента его создания. Работа форума построена по принципу матрицы: от простого к сложному, от момента зарождения идеи организовать собственный бизнес до процесса полного его развития», – пояснил председатель совета правления «КАЗКА» Жумабек Жаныкулов.

По информации организаторов, основная цель «Стартап-форума КАЗКА – 2012» – в течение одного дня под одной крышей представить весь спектр информации, знаний и контактов, необходимых для ведения действующего и открытия нового бизнеса.

В ходе работы форума особое внимание было уделено вопросам проведения налоговых проверок, представитель Генеральной прокуратуры РК рассказал о правах и обязанностях предпринимателей во время их проведения, о тех сроках и видах бухгалтерских документов, которые должны быть предоставлены проверяющим органам. Кроме того, бизнесменам доступным языком объяснили, как защитить себя во время проверок и на каком языке следует общаться с представителями государственных органов.

Как подчеркнул генеральный директор «КАЗКА» Меирбек Мажитов, «форум построен по принципу единого окна». «Мы

решили организовать мероприятие, посетив которое, человек мог бы одновременно, в комплексе, получить не только доступ к информационному полю, но и к реальным кейсам, к практике, освоить навыки финансового, налогового, юридического управления делом», – поясняет эксперт.

Кроме этого, согласно официальной информации «КАЗКА», особое значение в работе форума было уделено презентациям и консультациям по программам государственной поддержки МСБ, проводимым акционерными обществами «Национальное агентство технологического развития», «KAZNEX INVEST», «Фонд развития предпринимательства «Даму», «Аграрная кредитная корпорация», «КазАгроФинанс», «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства».

В ходе презентаций представители компаний подробно рассказали о формах государственной поддержки малого и среднего бизнеса, о видах и условиях льготного кредитования, субсидирования и других возможностях финансовой помощи, своих новых продуктах, разработанных для создания благоприятных условий развития предприятий, провели консультации и объяснили то, где и как в любое время можно получить всю необходимую информацию об их деятельности.

Также в рамках форума была организована выставка-консультация «Услуги для малого и среднего бизнеса» и проведены сессии установления деловых контактов «Business to Business» (B2B). Целью данной сессии является создание благоприятных условий для проведения двусторонних встреч, а это предполагает живое общение руководителей МСБ, конечным результатом которого являются договоренности, полученные в результате прямого контакта между бизнесменами.

По данным «КАЗКА», в работе форума приняли участие представители государственных органов, национальных компаний, институтов развития, финансовых организаций, казахстанского бизнеса, отечественных инвесторов, республиканских и международных СМИ. Мероприятие собрало более 1500 участников.

КИВ-2012
3-я Казахстанская Неделя Интернета

9, 10, 11, 12 октября 2012 г.
г. Алматы, лечебно-оздоровительный комплекс «Алатау»

Самое главное интернет-событие Казахстана

Более 40 докладов
от самых известных и опытных экспертов интернет-маркетинга

www.kaznetweek.kz

Abacus CORPORATE TRAVEL CONFERENCE

Управление Корпоративными Путешествиями - Как Оптимизировать Расходы и Повысить Эффективность?
24 – 25 Октября 2012 | Отель Rixos Almaty

Единственная конференция об управлении бизнесом поездками в Центральной Азии приглашает руководителей компаний, а также административных координаторов, ответственных за организацию командировок!

В программе конференции:

- Экспертное мнение профессионалов.
- «Круглый стол» участников рынка.
- Выставка корпоративных предложений спонсоров.

Подробности на сайте www.CorporateTravel.kz

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

РАСКАТЫ ГРОМА



В Британии успешно испытали двигатель мощностью 30 000 л.с., который предназначен для установки на рекордный автомобиль Bloodhound SSC. «Блудхаунд» вернее будет называть ракетомобилем – ведь главным из его трех двигателей является турбина от реактивного истребителя Eurofighter Typhoon. Аббревиатура SSC означает SuperSonic Car (сверхзвуковой автомобиль), а имя «Bloodhound» досталось в наследство от ракеты Bristol Bloodhound 2, состоявшей на вооружении ПВО Великобритании еще в 1960-х годах. В ходе теста двигатель работал на полную мощность в течение 10 секунд – тяга достигла 62,3 килоньютон (эквивалентно 30-40 тыс. л.с.), а уровень шума рядом с соплом был равен 185 децибелам, что в несколько раз громче взлетающего самолета Boeing 747. Кроме того, были протестированы специальная трансмиссия и разработанное для реактивной машины программное обеспечение. Силовая установка будет установлена в кузов, изготовленный из карбона и титана. Масса автомобиля достигнет 6 тонн. Приблизительное время разгона до максимальной скорости составит 40 секунд. За это время машина преодолеет расстояние в 7,2 километра. Такая же дистанция ей потребуется для полной остановки. По замыслу конструкторов Bloodhound SSC сможет разогнаться до скорости 1000 миль/ч (1 609 км/ч). Рекордный заезд состоится в следующем году в Южной Африке. Напомним, что нынешний абсолютный рекорд скорости на суше составляет 1227,667 км/ч, установленный все той же командой Ричарда Нобла.

ОБНОВЛЕННЫЙ Е-КЛАСС: КАКИМ ОН СТАЛ?

В Сети появилось первое живое фото частички рестайлингового Mercedes-Benz E-класса в виде блока головной оптики. В моноблоке передних фар все же останутся популярные «намеки» на былую «четырехглазость» в виде светодиодных контуров, от которой немцы изначально хотели вообще избавиться. Ранее мы уже отмечали, что помимо новой оптики у рестайлинговой версии изменятся решетка радиатора, воздухозаборник на переднем бампере, частично форма задних дверей и колесные арки, ввиду того, что от характерной выштамповки на задних крыльях «212-ого» дизайнеры решили отказаться. Также обновленный E-класс получит светодиодные задние фонари. Самый спорный момент – новый мотор. «Ешка» 2014 модельного года получит под капот полутурбодвигатель агрегат (156 л.с.), устанавливаемый на нынешние A-Class и B-Class. Появится на авто и 9-тидиапазонный «автомат». Также повысится и безопасность пассажиров: E-класс будет оснащен системой, которая активирует боковые подушки за считанные мгновения до столкновения. По информации некоторых западных инсайдеров, следующее поколение модели (возможный индекс – W213) должно появиться уже в 2015 году.

HONDA ОТЗЫВАЕТ CR-V



Кнопка электростамка 268 тысяч кроссоверов CR-V второго поколения (2002-2006) боится воды. Из-за опасности воспламенения Honda вынуждена отозвать машины в США. Дождявая капля, попавшая на выключатель через открытое окно, может привести к перегреву дверного замка и возгоранию. Известно о четырех случаях возгорания. Однако ни один из них не причинил вреда здоровью людей. Компания начнет связываться с водителями данных автомобилей с ноября 2012 года. Ремонтные работы будут предложены бесплатно.

ШЫМКЕНТСКИЙ НПЗ ЗАКРЫТ НА РЕМОНТ

До 5 ноября 2012 года на Шымкентском нефтеперерабатывающем заводе будет проводиться плановый капитальный ремонт. График останова НПЗ на запланированный капитальный ремонт согласован с Министерством нефти и газа РК. Проводимый ремонт должен улучшить деятельность завода и повысить безопасность и надежность его оборудования. На это время дизельное топливо, а также бензин с нога теперь поступать не будут. В прошлом году ежегодный капитальный ремонт Шымкентский НПЗ перенес с 19 октября по 19 ноября. Объем переработки нефти на НПЗ в 2011 году составил 4,6 млн тонн (при плане 4,3 млн тонн). В 2011 году качество выпускаемых на заводе нефтепродуктов приведено в соответствие с требованиями стандарта Евро-2.



Renault style

Московский международный автосалон-2012



Дмитрий Фадеев (Алматы-Москва)

На Московском международном автосалоне-2012 в МВЦ «Крокус Экспо» ведущие мировые автомобильные марки и производители показали широкой публике свои новинки, а именно серийные автомобили, электрокары, концепт-кары, тюнинг, автозапчасти и, конечно же, аксессуары. Отметим, что в этом году в Москве ввухстольно смотрелись стелды многих производителей российского, европейского и мирового автопрома, всего их было более сотни. На стенде Renault красовались такие авто, как легендарный Renault Alpine, быстрый и мощный Renault Megane Sport и болид «Формулы-1» команды Red Bull Racing – Renault с двигателем R27. Также были представлены авто будущего – электрокары Zoe и Twizy, Duster был представлен с новой мультимедийной системой, а центральное место занимал инновационный концепт-кар Captur. Но обо всем по порядку, так как хочется остановиться на каждой модели и понять, что все-таки увидит и на чем покатается казахстанский автолюбитель.

На автосалоне было представлено три спортивных автомобиля. Alpine A110 – это одна из моделей, которая неоднократно побеждала на самых престижных раллийных гонках 60-70-х годов и стала культовой для фанатов. Megane R.S., являющийся самым быстрым серийным автомобилем французского производителя с двухступенчатым турбодвигателем, работающим совместно с системой изменения фаз газораспределения. Максимальная мощность авто – 250 л.с., крутящий момент – 340 Нм. Благодаря характеристикам двигателя «француз» разгоняется до сотни за 6,1 секунды. Третьим автомобилем, представляющим гоночные завоевания Renault, является болид Red Bull Racing. 8-цилиндровый V-образный атмосферный агрегат R27 Renault с 90-градусным расположением



рядов с мощностью 750 л.с. признан одним из самых надежных в сезоне 2011 года. В качестве исторического экспоната, демонстрирующего, что успехи марки в России начались более века назад, на стенде впервые был представлен автомобиль из гаража российского императора Renault Tsarine 1907 года, который уже тогда был эталоном среди автомобилей. Особое внимание в автомобиле уделялось комфорту и максимальному удобству пассажиров, так как авто было предназначено для дальних поездок. Модель оснащена 4-цилиндровым двигателем с 2 блоками по 2 цилиндра (14/20 л.с.), кованой передней осью и гидравлическими амортизаторами двойного действия. Автомобилиями будущего можно назвать представленные электрокары Renault Zoe и Twizy. В Zoe реализовано

множество передовых технологий, многие из которых были продемонстрированы впервые в мире. Авто отличается высоким уровнем комфорта для водителей, увеличенным запасом пробега и новыми коммуникационными возможностями. Оснащен Zoe двигателем максимальной мощностью 65 кВт/ 88 л.с. и максимальным крутящим моментом в 220 Нм, длительность хода 200 км без подзарядки. Zoe оснащен мультимедийной системой Renault R-Link, включающей семидюймовый сенсорный планшет, навигационную систему и другие специальные функции.

Городскому электрокару Twizy на рынке нет равных, так как он разрабатывался с нуля как полностью электрический городской автомобиль. Длина автомобиля всего 2,34 м, а ширина – 1,24 м, что очень приемлемо для наших парковочных мест. Модель предлагается в двух версиях: Twizy 45 мощностью в 5 л.с. с ограничением максимальной скорости в 45 км/ч, а также Twizy 80 мощностью в 17 л.с. с максимальной скоростью 80 км/ч. Подтвержденный пробег в городском цикле 100 км за счет литий-ионного аккумулятора мощностью 6,1 кВт и системы рекуперативного торможения. Разгон до 45 км/ч занимает у Twizy шесть секунд.

На казахстанском рынке электрокары пока не продаются, как и на рынке России. Что касается рынка Казахстана, то, по

словам заместителя генерального директора Renault в Евразии Дени Левота, Renault готова продавать автомобили, но вопрос стоит в том, готов ли Казахстан к таким автомобилям. «Мы уже сейчас технически готовы прийти на рынок Казахстана, если будет создана необходимая инфраструктура. Работа ведется с административными центрами городов», – отметил г-н Левот.

В середине стенда «красовался» запоминающийся ярко-оранжевый инновационный концепт-кар Captur. Captur – один из шести концепт-каров Renault, которые отражают новую политику компании в области дизайна. Также он является прообразом будущего 4x4 Renault. Пропорции и обтекаемые линии Renault Captur вызывают ощущение движения и легкости и вместе с тем демонстрируют мощь и огромные возможности внедорожника. Как и в других концепт-карах Renault, в Captur все углы, изгибы и линии образуют изящные и естественные формы. В интерьере также продолжается тема оранжевого. В автомобиле используется экспериментальный двигатель Energy dCi 160 с двойным турбонаддувом, он выдает 118 кВт (160 л.с.) при рабочем объеме в 1,6 л. Максимальный крутящий момент (380 Нм) доступен уже с 1750 об/мин.

А теперь перейдем к той новинке, которая точно попадет на наш рынок и будет покорять казахстанские просторы. Хотелось бы сразу напомнить, что продажи данной марки стартовали еще в марте этого года. Французы представили внедорожник Duster с новой встроенной навигационной системой – MEDIA NAV. MEDIA NAV позволяет управлять радио, подключать переносные музыкальные устройства, работать через протокол Bluetooth и имеет навигатор на 7-дюймовом (18 см) сенсорном экране. Bluetooth дает возможность звонить и пользоваться записной книжкой и синхронизировать журналы вызовов в свободном режиме. В USB-порт или аудио-разъем на приборной панели можно подключить iPod или смартфон и управлять ими с помощью подрулевого джойстика.

Навигационная система будет доступна для автомобилей 2013 модельного года. Стоимость и дата продаж «навигационных» авто будут объявлены позже.

Напомним, что в июле показатели Duster в России были на отметке 5 455 проданных автомобилей, с момента старта продаж было реализовано 17 900 внедорожников. В Казахстане ситуация немного иная – около 600 проданных автомобилей данной марки.



В продолжение темы «Капитал.kz» задал несколько вопросов Дени Левоту, заместителю генерального директора Renault в Евразии:

– Каких результатов за последний год Вам удалось достичь?
– Мы решили продолжить в Казахстане стратегию, отлично работающую в России и направленную на реализацию модельного ряда автомобилей, которые производятся в Москве. Как вы знаете, в их числе Logan, Duster, Sandero, а также автомобили сегмента C – Fluence и Megane. Именно с этими моделями мы достигли хорошей доли рынка. В Казахстане модельный ряд Renault был расширен новым автомобилем Duster. В дальнейшем стратегия марки будет направлена в большей степени на расширение географии присутствия компании и продаж во всех регионах страны. В данный момент мы работаем с тремя партнерами в Казахстане: «Алматы АТО», «Урал-Кров-Авто», (Уральск), «Astek-auto» (Астана). На наш

взгляд, на текущий момент этого количества партнеров достаточно для того, чтобы достичь нужного уровня реализации. Если говорить о проделанной нами работе в Казахстане, отмечу, что в этом году мы представили Duster, начали работать с новым дилером «Astek-auto». Кроме того, мы рассматриваем возможность запуска в Казахстане легкого коммерческого автомобиля. Точно назвать модели пока не могу: это могут быть как компактный Renault Kangoo, средний Renault Trafic, так и крупный коммерческий транспорт.

– Каковы финансовые показатели за 2012 год?
– В первом полугодии было продано около 600 автомобилей, в такой же период в России – порядка 100 000 авто, что отнюдь не значит, что казахстанский рынок не важен для нас. Мы приняли решение сосредоточиться на развитии марки в вашей стране, потому что в условиях экономики Казахстана потенциал этого автомобильного рынка огромен. Если раньше в основном покупались подержанные

автомобили, то сейчас стабильно растет доля рынка новых. Отмечу также при этом, что Renault предлагает автомобили с гарантией сроком до 3 лет.

– Каковы Ваши ожидания до конца года?
– Мы никогда о них не говорим, мы стараемся идти вперед каждый месяц. На рынке Казахстана налицо высокий спрос на автомобили, так же как и в России, и иногда мы даже сталкиваемся с нехваткой автомобилей. При этом мы прилагаем все усилия, чтобы обеспечивать наших дилеров автомобилями и поставлять их в срок.
– Какие новинки увидят казахстанцы до конца этого года?
– Одним из представленных автомобилей был Duster, и я считаю, что Duster полностью отвечает ожиданиям казахстанских потребителей: это доступный полноприводный автомобиль, адаптированный к специальным условиям климата и дорог.



Официальное открытие 12 октября 2012 года



www.louisvuitton.com

Казахстан, г. Алматы, пр. Аль-Фараби, 77/8, ТРЦ "Есентай"

LOUIS VUITTON