



КОГДА МАЛО СМЫСЛА
В НОВЫХ КЛИЕНТАХ

СТР. 4 ОТКРЫТЬ СВОЕ ДЕЛО
ПОМОЖЕТ ГРАНТ

СТР. 5 ИДЕАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



СТР. 9

№ 35 (467)

Пятница,
18 октября 2013 г.

Деловой еженедельник

БИЗНЕС&ВЛАСТЬ

информация. знание. вдохновение

www.and.kz

& СТРАТЕГИИ РОСТА

ЧТО МЫ СОХРАНИМ В «ПАМЯТИ»?

СТР. 7

& ОТ РЕДАКЦИИ

Ваше дело – платить

Зарплата госслужащих корпуса «А» с начала 2014 года вырастет на 50%. Так решил Нурсултан Назарбаев. Давайте поймем, о каких суммах идет речь. Категория «А» госслужащих аналогична топ-менеджерам в бизнесе, это управленцы высшего звена. И к этой категории, безусловно, относятся областные акимы. Ориентиром здесь может выступать аким Павлодарской области Ерлан Арын. По официальным данным, его среднемесячный заработок составляет 635,5 тысячи тенге. Вместе с прибавкой зарплата акима приблизится к 1 млн тенге.

Неплохая зарплата вкупе с административным ресурсом и властными полномочиями. Вполне конкурентоспособные условия. Но, опять же, если проводить параллели с коммерческим сектором, то с топ-менеджерами в бизнесе, как правило, оговариваются не только зарплаты, но и вполне конкретные КРП (ключевые показатели эффективности). Те показатели, достижение которых хотят получить акционеры. Президент Нурсултан Назарбаев, говоря о повышении зарплат, упомянул, что неплохо бы повысить эффективность: «Считайте, что это аванс всего нашего общества за вашу предстоящую безупречную работу». Аванс авансом (гражданин по умолчанию уже согласился его выплачивать), но неплохо бы узнать, за что? За достижение каких конкретных показателей мы, налогоплательщики, вносим предоплату?

Если мы выходим на некий цивилизованный уровень государственного управления, когда зарплаты чиновников сопоставимы с зарплатами менеджеров частных структур, то повышение стандартов должно происходить на всех участках. Тогда должны быть понятные КРП в госсекторе и прозрачное отслеживание их достижения. В качестве примера на форумах часто приводится город Альбукерк в США, на сайте которого можно увидеть отчетность по бюджету города, качеству работы городского управления. Образец хорошей визуализации статистики криминальных происшествий можно найти на сайте Сан-Франциско. Оказывается, на IBM Cognos (единая платформа для поддержки принятия управленческих решений) работают во множестве мэрий городов мира: Нью-Йорк, Торонто, Лондон...

Возможно, и наши государственные управленцы применяют продвинутые ПО в своей работе. Возможно, даже есть внутренние КРП в центральных и местных органах власти, а вышестоящие начальники получают доскональные отчеты об исполнении показателей. Скорее всего, так оно и есть. Только общественность ничего об этом не знает. Ни об отчетах, ни о показателях. Ее дело не знать, а платить. Сколько? Столько, сколько снадут.

Окончание на стр. 3

СВОЕ – НЕ ЗНАЧИТ
ПЛОХОЕ

СТР. 4

УСИДЕТЬ В ОДНОЙ
ЛОДКЕ

СТР. 6

В ПОИСКАХ
ИННОВАЦИЙ
И КРЕАТИВА

СТР. 2

ШОПИНГ МИМО КАССЫ



Потребительский спрос перестает быть источником экономического роста. Есть потребительский бум, есть колоссальный рост потребительского кредитования, но отечественный производитель от этого практически ничего не получает. Еще бы! Мы ведь привыкли потреблять импортную продукцию. Но если не рост потребления, то что может стать драйвером роста экономики?



**Остерегайтесь подделок.
Убедитесь, что покупаете
оригинальный картридж HP.**

Поддельный картридж:
никогда не знаешь чего ожидать.

Подробнее на hp.kz

Make it matter. 

©2013 Hewlett-Packard Development Company, L.P.



ЦЕСНАБАНК
БУДНІ, ВРАЖАНІ, СЕГОДНІ, НАВСЕГДА.



ДЕПОЗИТ «ПРОФЕССИЯ»

Мы бережно сохраняем результаты
Вашего труда
Выгодные условия для роста доходов

ЦЕСНАБАНК
С УВАЖЕНИЕМ К ВАШЕЙ ПРОФЕССИИ!

ЗВОНИТЕ БЕСПЛАТНО
8 800 080 2525

7711 ЗВОНОК
БЕСПЛАТНЫЙ

Лицензия № 1.2.2474/2011 от 12.10.2011 г. выдана Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

www.tsb.kz

& ИННОВАЦИИ НА ДОРОГЕ

БУДУЩЕЕ НАЧИНАЕТСЯ СЕГОДНЯ



Экологически чистый вид транспорта медленно, но уверенно пробивает себе дорогу. По прогнозам экспертов, к 2020 году каждый пятый проданный автомобиль в мире будет являться электромобилем.

Окончание на стр. 9

АКТУАЛЬНО

& ЗНАКОВЫЕ СОБЫТИЯ

В поисках инноваций и креатива

Реклама ЕХРО 2017 должна быть эффективной и малозатратной. Об этом в Акорде в ходе совещания по вопросам подготовки и проведения международной выставки ЭКСПО-2017 заявил Нурсултан Назарбаев, передает Tengrinews.kz.

«Я с первых дней говорил о том, чтобы выставка не была убыточной. Важнейшим вопросом в этой связи остается последующее использование всей возведенной инфраструктуры. Выставка должна быть доступна, чтобы каждый гражданин нашей страны имел возможность посетить ее», — сказал Нурсултан Назарбаев. Сообщается, что глава государства обратил внимание на креативный подход к осуществлению информационно-имиджевой работы, с достижением поставленных задач за счет эффективной и малозатратной рекламы в Интернете, социальных ресурсах и СМИ.

Министр охраны окружающей среды доложил, что общая территория выставки составит 173 гектара и будет включать в себя различные объекты инфраструктуры. Кроме того, площадка выставки станет первым районом в мире, где на деле будет осуществлена третья индустриальная революция, что позволит Астане стать лидером по развитию устойчивой энергетики. Нурсултан Назарбаев одобрил архитектурный эскиз выставочного комплекса, разработанный компанией Adrian Smith + Gordon Gill Architecture, объявленный техническим советом в качестве победителя архитектурного конкурса эскиз-идей.

Отмечается, что на совещании с отчетом о проделанной работе выступили премьер-министр Серик Ахметов, министр охраны окружающей среды Нурлан Каппа-

ров и председатель правления АО «Национальная компания «Астана ЭКСПО-2017» Талгат Ермегияев. Глава государства подчеркнул важность привлечения других источников финансирования ЭКСПО-2017, в том числе корпоративных участников — компаний с мировым уровнем, что должно стать одним из основных направлений работы по подготовке выставки. Кроме того, президент отметил необходимость презентации новых высокотехнологичных разработок именно в рамках ЭКСПО-2017. В ходе совещания премьер-министр сообщил, что подготовка к проведению выставки осуществляется в соответствии с поручениями главы государства и Национальным планом, а также отметил, что все указанные вопросы находятся на постоянном контроле правительства и Национальной комиссии.

Новый стимул



Регионам Казахстана увеличили бюджет, передает корреспондент Tengrinews.kz со ссылкой на министра экономики и бюджетного планирования РК Ерболат Досаева.

«Увеличен размер бюджета развития регионов — в 2014 году на 111,5 млрд тенге больше по сравнению с прогнозом на 2013 год», — сказал Досаев в ходе конферен-

ции по эффективному использованию бюджета в Мажилисе. По словам главы ведомства, в бюджете развития впервые предусмотрен стимулирующий компонент, который определен между регионами на основе рейтинговой оценки работы акимов за 2010-2012 годы по показателям увеличения налоговых поступлений в местный бюджет и создания постоянных рабочих мест.

На 2014 год на эти цели предусмотрено 16 млрд тенге. «Данная работа будет продолжена, и при определении трансфертов общего характера на 2017-2019 годы в базу расходов местных бюджетов, помимо текущих, также планируется передать новые целевые трансферты на развитие», — добавил Досаев.

Кому в РК жить хорошо

В Казахстане за последние три года количество участников СЭЗ увеличилось со 100 до 150, сообщает сайт «Стратегия «Казахстан-2050» со ссылкой на Министрство индустрии и новых технологий.

«Совокупная стоимость инвестиционных проектов — более 46 млрд тенге. Создано 1192 новых рабочих места», — говорится в сообщении ведомства. При этом компании реализуют свои проекты в таких сферах, как информационные технологии, телекоммуникации и связь, электроника и приборостроение, возобновляемые источники энергии, ресурсосбережение, технологии в сфере добычи, транспортировки и переработки нефти и газа. Отмечается, что за все время функционирования СЭЗ ПИТ объем налоговых отчислений составил 3,9 млрд тенге. Из них около 80% — за период реализации программы ФИИР.

Расставляя приоритеты



В Казахстане принята законодательная норма, согласно которой в тендерном конкурсе по госзакупкам на поставку продуктов питания для силовых структур теперь могут участвовать производители сельхозпродукции, а не компании по организации питания, как было ранее. Об этом в Усть-Каменогорске на кустовом совещании по вопросам совершенствования налогообложения сообщил министр финансов Болат Жамишев, передает «Казинформ».

Глава Минфина пояснил, что прежде в условиях тендерного конкурса по государственному закупкам была прописана формулировка, что к ним допускаются поставщики услуг по организации питания. Теперь состав участников госзакупа скорректирован и для силовых ведомств. Отвечая на предложение акима области Бердыбека Сапарбаева допустить местных производителей продуктов питания к госзакупкам для социальной сферы (здравоохранения, образования), а не закупать, к примеру, картофель для восточноказахстанских больницы в Атырауской области, глава Минфина ответил, что здесь работает правило приоритета отечественного товаропроизводителя.

Соседское гостеприимство



Алексей Навальный и его фонд борьбы с коррупцией открыли сбор подписей на сайте Российской общественной инициативы за введение визового режима для граждан стран Центральной Азии и Закавказья. Об этом Навальный сообщил в своем «живом журнале».

Проект федерального закона «О введении визового (разрешенного) порядка въезда граждан» распространяется на прибывающих из Казахстана, Киргизии, Таджикистана, Узбекистана, Армении, Азербайджана и Туркмении», говорится в пояснении к петиции.

«Я считаю, что крайне важно обозначить и формализовать введение визового режима со странами Средней Азии и Закавказья как ключевое и практическое политическое требование. Это в том числе предвыборное обещание мое и моей команды. Мы говорили, что будем добиваться этого на федеральном уровне. Добиваемся. Раз депутаты в Госдуме этим заниматься не хотят, то мы можем по-другому сделать так, чтобы не заметить такую официальную инициативу было невозможно», — поясняет Навальный.

Чтобы эту идею рассмотрели федеральные эксперты, а потом ею занялось правительство, за предложение Навального должны проголосовать не менее 100 тысяч человек, зарегистрированных на российском сайте «Госуслуги». С такой инициативой Навальный выступил после массовых беспорядков в Западном Бирюлево в Москве.

ИЗДАТЕЛЬСТВО

ІСКЕР МЕДІА



ПОЧУВСТВУЙ РАЗНИЦУ!

Свежий номер и архив в любое время
Читай иначе!

www.and.kz

Отдел распространения:
Тел./факс +7(727) 352-73-88 (вн. 209)

ПОДПИСАТЬСЯ БЕСПЛАТНО

Наши партнеры по распространению:

На бортах авиалиний

В отелях

В кофейнях

В пассажирских вагонах

В автосалонах

В сети «Мир Пресс»

Подписка

В бизнес-центрах

& ДРАЙВЕРЫ ЭКОНОМИКИ

& ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС



Шопинг мимо кассы

Начало на стр. 1

Недавно глава российского центробанка Эльвира Набиуллина озвучила то, чем давно пугали страны, сделавшие ставку на растущее потребление. По ее словам, больше нет смысла надеяться на то, что потребительский спрос будет стимулировать рост российской экономики. В Казахстане можно говорить о схожей ситуации. Мы много говорим в последнее время о потребительском буме, но забываем о том, что он сопровождается ростом так называемого потребления займы. Даже Нурсултан Назарбаев в своем недавнем вы-

«То есть в данном случае действительно стимулируется рост объемов импорта ввиду отсутствия местных альтернатив. Но это не говорит о том, что этим не может воспользоваться отечественное производство. Потенциально спрос, подпитываемый заемными средствами, есть, а местных товаров, к сожалению, нет», — говорит Айвар Байкенов. По его словам, вместе с потребительским спросом поддерживать экономический рост может рост инвестиций отечественного бизнеса и государства. Вопрос в эффективности тех или иных

активно «тянул» экономику; к примеру, за первое полугодие 2013 года он сократился на 7,1% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года», — поделился Артем Устименко в своем интервью «8». Эксперт также считает, что в отличие от ситуации в России в Казахстане пока еще сохраняется потенциал роста потребительского спроса. Однако вряд ли его можно рассматривать в качестве долгосрочного фактора поддержки реального сектора отечественной экономики. «Все-таки внутренний рынок в Казахстане не столь емкий, а развитие промышленности, ориентированной на местного потребителя, оставляет желать лучшего. Вполне вероятна тенденция к замедлению потребительского спроса, в том числе при перегреве рынка кредитования или, наоборот, сокращении активности коммерческих банков по кредитованию», — уточняет старший аналитик АИРИ. Что касается перспектив. Для поддержания экономического роста, по словам эксперта, важно обратить внимание на расширение государственной поддержки экономики и привлечение дополнительных иностранных

условиях догоняющего развития казахстанская экономика остается серьезно недоинвестированной, ее монетизация также низка. Однако не могу не отметить, что увеличение

Внутренний рынок в Казахстане не столь емкий, а развитие промышленности, ориентированной на местного потребителя, оставляет желать лучшего.

производства жидких углеводородов при условии сохранения благоприятной конъюнктуры на сырьевых рынках позволит оказать значительную поддержку экономическому росту в ближайшие 4-6 лет», — отметил г-н Устименко. При этом, с его точки зрения, нужно избежать системных диспропорций в проводимой экономической политике. В частности, на фоне слабых позиций в Казахстане конкурентоспособного крупного бизнеса, особенно в обрабатывающем секторе, диспропорциональное внимание государства уделяется развитию МСБ, который по-прежнему концентрируется преимущественно в сфере услуг. «В условиях отсутствия «страховочного зонтика», представляемого крупным промышленным бизнесом, МСБ в рамках казахстанской экономической модели не может рассматриваться в качестве долгосрочного фактора экономического роста, тем более инновационного. В данном контексте примером для Казахстана должен быть экономический опыт Южной Кореи и ряда других развивающихся стран, а не развитых экономик ОЭСР», — заключил эксперт.

Енаторина Корабаева



В морг или в реанимацию?

Президент Грандчанского альянса Казахстана (ГАН) Нурлан Еримбетов выступил с мнением, что надо бы упростить доступ неправительственных организаций (НПО) к госзаказам. Логика понятна: сначала г-н Еримбетов предложил запретить зарубежное финансирование НПО, а затем старается проложить им путь к госбюджету. Мне это сильно напоминает ситуацию со СМИ. Отечественная медиаиндустрия сначала сильно ограничили возможность участия иностранных компаний в капитале. А потом плотно подсадили многие массмедиа на госзаказы. Независимости у казахстанских СМИ и без того было мало, теперь она и вовсе растворилась в темном потоке бюджетных денег. Качество прессы и телеканалов резко упало – в 90-х годах были яркие газеты и политические ток-шоу в «ящике», сейчас от этого практически ничего не осталось. Судя по всему, аналогичный сценарий уготовлен для НПО. Поскольку ГАН объединяет примерно 1 тыс. НПО, то, скорее всего, желание получать государственное финансирование – общее для многих наших общественных фондов. Что же они, собственно, собираются делать с этими деньгами? В одном из интервью Нурлан Еримбетов пояснил свою позицию: «Мы сегодня миллиарды бюджетных денег тратим на преодоление очередной проблемы. Сегодня грандчанское сообщество, НПО должны решать проблемы с меньшей суммой денег и вовлечением меньшего административного ресурса. Поясню: миллиарды уходят на создание пенитенциарной системы. А можно дать миллионы на то, чтобы молодые ребята не оказались на улице, заняли себя, допустим, в дворовых клубах. Тратим огромные суммы на борьбу с алкоголизмом или с туберкулезом. А можно провести нормальную профессиональную профилактическую работу – пропагандировать хорошее питание, здоровый образ жизни и так далее». Насколько я понимаю, НПО уготована роль реаниматора. Правительству говорит о проблеме примерно так: «Мы долго с этим пациентом возились, теперь ему может помочь только служба ритуальных услуг». А НПО говорит: «Да нет же, подавайте его к нам, в реанимацию, через неделю он будет здоровым как бык». Утрирую, конечно, но исправлять недоработки правительства – странная миссия «третьего сектора». Неправительственные организации почему и называются «третьим сектором» — потому что не относятся ни к частному, ни к государственному секторам. Цель НПО – развивать грандчанское общество, самодостаточное и демократическое. Не думаю, что этого можно добиться, опираясь исключительно на гостендеры. Именно поэтому некоторые НПО Казахстана выразили озабоченность заявлением Нурлана Еримбетова о недопустимости финансирования грандчанского общества зарубежными организациями и фондами. По большей части цели профессиональных НПО и СМИ совпадают: и те и другие заинтересованы в сильном грандчанском обществе, что позитивно влияет на качество принимаемых государственных решений в стране. Подчеркну: я говорю именно о профессиональных НПО и СМИ, а не о тех, что отмыкают деньги. Так вот, сильная финансовая зависимость от госбюджета, на мой взгляд, вредит тем и другим. В одном соглашусь с г-ном Еримбетовым: авторитет НПО в Казахстане сильно упал. А разве не произошло то же самое с большинством СМИ? А все потому, что они потеряли самостоятельность своей информационной политики.

Стремительные темпы роста потребительского кредитования в последние годы вызывают серьезные опасения в части раздувания очередного «пузыря».

ступлении обратил внимание на то, что за последний год объем потребительских кредитов в Казахстане вырос на 50% и достиг отметки 2 трлн тенге. На это же в своем интервью «8» обратил внимание и директор департамента аналитики АО «Асыл Инвест» Айвар Байкенов. По его словам, стремительные темпы роста потребительского кредитования в последние годы вызывают серьезные опасения в части раздувания очередного «пузыря». Большая часть таких займов выдается без должной оценки платежеспособности заемщиков и без залогового обеспечения. Целевое использование таких кредитов преимущественно приходится на покупку автомобилей, домашней техники и мебели, досуга.

инвестиционных проектов. Между тем, по мнению старшего аналитика Агентства по исследованию рентабельности инвестиций (АИРИ) Артема Устименко, важнейшим драйвером роста отечественной экономики в последние годы остается не столько потребительский спрос, сколько масштабные государственные инвестиции и реализация ряда макроэкономических программ, а также отдельных крупных инвестиционных проектов. Но даже эти вложения в экономику пока не дают ощутимого результата. «Отмечу, что ввиду неблагоприятной внешней конъюнктуры по отдельным товарным позициям серьезно проседают показатели экспорта, который ранее

Вместе с потребительским спросом поддерживать экономический рост может рост инвестиций отечественного бизнеса и государства.

инвестиций в реальный сектор экономики. «Подчеркну, что в

& ИНТЕРНЕТ

КТО ОНЛАЙН?

Интернет все больше времени занимает в нашей повседневной жизни. В среднем мы проводим в интернет-пространстве четыре часа в день. Недавно в рамках исследования «Портрет казахстанского пользователя Интернета», проведенного компанией Beeline, были опрошены 1500 человек из ряда городов страны. В результате были установлены предпочтения казахстанских пользователей Сети.

Оказалось, что большая часть (28%) опрошенных казахстанцев стали пользователями Интернета всего 1-3 года тому назад. При этом только 16% участников опроса используют Интернет для получения профессиональной информации. И неудивительно, ведь 45% опрошенных пользуются Интернетом для общения в чатах и социальных сетях. По рейтингу регулярного посещения с результатом в 86%, опять же, опережают онлайн-сервисы для организации социальных взаимоотношений. В числе наиболее посещаемых сайтов из социальных сетей на первом месте оказался «Мой мир».

У 67% опрошенных пользователей есть страницы на этой платформе. Далее идут «Одноклассники», в которых зарегистрирован 61% участников опроса. И только 52 и 20% опрошенных казахстанцев представлены соответственно в «ВКонтакте» и Facebook. Из почтовых сервисов казахстанцы больше предпочитают российские порталы. Почти каждый (94%) казахстанский пользователь имеет почту в Mail.ru, 31% — на Yandex.ru и только 13% на Gmail.com. Из поисковых сервисов на первом месте стоит непревзойденный Google. 90% пользователей отдадут предпочтение именно ему. Yandex



используют 52% опрошенных. Mail.ru — 34% и Rambler — 7%. Из сайтов для просмотра видео на первом месте (60%) Youtube.ru, далее идут казахстанский Kiwi.kz (35%), Namba.kz (27%) и Kinopod.ru (15%). Большинство опрошенных предпочитают пользоваться Интернетом со скоростью в 50 Мбит/с, тогда как средняя скорость Интернета составляет 27 Мбит/с. Несмотря на то что сейчас повсеместно рекламируют 3G-интернет и беспроводные технологии, казахстанские пользователи остаются зависимыми от традиционного доступа к Сети. Об этом говорит статистика исследования — каждый третий казахстанец подключен к проводному Интернету.

Своим личным мнением о портрете казахстанского пользователя Интернета поделился руководитель проекта «Интернет дома» компании Beeline Виктор Грибан: «Мне кажется, казахстанский пользователь еще боится доверять Интернету. Бояться доверять значит бояться пробовать новое. В Казахстане так: привыкли к mail.ru, значит, будем пользоваться mail.ru, не любим пользоваться интернет-магазином, значит, пока не будем. Вот такая вот общая черта. Что будет дальше? Я думаю, казахстанские интернет-пользователи со временем научатся доверять интернет-пространству, совершать интернет-покупки и т. д.».

Рабига Абдинеримова

TRANSLATORS GROUP

Destination

ENGLISH

FRANÇAIS

DEUTSCH

ESPAÑOL

ITALIANO

Translations to all destinations

Переводы в любом направлении

TRANSLATORS GROUP

Tel.: + 7 (727) 263-62-48

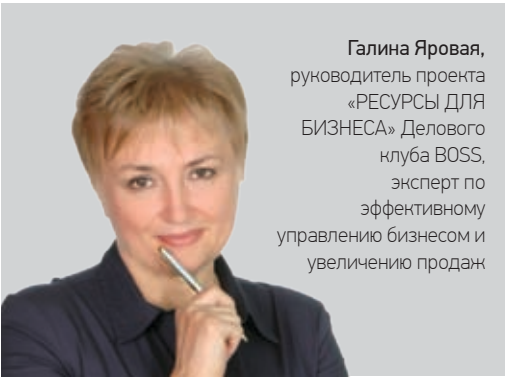
E-mail: info@t-g.kz

www.t-g.kz

БИЗНЕС

& ЭФФЕКТИВНЫЕ ПРОДАЖИ

& СДЕЛАНО В КАЗАХСТАНЕ



Галина Яровая,
руководитель проекта
«РЕСУРСЫ ДЛЯ
БИЗНЕСА» Делового
клуба BOSS,
эксперт по
эффективному
управлению бизнесом и
увеличению продаж

Когда мало смысла
в новых клиентах

Все хотят новых клиентов. И готовы платить за то, что реклама или посредники приведут этого клиента в бизнес. Однако количество новых клиентов — это только один из коэффициентов магической формулы прибыли. И в одиночку он не даст эффекта умножения для роста прибыли. Давайте посмотрим на примере.

Допустим, вы вложили деньги в рекламную кампанию, и новые потенциальные клиенты начали звонить и открывать двери в месте продаж. Вы поступаете грамотно и считаете этих новичков каждый день. Значит, вы можете посчитать, сколько стоит один телефонный звонок, сколько стоит одно посещение и сколько вам стоит один новый клиент. Эти цифры обязательно доведите до ваших сотрудников. У них в голове может измениться точка зрения, и это обязательно скажется на продажах. Другую цифру — сколько прибыли клиент принесет вам за все время работы с ним — сотруднику знать не обязательно. А для владельца это число — «пониженная ценность клиента» — является очень мощным инструментом. О том, что дает это знание, поговорим, когда будем разбирать законы рекламы. А сейчас вернемся к реальности. Возьмем для примера магазин детской одежды, в который вместо 50 человек в день стало приходить 65 потенциальных клиентов. Однако вы с другими показателями еще не работали. Поэтому особо никаких изменений не происходит. У вас как покупало 15 человек из 100, так и покупает. Как был средний чек 3 тыс. тенге, так и остался. Да и маржа в 40% до сих пор держится. Давайте посчитаем, какой рост прибыли вы получите за месяц. 15 новых клиентов в день умножаем на 30 дней, на конверсию 0,15 и на 1,2 тыс. тенге (40% от 3 тыс. тенге). Рост прибыли будет 81 тыс. тенге. Интересно? Наверное, не очень. А теперь представьте, что перед рекламной кампанией вы подготовили свой персонал. Например, ввели правило трех звонков по телефону (оператор обязан взять трубку и ответить не позднее третьего гудка) и правило «улыбки каждому входящему в двери». Такие простые действия могут на 20% повысить конверсию. И тогда реальных покупателей будет уже не 15, а 18 человек из 100. Конверсия будет не 0,15, а 0,18. С одной стороны, мелочь, но с другой — не все так просто. Давайте посмотрим дальше. Если вы научили продавцов правильно предлагать дополнительные товары, то сумма средней покупки может спокойно вырасти на 20%. И клиент будет оставлять уже не 3 тыс. тенге, а 3,6 тыс. тенге. Что дальше? Допустим, вы, прочитав материал предыдущей статьи, решили повысить маржу на 20%. Она будет теперь не 40, а 48%. Теперь кофточка стоит не 1000 тенге, а на 80 тенге дороже. Опять мелочь. Но давайте посчитаем, как это отразится на росте вашей месячной прибыли. 15 новых клиентов в день умножаем на 30 дней, на конверсию 0,18 и на 1728 тенге (48% от 3,6 тыс. тенге). Ваша прибыль будет уже 139 968 тенге. То есть 140 тыс. тенге вместо 81 тыс. тенге. Прибыль от рекламной кампании выросла на 80% от таких простых, почти невидимых на глаз действий. И мы не считали, как эти бесплатные действия отразились на общем объеме прибыли. Мы выясняли, что можно сделать перед рекламной кампанией, чтобы получить больше от новых клиентов. Генерировать прибыль сейчас и в будущем — главная финансовая цель любой коммерческой компании. Владелец и директор должны думать в первую очередь об этом. Чтобы переключиться с оперативной деятельности на главные задачи, начинайте осваивать магию формулы прибыли.

СВОЕ — НЕ ЗНАЧИТ ПЛОХОЕ

Coca-Cola, Toyota, McDonald's — этот список можно продолжать бесконечно, все эти бренды преследуют многих из нас с детства. Мы слышим про них, видим и, несомненно, потребляем. Иначе дела обстоят с товарами с лейблом Made in Kazakhstan — наш потребитель не интересуется судьбой отечественного производителя.



«Мы не занимаемся контрабандой», — именно так начал свой рассказ директор компании MERIDA-KZ (бренд NOMAD) Марат Акынгазиев. Ведь, как он утверждает, 98% мирового производства построено на принципе сборки отдельных частей, заказанных в свое время на южноазиатском рынке. То есть на данный момент в мире просто нет велокомпаний, которые бы производили продукт от чертежа до готового велосипеда сами. Казахстанский бренд NOMAD можно считать частичным исключением.

Смотреть с оптимизмом в будущее компании
позволяет возросшая популярность
велосипедов в стране.

NOMAD был создан изначально в 2001 году Заурбеком Мизамбековым. На начальном этапе он занимался лишь импортом велосипедов MERIDA, но вскоре решил запустить свой собственный проект. Так в 2006 году появляется компания MERIDA-KZ, продвигающая уже казахстанские спортивные велосипеды NOMAD. Первоначальный капитал был финансирован холдингом «Сентрас»

и венчурным фондом инновационного развития. Сегодня же NOMAD уже имеет свою нишу на рынке, его узнают и, самое главное, признают. И, как говорит Марат Акынгазиев: «Мы надеемся, что наши дальнейшие планы позволят казахстанцам гордиться тем, что NOMAD — это казахстанский велосипед». «Наша продукция этого года намного качественнее и мощнее предыдущих лет», — признается Акынгазиев. На начальном этапе объемы производства ограничивались 500 практических велосипедов в год, сейчас же это 10 000 абсолютно новых моделей. Также стоит отметить, что бренд NOMAD в большей степени стал соответствовать их стандартам, не говоря уже о цене товара, который дешевле, чем сами европейские велосипеды. Но, как и положено любой компании, MERIDA-KZ тоже приходится преодолевать трудности. «Ограниченный бюджет остается проблемой для многих производителей в Казахстане», — отмечает Марат Акын-

газиев. Именно поэтому, по его словам, объемы производства NOMAD насчитывают лишь 10000 велосипедов в год, а ведь эта цифра может вырасти до 25 000 велосипедов. И, чтобы изменить эту ситуацию, г-н Акынгазиев предлагает ввести маркетинговые программы в поддержку казахстанских товаропроизводителей. Еще одна из трудностей — это ментальность потребителей: люди не ценят товары отечественного производства, руководствуясь ложными стереотипами. Именно поэтому отечественные товаропроизводители намерены убедить казахстанцев в обратном, доказав, что свое не обязательно значит плохое. Смотреть с оптимизмом в будущее компании позволяет возросшая популярность велосипедов в стране. По этому показателю мы опережаем даже другие страны СНГ. Неудивительно, что и сама команда NOMAD часто ездит на велосипедах, личным примером стараясь продвигать велокультуру в стране.

Так, NOMAD планирует создать условия, которые будут мотивировать казахстанцев кататься только на велосипедах отечественного производства, подать пример другим компаниям в развитии отечественных

Ограниченный бюджет
остается проблемой для
многих производителей
в Казахстане.

брендов. Ну и конечно, сделать все, чтобы материально-техническая база велоспорта в Казахстане была представлена техникой NOMAD.



ПРОДОЛЖЕНИЕ ЧИТАЙТЕ В ОКТЯБРЬСКОМ ВЫПУСКЕ
ЖУРНАЛА «РЕАЛЬНЫЙ БИЗНЕС КАЗАХСТАНА».

Шынар Руспаева

& МЕРОПРИЯТИЕ

Корпоративные путешествия
продолжаются

Ключевые покупатели и поставщики рынка бизнес-поездок обсудят вопросы создания политики бизнес-поездок, оптимизации расходов и повышения качества корпоративных путешествий в Центральной Азии.

16 октября 2013 года, Алматы, Казахстан. 29-30 октября этого года в Алматы состоится конференция Abacus корпоративные путешествия, АСТС 2013. АСТС 2013 — это крупнейшее событие по бизнес-поездкам в Центральной Азии, организуемое Abacus International, ведущим поставщиком решений и услуг индустрии туризма

в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Конференция проводится третий год подряд и становится местом встреч руководителей крупных казахстанских и иностранных компаний и их административных координаторов, ответственных за организацию деловых поездок, представителей основных поставщиков на

рынке авиа- и отельного бизнеса, а также экспертов индустрии туризма, оказывающих различные услуги корпоративным клиентам. В этом году конференция посвящена передовым международным практикам разработки и внедрения политик бизнес-поездок компаний, технологий оптимизации расходов и

повышения качества корпоративных услуг по организации командировок. Комментируя проведение конференции Abacus корпоративные путешествия, АСТС 2013, Павел Спицын, генеральный директор компании Abacus Central Asia, отметил: «Третий год подряд мы проводим конференцию, посвященную корпоратив-

ному туризму, и очень рады, что мероприятие все больше и больше пользуется интересом у игроков рынка. Анализируя опыт первых двух конференций, мы смело можем заявить, что казахстанский рынок деловых поездок перешел на качественно новый уровень. В этом году конференция посвящена вопросам создания политики бизнес-поездок компаний, оптимизации расходов и улучшения качества услуг в сфере делового туризма. Основная идея конференции — познакомить казахстанский рынок с международными практиками разработки и внедрения политик бизнес-поездок, продемонстрировать то, как можно оптимизировать расходы на командировки в компаниях и эффективнее управлять сотрудниками. В работе конференции примут участие зарубежные спикеры, которые поделятся своим опытом управления бизнес-поездками в

международных компаниях. Мы надеемся, что конференция внесет свою лепту в развитие индустрии путешествий, в том числе деловых поездок в Казахстане». В рамках конференции будет проведена выставка Abacus корпоративные путешествия, которая является уникальной площадкой для деловых переговоров по организации бизнес-поездок. В конференции ожидается участие более 300 делегатов из различных компаний крупного и среднего бизнеса.

& СПРАВКА

Более подробную информацию о конференции АСТС 2013 можно найти на сайте www.CorporateTravel.kz



& ДКБ-2020

С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ ДЕЛА



В отечественной бизнес-среде идет борьба не только капиталов, но и компетенций. Кто лучше умеет организовать свой бизнес, тот и обходит конкурентов. И все чаще бизнесмены убеждаются, что одной только интуиции, делового чутья сегодня недостаточно. Получить новые знания, найти вопросы на все вопросы и завязать полезные деловые связи предприниматели сегодня могут в региональных центрах обслуживания предпринимателей, которые открываются по всей стране в рамках программы «Дорожная карта бизнеса — 2020».

Большим спросом у бизнесменов пользуются программы и проекты «Бизнес-советник», «Деловые связи», сервисная поддержка предпринимателей. Все они направлены на то, чтобы начинающие предприниматели могли получить необходимые им знания и применить их на практике. Как отмечает управляющий директор

и член правления фонда «Даму» Габит Лесбеков, сегодня можно воочию наблюдать, как за последние годы увеличилась активность предпринимателей. «Радует, что интерес вызывают нефинансовые программы, где можно тоже получить много ценного и полезного. Взять, к примеру, двухдневные семинары «Бизнес-советник», с помо-

щью которых проводится бесплатное обучение начинающих предпринимателей. Когда мы в 2009 году только запускали обучение по данному курсу, доля открывавших свой бизнес составляла всего 3%. То есть наплыв людей был большой, но среди них встречалось мало тех, кто шел на обучение с четкой целью открыть свое дело. Сегодня мы

эту цифру довели до 8%. Это говорит о том, что качество этих курсов с каждым годом улучшается», — поделился в интервью «&» Габит Лесбеков. По его словам, за эти годы улучшился и состав желающих пройти обучение. Сейчас больше приходят те, кто уже имеет свой бизнес либо реальную перспективу его открыть. «То есть это потенциальные и действующие предприниматели, которые точно знают, какую информацию или знания они хотели бы у нас получить. Мы это видим благодаря своим масштабным исследованиям и мониторингу, которым подвергается весь перечень нефинансовых программ, реализуемых в рамках ДКБ-2020», — поясняет г-н Лесбеков. Как отмечают сами предприниматели, получение нефинансовой помощи в виде бесплатного обучения или консультаций профессионалов дает им возможность двигаться и расти дальше. По словам Радмилы Мингазовой, совладелец Клуба кулинаров Bon Appetit, важно с умом использовать открывающиеся возможности благодаря участию в программах и проектах «ДКБ-2020». Полтора года назад предпринимательница совершенно случайно встретила своего друга из Актобе, который по своим делам приехал в Алматы. Он рассказал ей, что в ЦОП в рамках «ДКБ-2020» можно получить бесплатные консультации. Не откладывая дела в долгий ящик, Радмила обратилась за консультацией в алматинский ЦОП, а затем записалась и прошла обучение по программе «Деловые связи». «Из всех нефинансовых проектов по программе «ДКБ-2020» мне больше всего нравится «Деловые связи». До этого я уже имела большой опыт обучения и курсов, но меня приятно порадовал уровень бесплатного обучения, предоставляемого в рамках государственной программы», — делится своим мнением предпринимательница.

По словам Радмилы Мингазовой, помимо полученных знаний ей по сей день помогают контакты предпринимателей и преподавателей, которые удалось получить во время обучения. «Это очень большая помощь, мы до сих пор контактируем с преподавателями, которые всячески стараются нам помогать своими советами и материалами. Так, например, сейчас у нас есть некоторые совместные программы по бизнесу с Генеральным консульством Венгрии. Отчасти это все стало возможным благодаря полученным связям во время участия в проекте «Деловые связи», — говорит Радмила Мингазова, добавляя, что для предпринимателя должны быть важны любые контакты, даже второй, третьей очереди, о которых иногда можно и не задумываться поначалу. «Именно поэтому я советую другим предпринимателям, которые посещают различные бизнес-мероприятия, больше общаться друг с другом и завязывать полезные контакты. Так как глубокое взаимодействие, которое я постоянно наблюдаю на занятиях, тренингах и семинарах, проводимых в рамках нефинансовой поддержки «ДКБ-2020», положительно отражается на бизнесе», — отметила предпринимательница. Директор ТОО «Деловой дом недвижимости» Аяжан Утеуова тоже поделилась в интервью «&» своими отзывами о возможности бесплатного обучения и консультаций в ЦОП. «Те азы, которые были даны во время обучения, в последующем привели к очень хорошему результату. Я начинала с ИП, сейчас это уже ТОО. Полученные знания помогли правильно выстроить работу и взять правильный курс на развитие», — отметила предпринимательница. Став в последующем участницей проекта «Деловые связи», Аяжан Утеуова смогла решить проблему поиска партнеров. Раньше, по ее

словам, на это мог уйти целый год, а проект позволил получить доступ к большому количеству предпринимателей, открытых к разного рода сотрудничеству. «С одними компаниями мы уже подписали меморандумы о сотрудничестве, с другими только собираемся. Например, во время стажировки в США мы нашли компанию, с которой активно обсуждаем создание совместного предприятия в Казахстане», — рассказала г-жа Утеуова, добавив, что подобные результаты есть практически у каждого участника проекта. «В проекте участвовало несколько однопрофильных с нами компаний, сейчас мы планируем работать с ними в партнерстве. То есть еще до поездки мы знали, что такие компании работают на рынке, но налаживать контакты никто из нас не пытался. Казалось, что в этом нет необходимости. Однако, узнав больше о деятельности друг друга, мы открываем для себя новые возможности, пытаюсь работать на рынке уже совместно», — поделилась предпринимательница. Также особо она отметила опыт, полученный во время стажировки в США. По ее словам, поездка, ставшая возможной благодаря проекту «Деловые связи», помогла понять, каким образом в дальнейшем следует выстраивать работу на казахстанском рынке. «Теперь мне не нужно тратить на это пять лет. Ведь я на примере иностранных компаний увидела, как можно построить нормальный конкурирующий бизнес, способный развиваться и приносить доход. Поэтому, по моему мнению, проект «Деловые связи» и другие обучающие программы в рамках ДКБ-2020 являются важной поддержкой предпринимательства, которая служит начинающим предпринимателям хорошей платформой для развития, позволяет учиться на ошибках других и не наступать на одни и те же грабли», — заключила предпринимательница.

Екатерина Корабаева

& ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Открыть свое дело поможет грант

В Казахстане полным ходом идет процесс создания нового класса предпринимателей. Чтобы помочь людям с предпринимательской жилкой и свежими идеями принять важное решение и открыть свой бизнес, в рамках программы «Дорожная карта бизнеса — 2020» государством предусмотрено выделение грантов (деньги, которые выдаются на безвозмездной и безвозвратной основе) на реализацию наиболее интересных проектов. И потому возможность начать свое собственное дело сегодня есть у каждого, кто имеет бизнес-идею, отличающуюся оригинальностью и новизной.

Одна из таких идей принадлежит начинающей предпринимательнице из Уштобе Лауре Азеновой. Жительница Каратальского района прошла обучение на курсах «Бизнес-советник» и решила выдвинуть на получение гранта от государства собственный проект, который предполагает открытие цеха по пошиву специальной одежды для инвалидов. Проект был оценен специалистами и выиграл грантовые средства по программе

«Дорожная карта бизнеса — 2020». Как рассказывает сама предпринимательница, все началось с ее увлечения шитьем, которое в последующем стало отправной точкой для создания собственного бизнес-проекта. Правильно подать идею по созданию уникального цеха и разработать свой бизнес-план Лауре Азеновой помогли консультанты Центра обслуживания предпринимателей, оказывающие бесплатные консультации в рамках «ДКБ-2020».

Результатом проделанной работы стала возможность производства собственных изделий под торговой маркой Gainey. На грантовые средства предпринимательница приобрела полное оснащение мастерской для пошива: швейное оборудование, оверлоки, гладильный стол, мебель, манекены, запас материалов. Сейчас в цехе работают шесть человек, которые уже выполняют первые заказы. По сути, предпринимательница смогла

предложить новый подход для улучшения качества жизни инвалидов. Дело в том, что телосложение людей, в особенности детей, больных ДЦП, имеет значительные отклонения от типовых фигур, и серийная одежда непригодна для этой категории потребителей. Ведь даже частичное несоответствие одежды размерам и форме детской фигуры может привести к замедлению роста, изменению формы тела, нарушению функций внутренних органов и кровообращения. Хороший выход из ситуации — это пошив специальной одежды для этой категории потребителей. Данные изделия конструируются и изготавливаются с учетом функциональных возможностей и потребностей инвалидов. Кроме того, предусмотрены различные вспомогательные средства и использование специальной фурнитуры и материалов со специфическими качествами. Так, например, в новом цехе был изготовлен стеганный непромокаемый мешок-пуховик для

мальчика из Талдыкоргана. Он не мог использовать мелкие детали, поэтому было решено вставить в застежки молнии специальные кольца. Парень очень рад и теперь самостоятельно выезжает на прогулки. «Я видела, как трудно одевать детей инвалидов, ведь для них одежда отдельно не производится. Она должна легко расстегиваться, сниматься, стираться. Быть легкой — у них мышцы слабые. С другой стороны — как у всех, яркой, модной», — рассказывает Лаура Азенова. Данный пример очень показателен и может побудить к действию тех, кто по тем или иным причинам пока не может запустить свой собственный бизнес-проект. У кого-то не хватает знаний и опыта, у кого-то нет стартового капитала или залога, чтобы взять кредит в банке на приобретение нужного оборудования. Помочь в этом может государство с помощью специальных грантов, которые выделяются на приобретение основных средств и

материалов, нематериальных активов, технологий, прав на франшизу, а также на расходы, связанные с исследовательскими работами и внедрением новых технологий. Правда, для этого нужно соблюсти несколько условий. Предприниматель должен произвести вложение собственных средств — не менее 20% от объема предоставляемого гранта, пройти регистрацию в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя в срок не более одного календарного года на момент подачи заявки. Обязательно и прохождение предпринимателями краткосрочного обучения на экспресс-курсах для начинающих предпринимателей «Бизнес-советник». Данные курсы, по словам самих предпринимателей, зачастую помогают не только получить нужные знания, но и сформировать саму бизнес-идею, с которой можно претендовать на грант.

Рахимбек Асанов

& BUSINESS EVENTS

ЧТО? Международная конференция InvestPro — Kazakhstan 2013



ГДЕ? В Алматы, Intercontinental Hotel
КОГДА? 26-27 ноября
ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ:

- Инвестиционный климат Казахстана — тенденции и перспективы
- Возможности для инвестирования в Европу и Азию
- Корпоративные решения по налоговому планированию и защите активов: Нидерланды, Люксембург, Австрия, ОАЭ, Лихтенштейн
- Lifestyle Management & Family Office. Private Banking and Wealth Management

СПРАВКА: InvestPro — Kazakhstan 2013 — это уникальная площадка для корпоративных коммуникаций, новые возможности для развития бизнеса, 20 докладов ведущих специалистов рынка, более 20 экспонентов (банки, юридические, инвестиционные, аудиторские, финансовые и девелоперские компании). Более 200 участников из 30 стран мира.

Дополнительную информацию можно получить по тел.: +38 044 501 78 49, +44 203 519 34 84 или e-mail: bc@bosco-conference.com www.bosco-conference.com

ЧТО? Мастер-класс проекта «РЕСУРСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА» Делового клуба BOSS «СЕКРЕТНЫЕ «ФИШКИ» МИЛЛИОНЕРОВ. Как увеличить прибыль на 100% за 3 месяца?»

ГДЕ? В городе Алматы. Информация и регистрация на странице <http://mf.r2biz.pro/>
КОГДА? 24 октября в 19:00

СПРАВКА: за 1,5 часа вы вооружитесь набором практических, проверенных инструментов. Постално внедрив подходящие для вашего бизнеса технологии, вы получите надежную систему постоянного увеличения прибыли.

Дополнительная информация и бронирование мест по тел.: +7 777 483 13 80, +7 (727) 329-52-84



ЧТО? Третий съезд сообщества ИТ-менеджеров

ГДЕ? Intercontinental Hotel Almaty, ул. Желтоксан, 181
КОГДА? 30 октября
В ПРОГРАММЕ СЪЕЗДА:

- Будущее ИТ Казахстана
- Опыт ИТ-аутсорсинга в казахстанских компаниях
- Обзор казахстанского ИТ-рынка
- Роль СIO 3.0
- Общение с коллегами и обмен опытом.

К УЧАСТИЮ ПРИГЛАШАЮТСЯ:

- ИТ-директора
- технические директора
- руководители ИТ-департаментов
- ИТ-менеджеры.

СПРАВКА: участие в съезде возможно только при предварительной регистрации и получении электронного подтверждения от IDC. Заявки принимаются до 28 октября 2013 года.

Дополнительная информация на сайте ca.idc.com/itmgrs_2013

ЧТО? Мини-конференция «Быстрые результаты в бизнесе»

ГДЕ? Гостиница GrandAicer, онлайн по всему Казахстану
КОГДА? 23 октября, 15:30-19:00

СПИКЕРЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

Майкл Эгглотн, председатель правления АО «Евразийский банк»
Рамиль Мухаряпов, основатель и руководитель Chocolife.me
Андрей Галунин, бизнес-консультант, руководитель консалтинговой компании «Колесо баланса»
Инна Кравченко, руководитель Центра коучинга Инны Кравченко
Алия Дикомбаева, бизнес-тренер, владелец Exclusive Education
Елена Тайматова, актриса, коммерческий директор театра «Дом Q».

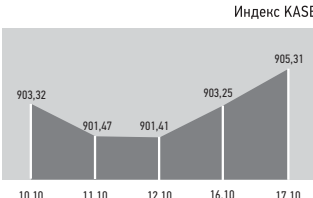
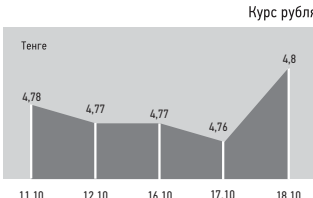
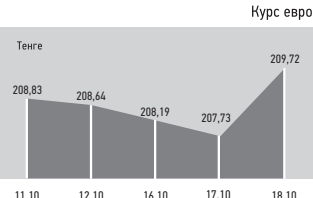
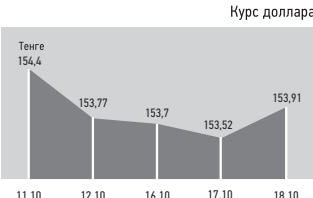
ОРГАНИЗАТОРЫ: Казахстанская ассоциация предпринимателей «КАЗКА», «Колесо баланса», Ассоциация семейного бизнеса.

СПРАВКА: целью конференции является не получение дохода спикерами и организаторами, а желание поделиться работающими технологиями, способными улучшить качество казахстанского бизнеса, потому участие в конференции условно бесплатное: 3900 тг. при регистрации до 18 октября и 5900 тг. при регистрации с 19 по 23 октября.

Дополнительную информацию можно получить по телефонам в Алматы : +7(727) 245 51 83, +7 701 963 12 79, 317 56 54, e-mail: info@aba.kz, info@galunin.com или здесь: <http://aba.kz/fast-results/>

ФИНАНСЫ

& КОТИРОВКИ



& ПЕРСПЕКТИВА

УСИДЕТЬ В ОДНОЙ ЛОДКЕ

Наше государство и бизнес уже давно пытаются найти точки соприкосновения, чтобы начать реализовывать совместные проекты. Только вот успешного тандема так и не сложилось. По мнению экспертов, отчасти низкая заинтересованность в том или ином проекте была обусловлена в отсутствие финансовой привлекательности для бизнеса. Однако сегодня есть все предпосылки изменить ситуацию — внесены изменения в законодательство, предусмотрены новые виды контрактов. О том, как в Казахстане будут реабилитировать идею государственно-частного партнерства (ГЧП), в своем интервью «&» рассказал заместитель председателя правления АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» Галымбек Мамраев.



Как вы оцениваете развитие государственно-частного партнерства в Казахстане?

Анализ прежнего опыта привел нас к тому, что в первую очередь должно произойти институциональное развитие, следствием которого станет широкая практика применения ГЧП в развитии инфраструктуры.

Объективно казахстанский портфель реализованных проектов невелик и насчитывает всего три проекта, из которых только два мы сегодня можем назвать успешными — это реконструкция и эксплуатация аэропорта в г. Актау и строительство и эксплуатация межрегиональной линии электропередачи Северный Казахстан — Актюбинская область. Остальные проекты либо проблемные, либо были исключены из перечня ГЧП-проектов по объективным причинам. Нужно понимать, что все эти проекты стартовали в начале и середине 2000-х годов, когда в Казахстане не было соответствующего правового поля, достаточной аналитической базы, специалистов в области ГЧП. Поэтому сейчас, когда мы проводим большую работу по институциональному

развитию ГЧП, мы учитываем ошибки прошлых проектов, чтобы не допустить их впредь.

По нашему законодательству инициаторами проектов ГЧП могут выступать только областные акиматы и центральные государственные органы. Еще два года назад мы поднимали вопрос о низкой активности регионов, полном непонимании ими важности и необходимости внедрения ГЧП в практику на региональном уровне и, как следствие, нежелании работать в рамках ГЧП. Однако уже в 2012 году картина начала заметно меняться. Только в прошлом году мы получили 18 концессионных предложений из 6 областей и города Астаны, в 2013 году эта цифра достигнет показателя 30. Безусловно, до сих пор качество разрабатываемых на региональном уровне документов по ГЧП во многом остается низким, но это решаемая проблема, и мы над ней работаем, проводя постоянное обучение, разрабатывая новые методические рекомендации и совершенствуя процедуры прохождения всех этапов подготовки проектов ГЧП.

В целом в портфеле потенциальных проектов ГЧП сегодня насчитывается более 20 проектов на сумму порядка \$1,4 млрд в таких отраслях, как транспорт, образование, здравоохранение, водоснабжение и развитие городской инфраструктуры. Думаю, что при условиях, сложившихся на новом законодательном поле по ГЧП, эти проекты смогут из стадии «потенциальные» перейти в «реализуемые» уже в перспективе 3 лет.

Вы упомянули о том, что портфель реализованных проектов пока невелик. На ваш взгляд, почему идея ГЧП пока не получила должного развития в нашей стране? Как ее можно реабилитировать?

Объективно еще в начале этого года существовал целый ряд барьеров, снижающих динамику развития ГЧП как инструмента эффективного развития инфраструктуры в нашей стране. Во-первых, это

отсутствие квалифицированных кадров по вопросам ГЧП. Кроме того, на региональном уровне есть серьезная потребность в проведении постоянного обучения и консалтинга по вопросам развития ГЧП, поиску новых проектов, проведению реальных маркетинговых замеров для таких проектов, необходимо создание региональных центров ГЧП. На местах люди более полно владеют реальной ситуацией, знают различные нюансы, которые невозможно увидеть, сидя в Астане, но которые могут оказать существенное влияние при структурировании проектов. Кроме того, сегодня Казахстанский центр ГЧП официально уполномочен проводить только экспертизу проектов ГЧП, а потребность в поиске и определении новых проектов, их проработка на местах осталась открытым вопросом.

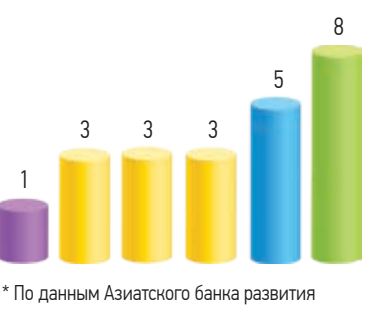
Еще одним барьером является длительность процедур прохождения проектов ГЧП. Хотя следует отметить, что мы не отстаем в этом вопросе от успешной мировой практики, где на структурирование проектов уходит 2-3 года. После всех мер, которые мы предпринимаем, процедура от подготовки проектов ГЧП до подписания контракта будет занимать от 1 до 1,5 года.

Как на улучшении ситуации, по вашим ожиданиям, скажется Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по внедрению новых форм государственно-частного партнерства и расширению сфер их применения», который был подписан в июле этого года?

Новый закон существенно улучшил климат ГЧП в Казахстане. Принятые изменения в законодательстве позволят обеспечить распределе-

Портфель потенциальных проектов ГЧП по секторам на 2013 год:

- Транспорт – 3
- Образование – 3
- Городская инфраструктура – 8
- Здравоохранение – 5
- Пенитенциарная система – 1
- Водоснабжение и водоотведение – 3



ние рисков при инвестировании в капиталоемкие объекты. При этом произойдет существенная разгрузка государственного бюджета, и ракурс бюджетной политики будет перенесен на реализацию проектов социального значения в области здравоохранения, образования, коммунального хозяйства и транспорта. Установление эффективных методов управления объектами государственной собственности путем привлечения к данной работе частного капитала.

Новый закон теперь позволяет нам использовать новые виды контрактов ГЧП при реализации инвестиционных проектов в области науки, высоких технологий, а также создает привлекательные условия для частного сектора, которые привнесут через проекты ГЧП лучшие мировые практики управления, квалифицированные кадры и новые технологии, не говоря уже об инвестиционном капитале.

Екатерина Корабаева

& ТЕНДЕНЦИЯ

Когда польза и выгода совместимы

Социально ориентированные компании выгодно отличаются на фоне других. К ним больше доверия, да и потребитель относится более благосклонно. О добровольном вкладе казахстанского бизнеса в развитие общества говорили в рамках недели корпоративной социальной ответственности, организованной Центром взаимодействия бизнеса и общества (Центр ВБО).

Оказалось, что в Казахстане корпоративная социальная ответственность (КСО) пока не сильно распространена в отечественных компаниях. КСО в нашей стране

услуги и товары. Вторые обучают студентов, выделяют гранты, занимаются очисткой воды, реализуют так называемые экологические проекты.

А между тем в современном мире заниматься социальными проектами, особенно для компаний с большими оборотами, вполне естественно. На этом как раз и акцентировал внимание в своем интервью «&» секретарь рабочей группы при администрации президента Украины по разработке национальных стратегий КСО и президент Центра взаимодействия бизнеса и общества (Центр ВБО) Ростислав Куринько. По его словам, реальность такова, что бизнес и власть, реализуя различного рода социальные проекты, не прибегают к координации своих действий. «Нет эффективности использования средств, мониторинга, общественной подотчетности и социального диалога», — делится эксперт.

По его мнению, раз КСО позволяет правильно выявлять реальные проблемы и потребности общества, то и решать их нужно посредством приглашения к диалогу всех сторон.

Положительным моментом, по его словам, является то, что в Казахстане некоторые организации, в том числе и национальные компании, начинают учиться слушать и слышать своих стейкхолдеров. «Однако очевидно, что по-прежнему отсутствует координация между властью и бизнесом в определении совместных глобальных целей. Это портит картину, несмотря на наличие множества хороших проектов. Но если правильно поставить цель, то можно будет заявить о Казахстане как о стране-лидере во многих социальных проектах. Кроме того, я считаю, что Казахстан находится на стадии разработки стратегии КСО со своей, особой

В современном мире заниматься социальными проектами, особенно для компаний с большими оборотами, вполне естественно.

спецификой», — заключил эксперт.

В свою очередь руководитель PR-службы национальной компании «Витмарк-Украина» Андрей Крень, выступивший спикером на

Казахстан находится на стадии разработки стратегии КСО со своей, особой спецификой.

неделе КСО в Казахстане, поделился своим украинским опытом и мнением о наших компаниях: «Исходя из тех проектов, которые я сегодня увидел, во главу угла можно поставить желание компаний реализовать свои бизнес-задачи. При этом я вижу, что компании учитывают интересы всех своих стейкхолдеров. Но мне кажется, что казахстанский бизнес, возможно, еще не понял всей значимости корпоративных социальных проектов. Не могу сказать, что недостаточно профессионализма, возможно, у собственников компаний нет понимания того, что при реализации подобных проектов компания может получить экономическую выгоду».

Как поясняет эксперт по концепции КСО, компания всегда должна ставить во главу угла те выгоды, которые может получить бизнес от реализации того или иного проекта, не забывая при этом учесть выгоду остальных стейкхолдеров.

Рабига Абдикеримова

Партнерство в фокусе ВВП

Взаимодействие
Бизнеса и власти
Потребительские инновации

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

23 по 25 октября, 2013 года, город Алматы

eurasian PREvent
INSTITUTE OF INNOVATION

EURASIAN CONGRESS

Организатор

РЕНЕССАНС
тренинговое агентство

При поддержке

1. Пленарное заседание:
Фасилитированная сессия "HR & PR партнерство в фокусе ВВП".

2. Мастер классы
Как построить заинтересованный диалог: практические инструменты. Управление эмоциями при построении корпоративной культуры. Личный брендинг.

3. Секции:
HR&PR партнерство во внутренних и внешних коммуникациях ВВП в кейсах компаний.

4. Интенсивные тренинговые дни
Тема: Технологии инновационных решений.
Тема: Правила и ритуалы построения корпоративной культуры.

Спикеры из Казахстана, Узбекистана, России и Германии

Подробнее на www.hr-congress.kz, www.pr-event.kz
Тел.: 267-78-38, 267-78-69
Facebook: <https://www.facebook.com/rns.forpress>
Twitter: [rns_kz](https://twitter.com/rns_kz)

СБЕРБАНК

РЕШЕНИЕ ЗА **3** ДНЯ

БИЗНЕС-ЭКСПРЕСС для МСБ

КРЕДИТЫ

☎ 5030 sberbank.kz

ЧТО МЫ СОХРАНИМ В «ПАМЯТИ»?



Представитель Kingston на Украине и в странах СНГ Дмитрий Романенко – о первых шагах казахстанцев в облаках, индустрии онлайн-игр и ответственности взрослых за распространение игромании.

На ваш взгляд, какие рынки стран СНГ будут быстро расти?

Если брать по темпам роста, то Казахстан занимает одну из лидирующих позиций. Здесь рынок еще недостаточно насыщен. Также Беларусь будет активно расти. По данным IDC, в Казахстане ВВП на душу населения составляет \$15 000, а расходы на IT-продукцию — \$62. В Беларуси соответственно — \$18 000 и \$60. Грузия растет хорошо, но, к сожалению, там низкий ВВП.

Как вы считаете насыщенность рынка? Следите, насколько активно люди пользуются устройствами хранения данных?

В данном случае я говорю обо всем IT-рынке и сравниваю с насыщенными рынками. К примеру, на Украине ВВП на душу населения составляет \$10 000, траты — \$64. Получается, ВВП в полтора раза ниже, чем в Казахстане, а расходы на IT — выше.

Вы рассчитываете на рост казахстанского рынка, но в то же время тенденции быстро меняются. Что если люди станут активно уходить в облако и там хранить данные?

Рынок действительно быстро меняется. Но мы всегда к этому готовы. Про Казахстан могу точно сказать: еще рано говорить о полном переходе в облака. Мышление и менталитет наших людей, имеющих советское прошлое, таковы, что нашему человеку спокойнее иметь что-то конкретное у себя в руках, в кармане, в столе. Ему важно чувствовать, что его вещь — здесь, рядом с ним. Думаю, что должно смениться несколько поколений, чтобы люди на постсоветском пространстве переосмыслили и поняли, что хранение данных в виртуальном пространстве может быть достаточно безопасным.

Но ведь люди хранят в облаке фильмы, фотографии. Это же не секретные документы. Понятно, что бухгалтерские отчеты там никто хранить не будет.

Чтобы говорить о хранении фильмов и фотографий в облаке, нужно постоянно иметь широкополосный доступ к Интернету. На текущий момент это является одним из ограничивающих факторов.

В Казахстане, к счастью, 4G уже запущен.

В этом плане вы однозначно находитесь впереди Украины. У нас даже 3G предлагает пока только один оператор. И покрытие оставляет желать лучшего.

Вот я об этом и говорю, что возможности облаков растут, доступ к быстрому Интернету тоже расширяется. Скоро все мобильные операторы в Казахстане внедрят у себя 4G.

Облако не исключает применения устройств хранения данных. Можно аналогичным образом спросить: а когда SSD-накопители вытеснят жесткие диски? Да никогда. SSD-накопители являются не заменой жесткого диска, а его дополнением, апгрейдом для повышения производитель-

ности компьютера. Точно так же и здесь — облака могут частично отобрать долю рынка хранения данных, но полностью вытеснить те же флешки не смогут. Другое дело, что процентное соотношение хранения между облаками и локальными устройствами будет меняться. Также хочу обратить внимание, что в Европе «железо» составляет 50% всего IT-рынка. На Украине — почти 90%. Рынок стран СНГ будет меняться — доля «железа» будет падать, доля IT-услуг будет расти. Kingston всегда адаптировался к изменениям рынка и будет продолжать это делать. Потребление флеша стало немного падать, мы знаем, что современные смартфоны не имеют даже слотов для карт памяти. Но смартфоны все равно имеют память внутри. И сейчас мы производим чипы памяти для смартфонов HTC. Kingston трансформировался и предлагает то, что нужно рынку. Другой пример — мы дополняем наши накопители возможностью выходить в Интернет.

Мышление и менталитет наших людей, имеющих советское прошлое, таковы, что нашему человеку спокойнее иметь что-то конкретное у себя в руках, в кармане, в столе. **Ему важно чувствовать, что его вещь — здесь, рядом с ним.**

Одни из ваших партнеров в Казахстане — компании, которые делают локальную сборку компьютеров. Такие как «Алсер», «Логиком». В то же время потребление стационарных компьютеров снижается. Ожидаете падения спроса на ваши жесткие диски со стороны данных производителей?

Да. Но спрос на SSD-накопители растет.

Если бы в Казахстане начали собирать смартфоны, ноутбуки или планшеты, продажи которых непрерывно растут, тогда другое дело.

Как я говорил, Kingston предоставляет устройства для апгрейда. Любой ноутбук или десктоп практически должен иметь SSD-накопитель в качестве дополнения. То есть мы находим те ниши, которые не просто позволяют нам находиться на плаву, но и даже наращивать свой бизнес. Сейчас мы вышли на рынок игровых устройств. Начали производить игровые гарнитуры, в будущем предложим игровые мыши, клавиатуры и т. д. Игровая индустрия быстро развивается, мы хотим предложить продукцию, которая покроет нарастающий спрос.

Как вы оцениваете потенциал рынка компьютерных игр СНГ и Казахстана в частности? Как развивающиеся рынки ведут себя в этой новой индустрии?

Достаточно сложный вопрос. На днях мы разговаривали с одним из локальных сборщиков, задавали тот же самый вопрос. И получили ответ, что этот рынок в Казахстане абсолютно не развит, и он является для этой компании сейчас

одним из важных направлений бизнеса.

Что это за компания? «Алсер».

Она собирается заниматься разработкой компьютерных игр?

Нет. «Алсер» собирается заниматься развитием игровой индустрии в Казахстане. Во всем мире набирает популярность киберспорт. Рано или поздно, думаю, он будет добавлен в программу олимпийских видов спорта. Бюджеты соревнований по киберспорту составляют миллионы долларов. Во многих странах формируются локальные команды.

Казахстанские компании хотят создавать здесь команды?

Собирать и поддерживать такие команды.

Поддерживать как? Наградами?

Выступать спонсорами команд. Например, Kingston является спонсором множества команд во

ное сообщество геймеров в Казахстане, то, думаю, что мы будем его поддерживать.

Надо, наверное, сначала сформировать это сообщество.

Оно есть. При текущем развитии Интернета в вашей стране эти люди общаются между собой, просто мы можем этого не знать. Есть международные форумы игроков, киберспортсменов. Есть трансляции футбольных матчей, точно так же есть трансляции компьютерных игр — можно посмотреть, как играют профессионалы, учиться у них. Уверен, что на форумах сидят и казахстанцы.

Получается, нужно поднять уровень местных игроков, сформировать команды, спонсировать их.

Возможно, точнее, я даже верю, что у вас есть очень одаренные киберспортсмены, которые могут составить конкуренцию мировым звездам. Для того чтобы это произошло, нужен правильный менеджмент команд — сформировать команду, создать для нее тренировочную базу и предоставить ей большие возможности для участия в соревнованиях международного уровня.

Я знаю, что в Казахстане есть разработчики локальных игр. Как вы думаете, насколько перспективно это направление?

Думаю, что локальные разработчики — это всегда хорошо. Многие из них сидят на авторсинге для западных компаний. Мы сейчас сотрудничаем с белорусскими разработчиками одной из самых популярных онлайн-игр — World of Tanks.

Насколько сложно продвигать компьютерные игры, если у родителей зачастую негативное отношение к тому, что их дети постоянно просят купить за своими гаджетами?

Знаете, этот вопрос лучше адресовать к разработчикам компьютерных игр.

Но вы-то тоже участвуете в их продвижении, занимаясь производством аксессуаров.

Скажу так: у меня самого есть ребенок, которому 10 лет. У нас с женой порой возникает спор — нужно ли ему играть в компьютерные игры или не нужно. Одно точно нельзя отрицать — онлайн-игры стали трендом нового поколения. Если современный ребенок не играет в компьютерные игры, то ему фактически не о чем общаться со сверстниками. Да, безусловно, это увлечение должно быть под контролем взрослых, потому что игромания — это одна из разновидностей болезни, которая грозит стать чумой столетия.

Игра становится наркотиком. Люди тратят деньги на новые доспехи для своего героя...

Как правило, тратят деньги взрослые люди, которые зарабатывают. Что касается детей, то здесь важно ограничить то время, которое они уделяют виртуальному миру. Зависимость от игры возникает из-за того, что у ребенка стираются

границы между миром виртуальным и реальным.

Как это сделать? Вам это удастся?

Да, мне это удастся. Во-первых, я могу управлять материнской платой компьютера моего сына из любой точки мира через свой смартфон. Я могу выключить компьютер в любой момент, могу заблокировать доступ. Для моего ребенка возможность играть — это скорее награда за то, что он выполнил свои обязанности дома и в школе.

Ребенка не раздражает, когда вы на самом интересном месте вдруг выключаете компьютер?

Дело в том, что я сам несколько лет назад сильно увлекался онлайн-играми, знаю, что это такое. Я понимаю, что происходит в данный момент на игровом поле, и не прерываю ребенка в важные для него моменты. Для меня важно сохранить с ним дружеские отношения. Это самое важное — умение сохранить отношения, объяснить, почему нельзя сидеть за компьютером с утра до ночи. Некоторые взрослые могут запросто выдернуть вилку из сети, это не совсем корректно.

А вы контролируете, какими играми ваш ребенок увлекается? Смотрите, чтобы не было насилия, жестокости? Чтобы игры развивали?

Дело в том, что большинство игр имеют тот или иной уровень насилия.

Ну да, это экшен, он создает интерес.

И ребенок может пойти в компьютерный клуб или к другу. Поэтому запретить такие игры я не могу. Моя задача сделать так, чтобы ребенок понимал, что игра — это виртуальный мир, и ни в коем случае нельзя переносить его жестокость в реальный мир.

Но все равно ведь переносят.

Дети сами по себе жестоки. Даже в те времена, когда не было онлайн-игр, дети могли подшутить над сверстником, который имеет какие-то отклонения. Поэтому не стоит все валить на игры. На первом плане — отношение родителей к ребенку. Если взрослые имеют хорошее воспитание и могут передать его своему ребенку, то он плохого делать не будет. Если подросток, как в США это нередко происходит, пришел в школу и начал стрелять по детям, значит, он недополучил любви, до него не было никому дела.

Но все-таки игры построены на экшен, крови, насилии, чтобы подбросить адреналина в кровь игрокам. Вы не опасаетесь, что со временем игровая индустрия займет такое же место в жизни общества, что и казино, табачные компании, производители алкоголя, чьи услуги и продукция ограничены в распространении?

Мы не создаем игры — это важное отличие нашей компании. Продукцию Kingston можно использовать как для изучения языков и рисования картин в Photoshop, так и для игровых развлечений. К тому же я

не думаю, что игровая индустрия может быть отнесена к разряду вредных для общества. Недавно произошла одна интересная история — мой ребенок позвонил мне и говорит: «Меня пригласили на день рождения к девочке, позови маму, она ведь тоже девочка». А сын в ответ: «Нет, мама — взрослая девочка, она не понимает маленьких девочек». Мне пришлось самому углубиться в эту тему, и я поговорил со знакомыми, у которых есть дочь одного возраста с моим сыном. И понял одну вещь — если раньше популярными были куклы, похожие на людей, скажем, Барби, то сейчас в моде разные монстры. Эти куклы похожи на вампиров, для нас, родителей, они выглядят непривлекательно. Я был в шоке. «И вот это надо подарить ребенку?» — возник у меня естественный вопрос. Оказывается, девочки их наряжают, считают своих кукол вполне симпатичными. То есть весь мир, как мне кажется, сейчас сильно интересуется темной стороной, эталон красоты стал несколько другим. Но это не значит, что в этом виноваты игры, или только они. Посмотрите телепрограммы — новости или современные мультфильмы. Если мы закроем детям доступ к играм, то они будут больше смотреть телевизор. А что там? Где-то кто-то кого-то убил, где-то война, где-то демонстрацию разогнали слезоточивым газом. Кругом насилие.

Скажем так: игры еще больше омрачают нашу действительность.

Игры бывают разные. Есть замечательные стратегии, где нужно заниматься развитием цивилизаций.

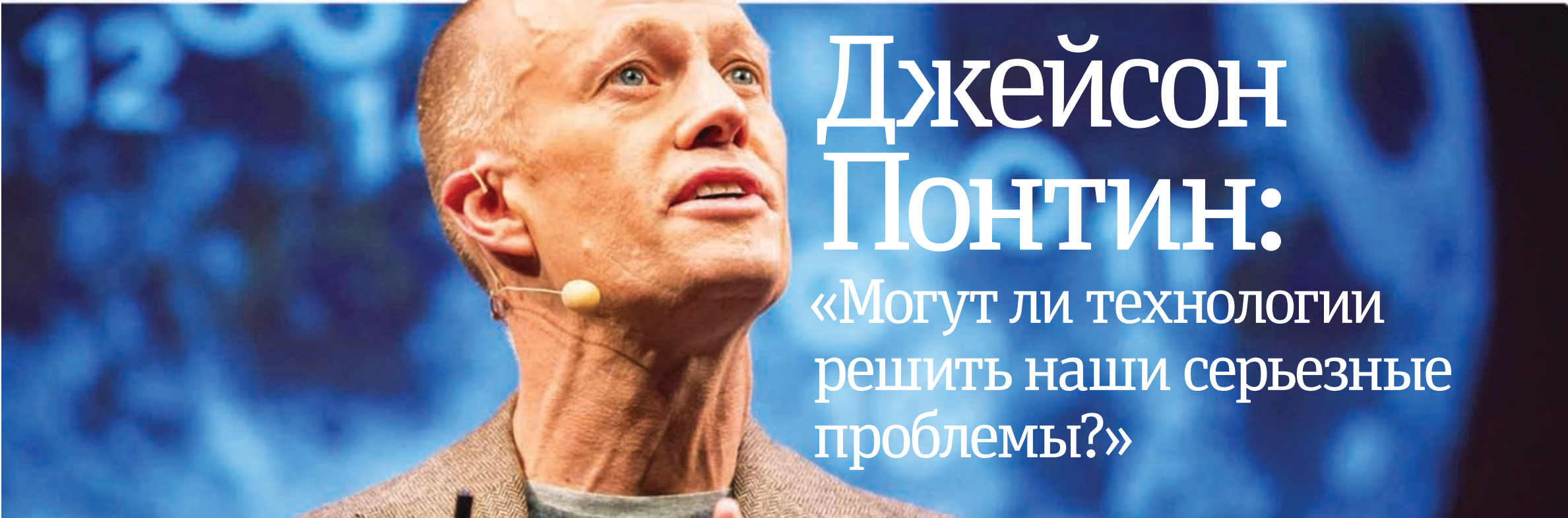
К сожалению, развивающие игры не столь популярны, как стрелялки.

Это уже зависит от уровня интеллектуального развития ребенка. Стрелялки не требуют умственного напряжения, они больше предназначены для снятия стресса.

В бизнесе есть такое понятие, как корпоративная социальная ответственность. Я надеюсь, что компании, которые так или иначе вовлечены в индустрию онлайн-игр, будут популяризировать светлые и умные игры.

Я тоже на это сильно надеюсь, потому что это наши дети, а не чужие, играют в компьютерные игры. И у их производителей есть дети. Безусловно, за тем, в какую сторону развивается игровая индустрия, надо внимательно следить. Но еще раз хочу сказать, что ответственность в большей степени лежит именно на разработчиках игр, а не на производителях периферийных устройств. И самое важное — очень большое значение имеет отношение родителей и учителей к детям. Мы, взрослые, можем научить подрастающее поколение правильному, доброму и высокому.

Спасибо за интервью!



Джейсон Понтин: «Могут ли технологии решить наши серьезные проблемы?»

В 1969 году Базз Олдрин совершил историческую высадку на Луну, которая ознаменовала собой прыжок всего человечества в эру технологических возможностей. Грандиозная сила технологий должна была быть использована в решении наших больших проблем. Мы не успели опомниться, как на дворе новая эпоха. И что же изменилось? Неужели мобильные технологии — это все, что мы можем показать сами себе? Журналист Джейсон Понтин попытался поближе взглянуть на все сложности, с которыми мы столкнулись, пытаясь эффективно использовать технологии для решения действительно важных проблем.

Мы справились с большими проблемами. 21 июля 1969 года Базз Олдрин выбрался из лунного модуля корабля «Аполлон-11» и спустился к Моря Спокойствия. Армстронг и Олдрин были одни, но их присутствие на серой поверхности Луны являло собой конвульсивное, совместное усилие.

Программа «Аполлон» была величайшей мобилизацией мирного времени в истории США. Чтобы добраться до Луны, НАСА затратило около 180 миллиардов долларов по сегодняшним меркам, или 4% федерального бюджета. Программа «Аполлон» дала рабочие места 400 тыс. людей и потребовала совместных усилий 20 тыс. компаний, университетов и правительственных агентств. Были случаи гибели людей, включая команду корабля «Аполлон-1». Но прежде чем программа «Аполлон» закончилась, 24 человека слетали на Луну. 12 пролились по ее поверхности, одним из которых был Олдрин. После смерти Армстронга в прошлом году сейчас он самый старший.

Так почему же они полетели туда? Они не так-то много принесли обратно: 380 кг старых скальных пород и кое-что, чему позднее 24 астронавта придали особое значение, — новое ощущение крошечности и хрупкости нашего общего дома. Почему же они туда полетели? Если отвечать цинично, потому, что президент Кеннеди захотел показать Советскому Союзу, что у его страны ракеты лучше. Но слова самого Кеннеди в Университете Райса в 1962-м дают более точный ответ.

«Но почему, спросит кто-нибудь, Луна? Почему мы выбрали ее в качестве цели? Они также могут

спросить: зачем взбираться на самую высокую гору? Зачем 35 лет назад мы перелетели через Атлантический океан? Почему Райс выбрал Техас? Мы решили полететь на Луну. Мы решили полететь на Луну в этом десятилетии, а также совершать другие поступки не потому, что их легко совершить, а потому, что трудно», — выступал Джон Ф. Кеннеди.

Для современников «Аполлон» был не только победой Запада над Востоком в холодной войне. В то время сильнейшей эмоцией было удивление необыкновенной мощи технологии. Они полетели, потому что это был серьезный поступок. Высадка на Луну произошла в контексте долгих серий технологических триумфов. Первая половина XX века изобрела конвейер и самолет, пенициллин и вакцину от туберкулеза. В середине XX века полиомиелит был побежден, а оспа уничтожена. Казалось, что сама по себе технология обладает тем, что в 1970 году Элвин Тоффлер назвал «ускоренным толчком». На протяжении всей человеческой истории мы не могли передвигаться быстрее лошади или парусной лодки, но в 1969 году команда корабля «Аполлон-10» пролетела 40 233 км за час.

С 1970 года человечество не раз возвращалось на Луну, но никто не путешествовал быстрее, чем экипаж космического корабля «Аполлон-10». Однако жизнерадостный оптимизм по поводу всемогущества технологий испарился, когда наступили серьезные проблемы, которые, как нам казалось, технологии смогут решить. Например, освоение Марса, создание чистой энергии, победа над раком или проблема

голода на планете. Эти проблемы кажутся теперь неразрешимыми.

Я помню, как наблюдал за вертикальным взлетом «Аполлона-17». Мне было 5 лет. Моя мама сказала, чтобы я не глазел так сильно на огненный выхлоп ракеты «Сагури-5». Я смутно знал, что это был последний полет на Луну, но я был абсолютно уверен в том, что Марс будет колонизирован в ближайшем будущем.

Но потом выражение «Что-то произошло с нашими технологическими возможностями в решении больших проблем» стало афоризмом. Вы слышите это все время. Такое чувство, что, если инженеры переключили наше внимание на такие банальные игрушки, как iPhone, приложения и социальные медиа или алгоритмы, ускоряющие автоматизированную торговлю, то с оставшимися проблемами все в порядке. Инженеры улучшили и обогатили наши жизни. Но они не решили серьезные проблемы человечества.

Что же произошло? Есть довольно субъективное объяснение Силиконовой долины, которая соглашается, что нынешние компании менее амбициозны в финансировании в отличие от прошлых десятилетий, когда финансирование осуществляли Intel, Microsoft, Apple и Genentech. Силиконовая долина говорит, что рынки виноваты в специфическом стремлении венчурных капиталистов навязывать предпринимательство. Силиконовая долина говорит, что венчурные инвестиции переключились с финансирования основополагающих идей на финансирование второстепенных проблем. Или даже

мнимых проблем. Но мне кажется, что такого объяснения недостаточно. Оно скорее объясняет, что с Силиконовой долиной что-то не так. Даже если предположить, что венчурные капиталисты вкладывались в достаточно рискованные проекты, их инвестиции были небольшими. Небольшие инвестиции, предлагаемые капиталистами, существуют на протяжении 10 лет. Венчурный капитал всегда боролся с инвестированием в такие перспективные технологии, как энергетика, для развития которой необходимы большие вложения и польза от которой будет ощутима продолжительное время. Венчурный капитал никогда, никогда не финансировал технологии для решения серьезных проблем, коммерческая ценность которых не проявляется сразу. Однако причины, по которым мы не можем решить серьезные проблемы, более сложны и более фундаментальны.

Иногда мы предпочитаем не решать серьезные проблемы. Мы бы могли полететь на Марс, если бы захотели. У НАСА даже есть разрабатанный план. Но полет на Марс имел бы политическую подоплеку с обширными последствиями, и поэтому этого никогда не случится. Мы не хотим лететь на Марс, потому что все думают, что есть более важные вещи, которые необходимо делать тут, на Земле.

Иногда мы не можем решить серьезные проблемы, потому что наша политическая система несовершенна. Сегодня менее 2% потребления мировой энергии мы получаем за счет таких высокотехнологичных возобновляемых источников, как солнечная энергия, ветер и био-

топливо. Менее 2%. Причина этого сугубо экономическая. Уголь и природный газ дешевле, чем солнечная энергия и энергия ветра. Нефть дешевле, чем биотопливо. Мы хотим альтернативных источников энергии, которые могут быть конкурентоспособными в цене. Так не бывает. Сейчас инженеры, лидеры бизнеса и экономисты согласны в том, что национальная политика и международные договоры могут спровоцировать развитие альтернативной энергетики, главным образом значительно увеличив затраты на исследования и развитие традиционных источников энергии, а также повысив цены на углеводороды. Однако нет надежды, что в современном политическом климате, который мы сможем наблюдать в энергетической политике США или в международных договорах, мнение будет единодушным.

Иногда серьезные проблемы, решение которых может лежать в области технологий, оказываются вне этой области. Голодающие давно это поняли, став причиной провала продуктовой поддержки. 30 лет исследований показали нам, что голодающие — это политический кризис, который катастрофически повлиял на распределение еды. Технологии могут улучшить такие вещи, как сбор урожая, системы хранения и транспортировки пищи, но голодающие будут существовать, пока существуют плохие правительства.

И, наконец, иногда мы избегаем серьезных проблем, потому что не хотим по-настоящему вникать в них. Президент Никсон объявил войну раку в 1971 году, но вскоре мы открыли различные формы рака,

большинство из которых чрезвычайно устойчивы к лечению. И это только на протяжении последних 10 лет, когда эффективная и жизнеспособная терапия стала казаться реальностью. Серьезные проблемы очень сложно решить.

Неправильно утверждать, что мы не можем решить их с помощью технологий. Мы можем, мы должны, но с условием, что должны присутствовать 4 элемента: политические лидеры и общественность должны быть заинтересованы в решении проблемы, организации должны поддерживать такие решения, проблема действительно должна лежать в области технологий. И мы должны понимать это.

Миссия «Аполлон», которая стала чем-то вроде метафоры, описывающей потенциал технологии в решении проблем, соответствовала этим критериям. Но это невоспроизводимая модель для будущего. Это не 1961 год. Нет таких стимулирующих условий, как холодная война, нет таких политиков, как Джон Кеннеди, который может романтизировать опасные трудности, и нет научно-популярной мифологии из разряда исследований Солнечной системы. Самый популярный миф — полет на Луну — оказался довольно банальным. Потребовалось всего три дня, чтобы развеять его. Возможно, это даже не было решением большой проблемы.

Мы один на один с современностью, и будущие решения могут оказаться совсем не простыми. Видит бог, нас достаточно, чтобы найти эти решения.

Перевод Александра Былинина
с www.ted.com

& ХРОНОМЕТР

ХОЗЯЙКА ВРЕМЕНИ

Что есть время для самых ярких и деятельных представителей казахстанского общества? Как они им управляют? Каких норм и принципов придерживаются? О ценности основного жизненного механизма и быстротечных, но запоминающихся минутах своей жизни в интервью журналу «Реальный бизнес Казахстана» рассказала директор отдела коммуникаций и маркетинга АО «НК Астана EXPO 2017» Асель Кожанова.

Руководить отделом маркетинга национальной компании Асель стала только в этом году, в прошлом же написала книгу «Хозяйка времени. Тайм-менеджмент в домашних условиях». Несмотря на впечатляющее резюме, где отмечены такие крупные компании, как Coca-Cola,

Неважно, что делает человек и в каком окружении он находится, использовать время эффективно и полезно нужно везде.

Microsoft, Beeline и General Motors, Асель успевает делать много всего для семьи и для души. В действительности Асель Кожанова сочетает в себе, можно сказать, все самые необходимые качества не просто женщины, а успешного и счастливого человека. И ее секрет кроется в самом простом и доступном методе — умении правильно и эффективно планировать время. Героиня рубрики поделилась с журналом «Реальный бизнес Казахстана» следующими мыслями.

Время — это самый главный для меня ресурс. К сожалению, исчезающий. Поэтому и относиться к нему нужно соответственно.

Время нужно инвестировать. Инвестировать в развитие, в движение, в жизнь. Каким контентом и смыслом наполнять свою жизнь

и свое время — это уже выбор и ответственность каждого отдельного человека.

Каждую минуту старайтесь использовать с пользой. Например, в жизни бывает очень много ситуаций, когда мы просто вынуждены ждать, будь то зал ожидания в аэропорту, дорога домой или на работу, опаздывающий визави. И в такие моменты, мне кажется, нужно не просто ожидать, а занимать себя чем-то полезным. К примеру, я всегда ношу с собой книгу или планшет. Поэтому в любой момент могу либо прочитать несколько страниц, либо провести время в Сети за чтением новостей. Это, может быть, и мелочь, но очень важно для меня, так как информация в наше время — это самая большая ценность.

Каждый человек ценит время настолько, насколько считает это нужным.

Я стараюсь управлять своим временем в большинстве случаев, конечно, но не всегда. К сожалению, существует очень много внешних факторов, которые значительно влияют на планирование и которые не зависят от нас. Но есть возможность совершенствоваться, стараюсь.

Я думаю, география влияет на управление временем незначительно. Так же как и зона ответственности. Если мы разделим время и зону ответственности, то мы поймем, в чем разница. Неважно, что делает человек и в каком окружении он находится, использовать время эффективно и полезно нужно везде.

Любое дело можно разбить на проекты, ставить и оценивать результаты.

Другой вопрос, какие у него задачи. К примеру, домохозяйке нужно успевать по дому, а работающей женщине — составлять приоритеты на работе.

Для меня жизнь — это проект. Как бы грубо это ни звучало, коль мы уж говорим о бизнесе. Как и в проекте, есть цели, задачи, ресурсы, начало и конец проекта. Не стоит забывать и о ключевых показателях эффективности. Любое дело можно разбить на проекты, ставить и оценивать результаты.

Планирование имеет смысл только тогда, когда в конечном итоге есть определенный результат, итог, продукт. То есть тот самый ключевой показатель эффективности.

Самое главное при планировании — не нужно стараться успеть все. Нужно выделить главное и следовать этой линии. Иначе, как говорится, за двумя зайцами погоняться и ни одного не поймаешь.

Существует множество способов планирования времени, к примеру, в своей книге я предлагаю несколько разных примеров, как можно экономить, даже не экономить, а хранить и обманывать время. Например, «принцип замены понятий». Безусловно, большинство из нас думают, что 10 минут — это мало. Но если задуматься, что за 10 минут можно выучить несколько английских слов, либо доехать из

точки А в точку Б, либо прочитать несколько страниц интересной книги, соответственно, ценность собственного времени значительно вырастает. Таким образом, это не просто 10 минут, это 10 минут нашей жизни, проведенные либо с пользой, либо потраченные зря.

Спонтанность не есть хорошо, если она вызвана какими-то личностными факторами. Я считаю, что это может негативно отразиться на планировании в дальнейшем и может войти в привычку.

Спонтанность не есть плохо, если случается из-за влияния внешних факторов. Но в данном случае работают принципы кризис-менеджмента, и надо постараться выйти из ситуации с минимальными потерями.

Не стоит забывать об отдыхе. Бывает такое, что мы настолько погружаемся в работу, что просто физическое не хватает времени на отдых. Это иногда случается из-за того, что мы берем на себя дополнительные обязанности или стараемся регулировать абсолютно все вопросы. Но стоит помнить, что отсутствие отдыха влияет на качество выполняемых действий. Лучше отдохнуть и со свежими силами приниматься за решение оставшихся вопросов.

Время ценит, как мне кажется, молодежь. Они понимают, что жизнь не движется, а летит.



Я ценю время или, если быть точнее, начала его ценить ближе к тридцати годам.

Зарина Орумбаева

ПРОДОЛЖЕНИЕ ЧИТАЙТЕ В ОКТЯБРЬСКОМ ВЫПУСКЕ ЖУРНАЛА «РЕАЛЬНЫЙ БИЗНЕС КАЗАХСТАНА».

В материале «Проблемы неврологии», опубликованном в газете «Бизнес & Власть» № 34(466), правильным следует считать следующее предложение: «Профессор Нурлан Смагулович Кайшибаев вел активную научно-исследовательскую и консультативную работу в области неврологии, умело сочетал руководство кафедрой и Институтом неврологии имени С. Кайшибаева».

& ОХОТА НА НОВИНКИ

Идеальный партнер

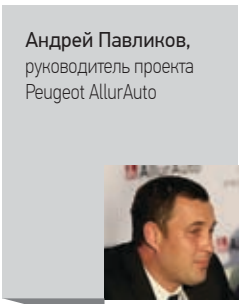
Сегодня на рынке Казахстана представлены две модификации модели Peugeot Partner. Пассажирская версия Partner Tepee и автомобиль для небольших грузоперевозок Partner VAN. Автомобиль Peugeot Partner появился в 1997 году. Его уникальность заключалась в том, что при габаритах легковушки В-класса он имел грузоподъемность коммерческого фургона, обладал просторным пятиместным салоном и огромным багажником. Пассажирская модель появилась в 2008 году.

Обе модели собираются на мощностях завода «АгромашХолдинг» в Костане. Первые партии доступны в дилерских центрах Алматы, Астаны, Караганды, Костаная. В 2014 году планируется продать более 450 автомобилей Partner.

Большую часть продаж ГК AllurGroup предполагает за счет пассажирской модели Partner Tepee. Планируется реализовать около 60% от продаж модели Partner, или в количественном выражении около 300 автомобилей. Сам сегмент компактвэнов в будущем году планирует занять долю в 0,24% от общего автомобильного рынка Казахстана. Данный сегмент в стране не столь распространен. Этому есть несколько причин для объяснения. Во-первых, очень малый выбор моделей для покупателей: Chevrolet Orlando, KIA Carens, Renault Kangoo,

Volkswagen Caddy Kombi. Некоторые модели к тому же доставляют только под заказ. Период доставки может достигать 6 месяцев. Во-вторых, ментальность жителей Казахстана, которая выражается в желании видеть в качестве семейного автомобиля модели из сегмента внедорожников, крупноразмерных седанов.

В целом же перспективы у данного сегмента есть, необходимо предложить более широкий выбор и по доступной стоимости. Модель Peugeot Partner Tepee подходит под данные характеристики. Стоимость автомобиля с объемом двигателя 1,6 л с механической коробкой передач составляет \$21 тыс. В будущем появятся подобные модели с автоматической коробкой передач, что позволит привлечь еще больше покупателей на данную модель и рассмотреть ее в качестве семейного автомобиля.

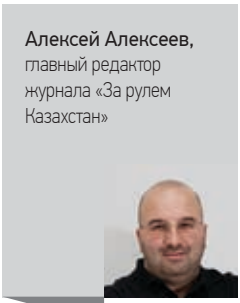


Андрей Павлов, руководитель проекта Peugeot AllurAuto

Лучшие характеристики данной модели можно описать в трех словах: вместительность, экономичность, надежность. По сравнению с предыдущими версиями данной модели Partner Tepee, который прошел рестайлинг в прошлом году, подрос в длину на целых 240 мм (до 4380 мм) и стал шире на 80 мм (до 1810 мм). Колесная база тоже увеличилась до 2730 мм. Увеличился и грузовой отсек. Объем багажного отделения вырос на 51 литр и начинается с 675 литров. Если сложить спинку сиденья переднего пассажира и среднюю во втором ряду — получится отличный отсек для перевозки длинномеров до 2 метров. Для удобства погрузки длинномеров стекло на задней двери сделали отрывающимся. Но базовые ценности данного автомобиля остались прежними — простая конструкция, просторный универсальный кузов, отлично настроенное шасси. В данной модели установлен мотор семейства Prince с системой изменения фаз газораспределения. Это совместная разработка концернов PSA и BMW. Около 200 автомобилей Peugeot Partner VAN планируется продать в 2014 году. Данная модель относится к сегменту развозных автомобилей. Этот сегмент планирует занять долю в 0,93%. И модель Partner VAN должна в сегменте занять 10% от общего количества продаж. Данные автомобили предназначены в основном для коммерческих целей юридических лиц. И при приобретении автомобилей для нужд компании главным критерием является стоимость. Именно поэтому в сегменте развозных автомобилей лидерство занимают модели российских производителей. Однако теперь им может составить конкуренцию модель Partner VAN. К примеру, Partner VAN 1,6 л с механической коробкой стоит \$18,8 тыс. Однако при этом автомобиль имеет приятные черты

экстерьера, располагает внушительным внутренним объемом и оптимальной грузоподъемностью. Полезный объем автомобиля — 4,1 м³, полезная длина — 3,25 м, а полезная нагрузка — до 825 кг. Кабина Peugeot Partner отличается повышенным комфортом, освещенностью и функциональностью. В автомобилях Peugeot уделяется внимание пассивной/активной безопасности, что является еще одним плюсом данной модели в отличие от более дешевых моделей. В базовую модель Partner VAN включены такие опции, как антиблокировочная система с электронным регулятором тормозных сил (ABS), система помощи при экстренном торможении, фронтальная подушка безопасности водителя, ремни безопасности с регулировкой по высоте с преднатяжителями и ограничителями усилия натяга, диагонально-попоясные ремни безопасности. Усиленная конструкция кузова автомобилей Peugeot способна эффективно поглощать энергию фронтального удара и защитить таким образом пассажиров по принципу капсулы безопасности. Множество элементов кузова участвуют в создании высокого уровня защиты:

- усиленная конструкция кузова с зоной запрограммированной деформации в передней части, которая гасит энергию, освобождающуюся при ударе;
- жесткий стальной каркас, составляющий блок защиты пассажиров салона;
- усиленные передние двери, которые также участвуют в создании жесткого каркаса;
- оптимизированные параметры для направления части энергии под кузов в случае фронтального удара;
- противодействие смещению педального узла и рулевого колеса для защиты водителя.



Алексей Алексеев, главный редактор журнала «За рулем Казахстана»

Вообще-то именно Peugeot открыла класс многоцелевых универсалов. В 1996 году вышло первое поколение Peugeot Partner, и автомобильный мир понял, что подобная концепция небольшого коммерческого автомобиля — золотое дно. За что Partner тут же удостоился почетного титула Van of the Year '97. Так вот, нынешний Peugeot Partner — продолжатель традиций, заложенных почти двадцать лет назад. За это время «Партнер» зарекомендовал себя как надежный и выносливый «помощник по хозяйству». Новый Peugeot Partner — это следующий шаг в развитии модели. Ко

всем достоинствам универсала добавили стили и комфортабельности. Он все такой же практичный и многоцелевой, однако стал проходимее — клиренс увеличили до внушительных 180 мм. Салон стал просторнее, прибавилось и полезного пространства для перевозки грузов. Улучшились ходовые характеристики, а при наличии системы Grip Control можно не беспокоиться за проходимость. Неприхотливый, компактный, выносливый, стильный коммерческий автомобиль, умеренно потребляющий топливо, да еще и сделан именитой компанией — а бывает ли лучше?



Зарина Орумбаева

& УТОЧНЕНИЕ

В прошлом номере газеты (от 11.10.2013) вышел материал «Инновационный Седан», в котором была опубликована фотография более раннего поколения обсуждаемого экспертами автомобиля. Приносим извинения за неудобства и представляем вашему вниманию новое поколение Lexus IS 250.



& ИННОВАЦИИ НА ДОРОГЕ

Будущее начинается СЕГОДНЯ

Начало на стр. 1

Сегодня уже двухсот электрокаров движутся в общем потоке машин в России, не сегодня завтра первый электромобиль поедет по дорогам Астаны и Алматы. А предпосылки для этого в Казахстане созданы уже давно: неблагоприятная экология, постоянное повышение цен на бензин и мировая практика пересаживания с обычных автомобилей на электрокары.

Впервые в столице Казахстана прошла международная автовыставка Astana International

Успешная эксплуатация электромобилей невозможна без создания необходимой инфраструктуры.

Auto Salon. Знаменательным событием выставки стала презентация электромобиля iMiEV концерна Mitsubishi.

Первым казахстанцем, севшим за руль новенького электромобиля, стал первый вице-министр МИНТ Альберт Рау. После кратковременной поездки на электромобиле он пошутил, что ощущения такие же, когда впервые сел за руль ГАЗ-51, то есть такие же необычные. «Это нечто эпохальное. Это историческое событие», — поделился вице-министр своими впечатлениями.

Стоит отметить, что успешная эксплуатация электромобилей невозможна без создания необходимой инфраструктуры. В первую очередь речь идет о создании развитой инфраструктуры подзарядных станций. Это обеспечит максимальное удобство водителям электрокаров. По словам вице-президента «РОЛЬФ импорт Казахстан» Акиёси Иидзими, компания Mitsubishi Motors наметила план действий, в котором прорабатывается вопрос количества и установки данных станций.

Существует несколько вариантов подзарядки iMiEV. Первый способ — подзарядка в домашних условиях, в среднем она занимает 6-7 часов. Во втором случае речь идет о специализированных подзарядных станциях. Время полной зарядки в данном случае может занимать до 20 минут.

«Мы проверяем готовность iMiEV к эксплуатации в казахстанских условиях. Прорабатыва-

ем малейшие нюансы, чтобы быть стопроцентно уверенными в том, что создали все необходимые условия для успешной эксплуатации», — отметил Акиёси Иидзими. В этом компания надеется на поддержку со стороны государства и партнеров.

Немало вопросов возникает в связи с климатическими условиями, однако в компании уверены, что с этим больших проблем не возникнет. По их словам, iMiEV довольно успешно продается в Норвегии и России, где тоже достаточно суровые климатические условия.

По мнению руководителя проекта «Инновационные электромобили Mitsubishi» Алексея Даниеля, первыми клиентами электрокаров в Казахстане станут органы власти и энергетические компании. «Мы считаем, что ситуация будет схожа с российской, там первыми пользователями iMiEV стали энергетические компании, министерства и управление делами президента», — отметил эксперт.

Первыми клиентами электрокаров в Казахстане станут органы власти и энергетические компании.

Ценообразование электромобиля складывается из нескольких составляющих. Формирование цены в Казахстане будет зависеть от поддержки государства, налогообложения и прочих условий. В данный момент налог в Казахстане на ввозимое авто составляет порядка 30%. Такая же ситуация складывается на всей территории Таможенного союза. По словам Алексея Даниеля, в России стоимость автомобиля в розничной продаже составляет 1 799 000 рублей. «Необходимо понимать, что в структуре цены 58% составляют налоговые платежи, сборы и другие налоги, которые применяются при ввозе автомобилей, произведенных за пределами РФ и

ТС, — отмечает г-н Даниель. — Мы подали предложение в Евразийскую экономическую комиссию по снижению таможенных пошлин на 20%. В конце октября пройдет заседание ЕЭК, и мы надеемся, что наше предложение будет принято и положительно рассмотрено. Следовательно, в этом случае в структуре цены мы получим снижение налоговых платежей на 20%. Цена в России, Казахстане и Беларуси станет значительно дешевле и привлекательнее для конечного потребителя. Сейчас это \$60 тыс., при положительном рассмотрении вопроса стоимость электрокара будет снижена до \$50 тыс.».

Это не единственные шаги, которые компания планирует предпринять. Концерн работает с структурами и добивается того, чтобы для экологичного транспорта (электромобилей и гибридных автомобилей) предусмотрели

Формирование цены в Казахстане будет зависеть от поддержки государства, налогообложения и прочих условий.

налоговые послабления, бесплатную парковку и зарядку, а также специальные разрешения ездить по выделенным полосам общественного транспорта. Иными словами, компания планирует получить те меры государственного регулирования, которые работают в странах Европы и в Японии.

А как у них?

К слову, запуск электромобилей в России произошел в октябре 2011 года. Динамика продаж поступательная, тренд положительный. Если в прошлом году за аналогичный период 9 месяцев 2012 года было продано 47 автомобилей, то за 9 месяцев 2013 года — 103 электромобиля. В целом объем продаж в России на сегодняшний день составляет порядка 200 автомобилей.

Кроме того, по оценкам экспертов, к 2020 году до 20% мировых продаж будут составлять электромобили и автомобили с увеличенным запасом топлива — гибридные автомобили.

В настоящее время первое место в мире по количеству электромобилей занимают Норвегия, Голландия и Германия. В этих странах государство активно использует поддержку при продаже электрокаров. Показателен пример с Эстонией, где государство приобрело 500 электромобилей для хозяйственных нужд.

Майра Медеубаева



СТИЛЬ ЖИЗНИ

& ЗЕРКАЛО

Калыбек Бекмаганбетов: «Не в деньгах счастье...»



Мы предлагаем талантливым людям, интересным своими работами, рассказать о трех вопросах, которые больше всего их волнуют. И самим же на них ответить.

Художник, использующий всю палитру и многообразие возможностей данного рода деятельности. Именно таким человеком является Калыбек Бекмаганбетов. Он пишет картины, изучает культуру и искусство, увлекается фотографией, занимается общественной деятельностью, старается попу-

ляризовать народное творчество. При этом каждое его увлечение имеет твердую почву под ногами как в теоретическом плане, так и в практическом. А в данный момент он создал арт-бренд на своем творчестве с целью вложения и приумножения денег для инвесторов со всего мира.

Вопрос 1. Как найти себя и свое предназначение?

Я с юности искал себя. Искал как профессионала и как создателя или деятеля. Только сейчас, а мне уже 32 года, я, кажется, хватаюсь за краешек того, что хочу найти. И пришел к следующему выводу: все, что мы ищем, оно, оказывается, уже давно заложено в нас! Даже те вещи, что, мы думаем, случайно появляются в нашей жизни и оказываются нужными со временем, они уже были в нас и для нас. Пробуя себя в разных областях жизнедеятельности, я стал понимать, что у меня есть навыки или свойства, которые проявляются везде одинаково. И я стал их смотреть и изучать. Это мои свойства. И я прихожу к пониманию, что эти свойства не изменишь, но их можно

даже не развить или отточить, а просто надо ими правильно и тонко научиться пользоваться. Казахи говорят — «қасиет». Но это слово у казахов имеет более расширенный смысл, чем свойство, что-то вроде святого, божественного дара. Выходит, наше каждое свойство и отличие от других — это и есть божественный дар, который мы должны знать и показывать. Показывать и использовать. Жить в гармонии с ним. И все, что мы делаем или как проявляемся, — это и есть наше предназначение. Я занимаюсь творчеством и предпринимательством, и на пересечении этого я больше проявляю себя. Это и есть я в таком виде.

Вопрос 2. Как легко и просто находить деньги?

Как я понял, за деньгами не надо гнаться и быть постоянно в этом положении поиска. Они должны сами приходить. Ваш мозг должен быть настроен так, что деньгам только и остается приходить к вам часто и в большом количестве. Создайте свой «каркас мира» таким, какой он вам нужен. Например, по отношению к деньгам. Создайте ваши «шахматы», где только ваши правила и все комбинации вы знаете, и дайте судьбе в шахматы с вами поиграть. Оставьте судьбе только те ходы, где ей остается только вам давать деньги, да еще в большом количестве. В этой игре только вы победитель! Таким и должен быть «каркас вашего мир», где хозяин только вы. И деньги тут подвластны только вам. У денег энергия и свойства схожи с энергией и свойствами воды. Помните, как деньги утекают из кар-

манов в карманы? Создайте в сознании большой резервуар воды, насколько вы можете создать, и включите там повсюду постоянно нескончаемый дождь. И поставьте плоскости с желобками-трубочками, которые будут собирать дождь и вести воду в ваш резервуар. Наполняйте его. И сделайте краники везде для слива воды, которыми вы можете управлять дистанционно и автоматически. Эти краники для того, чтобы вы сливали воду по нуждам и удовольствиям, чтобы она не застоялась у вас и не испортилась. В природе ведь должен быть круговорот воды! Так вот, станьте этим резервуаром или будьте в нем, купайтесь в нем или насыщайтесь им. Представьте такой резервуар с водой, который наполняется со скоростью в 1000%! Но уже распределяется оттуда по вашим нуждам и желанию. Будем богаты?

Вопрос 3. Как стать счастливым и что есть счастье?

Многие думают, что, став богатыми, они станут счастливыми. По моему мнению, не все богатые счастливы. Богатство не вбирает в себя понятие счастья, а вот счастье может вбирать в себя понятие богатства. Счастье вообще может быть разносодержательным, и оно у каждого свое. Поэтому, я думаю, надо стремиться к счастью. Думать о счастье, визуализировать счастье, желать счастья, колотить счастье, наконец, быть счастьем. А если ты счастлив и твое счастье включает понятие «богатство», значит, ты рано или поздно станешь богатым человеком. В казахском языке «бақыт» уже содержит два понятия:

«бақ» — достояние, богатство и «құт» — благополучие, успех (бақ-құт). И счастье, по моим подозрениям, — это то, что с тобой происходит благого сейчас. Слово «счастье» как будто получается из слова «сейчасье». Выходит, это то ощущение, которое в данный момент. Жизнь, которая сейчас происходит в этот момент, и твои ощущения, желания и с твоим «Я» находятся в данном месте и данное время в одной точке. То есть когда они наконец-то сошлись. Ничто из них не забегает в будущее или уходит в прошлое. Оно здесь и сейчас. Это и есть счастье. Включайтесь в счастье сейчас!

Зарина Орумбаева

& КОМНАТА СМЕХА

О чем шутят в Казахстане?

Представители Клуба веселых и находчивых, который бурно развивается в стране в последние годы, всегда отличались острым и тонким юмором. Особенно в плане создания материалов на актуальную тематику. Что сегодня привлекает кавээнщиков в обществе и как они это обыгрывают в своих материалах? Текстовые шутки КВН-команд из лучших лиг страны отличаются тем, что смешны как на слух, так и при прочтении.



Команда КВН «FreshТуран» (Алматы)

- Калкаманский хирург забыл прийти на операцию и тем самым спас пациенту жизнь.
- Три бабушки захватили свадьбу и мучили заложников длинными тостами.
- Циклоп был злым, потому что все подходили и говорили ему: «Смотри в оба!»

Команда КВН «Порыв ветра» (Бишкек)

- Парашютист-неудачник прыгнул с самолета... на вертолет.
- У сотрудницы компании Oriflame в заграничном паспорте есть пахнущая страничка.
- В Алматы днем солнечно +8, а ночью 8... 778 108....

Команда КВН «Сборная КазНУ им. аль-Фараби» (Алматы)

- Найманское летнее кафе работает круглый год.
- Тупые сомалийские пираты захватили тонущее судно.
- Пример хорошего воспитания: 90-летний дедушка в автобусе уступил место 110-летней бабушке.
- Казахстанские футболисты опять не подвели своих болельщиков, которые поставили на проигрыш Казахстана.
- В доме гардеробщиц, если что-то потеряли, за это никто ответственности не несет.
- У свины-копилки богатый внутренний мир.

Команда КВН «Сборная ЧелГУ» (Костанай)

- Дырка. Бугорок. Дырка. Бугорок. Дырка. Бугорок. Кокшетауские дороги. Дырка. Бугорок.
- Новая кокшетауская поговорка: «Сколько гаишнику ни давай, он все равно на радар смотрит».
- Палочка казахского гаишника вызывает больше волшебства, чем палочка Гарри Поттера.
- iPhone — как размер женской груди. Четвертый, конечно, хорошо, но все хотят пятый.

Команда КВН «Сделано в Хабаровске» (Хабаровск)

- Если смотреть матчи сборной России по футболу в обратной перемотке — они атакуют!
- В казахской версии сказки «Три поросенка» дети больше переживают за волка.

Команда КВН «ТехНАР-Политех» (Алматы)

- Грабители, ничего не найдя в квартире студентов, решили вынести хотя бы мусор.

Команда КВН «Не дети» (Кокшетау)

- На экзамене в железнодорожном институте студент вытащил билет до Кызылорды.

Команда КВН «Капитал» (Алматы)

- За то, что в Астане так рано выпал снег, акиму столицы был объявлен выговор.
- Чтобы не отставать от фанатов Кайрата Нуртаса, поклонники Жолбарыса Сейфуллина разнесли мини-маркет.
- Дети врача-анестезиолога не знают о существовании программы «Спокойной ночи, малыши!»
- На новогоднем хороводе легче всего узнать сына пэпээсника — он водит хоровод спиной к елке.

Команда КВН «Сенсация» (Алматы)

- Неуверенный в себе конь пристаёт к ослицам.
- Жители сельской местности, каждый раз пересматривая рекламу «Теле2», задаются вопросом, когда же покажут этот фильм.

Команда КВН «Столица» (Москва)

- В Казахстане на скачках ставят не на самую быструю лошадь, а на вкусную.

Команда КВН «Новая волна» (Алматы)

- Девочка Таня упала и разбила себе подбородок. Но не беспокойтесь, у нее есть второй.
- Девочка, родившаяся в очереди за iPhone, имеет встроенный GPS-навигатор, TempleRun и Instagram.
- Грабители-патриоты грабят только «Народный банк».
- В Казахстане изобрели новый iPhone бес. Без флеш-карты, без Интернета.

Команда КВН «Сборная КазЭУ» (Алматы)

- Кризис не так сильно бьет по Казахстану, так как идет с запада через Кыргызстан и приходит уже худой, голодный и слабый.

Подготовила Зарина Орумбаева

18+

Реклама

ДЕЙСТВУЙТЕ

С НОВЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Вообразите, что ваш бизнес способен стать таким, каким захотите. Вы сможете управлять им из любого места на Земле. Представьте себе будущее. SAP поможет сделать его реальностью. Форсируйте изменения. Не упускайте ни одной возможности. Мгновенно проникайте в суть процессов. Точечная оптимизация или полная трансформация бизнеса – SAP поможет вам действовать совершенно по-новому.

Действуйте, как никогда ранее: www.sap.ru/kzrun

ДЕЙСТВУЙТЕ ЭФФЕКТИВНЕЕ

SAP и логотип SAP являются товарными знаками, зарегистрированными товарными знаками SAP AG в Германии и во многих других странах. © 2013 SAP AG. Все права защищены. O&M/SAP_EU_59/12

& КИНО

Ну вот и началось...

Одна из золотых сторон киноиндустрии — фестивали, на которых собираются практически все деятели современного кино, чтобы посмотреть, обсудить, научить и поощрить. Казахстан в свою очередь может похвастаться немалым количеством подобных мероприятий, поскольку каждый сезон жители и гости северной и южной столицы могут погрузиться в атмосферу непрерывных кинопоказов. Весной — «Звезды Шакена», летом — «Астана», осенью — «Евразия». А уже 16 октября стартовал международный кинофестиваль студенческих фильмов и киношкол «Бастау».



Кинофестиваль «Бастау» переводится с казахского как «Начало» и проводится в Алматы уже в третий раз. Пять дней работы предстоящего фестиваля будут посвящены показам фильмов конкурсной и внеконкурсной программ, ретроспективам картин мастеров мирового кино. Деловая программа фестиваля включает презентации киношкол, семинары, круглые столы. Практически каждый день в стенах Академии искусств им. Т. Жургенова будут проходить мастер-классы известных кинематографистов. Запланирована встреча ректоров международных киношкол с молодыми кинематографистами. Однако одним из самых ожидаемых событий станет подписание меморандума о

расширении Международной ассоциации киношкол. «Очень важно, что одной из главных составляющих фестиваля является вступление наших коллег в Международную ассоциацию киношкол», — подчеркивает ректор Казахской национальной академии искусств им. Т. Жургенова Арыстанбек Мухамедиулы. «Целью этого объединения является взаимодействие общих творческих ресурсов и совершенствование учебного процесса. На примере Казахской национальной академии искусств им. Т. Жургенова хорошо видны результаты проводимой работы. Многие студенты и выпускники Академии удостоены званий лауреатов международных кинофестивалей «Евразия» и «Звезды

Шакена», фестивалей творческой молодежи «Шабьт» и «Жигер», студенческих кинофестивалей «Святая Анна» и «Смотри по-новому». Благодаря «Бастау» наши студенты проходят стажировку во ВГИКе, лучшие из них приглашены на обучение в Нью-Йоркскую киноакадемию и другие киношколы мира. А в стенах самой академии практически каждый месяц проходят мастер-классы ведущих кинематографистов мира. Основной формат кинофестиваля «Бастау» — это состязание работ в различных жанрах короткого метра. По словам организаторов фестиваля, именно короткий метр «двигает» язык кино, а в самих студенческих работах зарождается новый стиль, обретают свежее дыхание вечные сю-

жеты и возникают новые образы времени. «Наш фестиваль проходит под девизом «Этнокультура народов — времен связующая нить», — говорит генеральный директор «Бастау», заслуженный деятель РК Сергей Азимов. — Чтобы достойно раскрыть данную тему, необходим свежий взгляд, творческая свобода, что как раз и свойственно молодым художникам. Наша цель — показать зрителям кино глазами студентов с их новыми идеями, взглядами и решениями». Торжественная церемония открытия «Бастау» по традиции

состоялась в первый день, 16 октября, в Академии искусств им. Т. К. Жургенова. А 20 октября в киноцентре «Арман» состоится награждение и показ фильма-победителя. В этом году в международном конкурсе фестиваля участвуют игровые, неигровые и анимационные короткометражные фильмы. Председателем жюри «Бастау-2013» стал заслуженный деятель искусств РФ, академик Российской академии кинематографических искусств, кинорежиссер, сценарист и продюсер Андрей Эшпай.

& КИНО

О НИХ, О НЕМ, О НЕЙ...

Небывалый подъем в сегменте кино наблюдается в стране в последнее время, как уже отмечалось в «&» ранее. Правда, с акцентом на молодых, поэтому упомянуто было далеко не все. Итак, если пробежаться вновь по киномоментам, то в стране сейчас проходят съемки нескольких картин, одни режиссеры активно участвуют в кинофестивалях за рубежом, ну а другие уже представляют публике готовый продукт.



сделать заявление, что моя картина — это творческий продукт. Это хорошая добрая мелодрама, которую можно посмотреть с любимым человеком, друзьями или родителями и получить положительный заряд эмоций. Я не пытался никаким образом, как говорится, показать всем, как нужно снимать кино или снять фильм и скандировать, что он самый лучший и это великое искусство. Я бы даже сказал, пускай моя работа не искусство, но если зрителю после его просмотра приятно, хорошо и весело или он просто счастлив, то я скажу, что это стоит большего, чем искусство.

Почему мелодрама в таком случае? Это не артхаус, не триллер, не криминальный боевик, а ведь публика любит что-то неформальное, новое, фееричное, фантастическое.

Я, конечно, мог бы снять крутой боевик с погоней и перестрелками, пригласить зарубежного актера и надеяться на кассовые сборы. Но была ли бы у меня тогда индивидуальность, оригинальный стиль и почерк? Нет, я просто стал бы очередным в огромном списке, не думаю, что получилось бы чем-нибудь удивить. Вообще, я большой поклонник Мартина Скорсезе и Кристофера Нолана. У этих мастеров кино есть своя изюминка, какой-то красивый след, который можно заметить в каждом фильме. Я стараюсь работать своей. А на мой взгляд, это можно сделать только в том случае, если творить от души, основываться на внутренние чувства и желания. И, конечно же, верить. Вера, к слову, играет большую роль в создании какого-либо проекта. Я столкнулся с этим от самого начала создания проекта и до премьеры. Когда меня спрашивали, верю ли я в свое детище и я уверенно подтверждал это, то люди начинали верить вместе со мной. Да, я выбрал мелодраму, но это, как говорится, только начало. Возможно, в будущем появится триллер или боевик. Все может

Сколько бы ни говорили, что сюжет мелодрамы «Он и она» списан с зарубежной картины, это лишь негативная критика.

быть, ведь творческие люди не-предсказуемы.

Будем надеяться, что влияние Мартина Скорсезе и Кристофера Нолана обязательно скажется в недалеком будущем. А что касается настоящего, мелодрама «Он и она» является ли продуктом какого-либо влияния со стороны? Многие сравнивают эту картину с популярными зарубежными фильмами о любви. Что скажете?

Безусловно, прежде чем приниматься за производство картины, я пересмотрел множество мелодрам. Я изучал стиль, характер, игру актеров, детали. Сказать, что я посмотрел всех и сделал что-то свое, было бы нечестно. Все что-то где-то копируют, заимствуют, перенимают. Я постарался сделать казахстанскую мелодраму, чтобы и обстановка, и игра, и юмор были близки отечественным зрителям. Надеюсь, мне это удалось.

В любом случае, сколько бы ни говорили, что сюжет мелодрамы «Он и она» списан с зарубежной картины, это лишь негативная критика. Почему, спросил бы циник?

Потому что сюжетов о любви всего несколько, а вот их интерпретаций несметное количество. И благодаря молодому талантливому режиссеру Сакену Жолдасу в Казахстане есть своя история о Ромео и Джульетте. К тому же рецензии на отечественных интернет-ресурсах показывают, что большее количество в восторге, и фильм, как говорится, удался на славу.

Зарина Орумбаева

Если съемочная группа во главе с Каиржаном Орынбековым меняет локации в поисках идеального кадра для «Ограбления по-казахски» в Алматы, то Ермек Шинарбаев снимает «Город степей» уже за пределами города. В это время в кинотеатрах зрители уже могут наслаждаться картинами «Джокер» Талгада Жаныбекова и «Он и она» Сакена Жолдаса, а также совместным проектом Казахстана и Армении, приключенческой комедией Гора Киракосяна «Ход конем». Ну и, как известно, в конце ноября ожидается премьера нашумевшей на Западе драмы Эмира Байгазина «Уроки гармонии», которая собрала несколько престижных наград. Возможно, в центре Евразии активно продвигаются и другие проекты, которые будут озвучены позже, кто знает. Наблюдая это активное массовое действо, «&» побеседовал с режиссером Сакеном Жолдасом, чтобы

Когда меня спрашивали, верю ли я в свое детище и я уверенно подтверждал это, то люди начинали верить вместе со мной. Да, я выбрал мелодраму, но это, как говорится, только начало.

выяснить, в чем причина столь позитивного и приятного явления.

Сакен, скажите, наков на сегодняшний день уровень кинематографа в стране, на ваш взгляд?

Нельзя, конечно, взять и сказать, что уровень в стране плохой или хороший. Могу только отметить, что рад возросшему интересу молодых творческих деятелей к созданию отечественных продуктов.

Это, безусловно, положительная сторона. И мне приятно, что я вношу свой вклад в это развитие, пусть небольшое, но развитие. В то же время я глубоко уважаю мэтров нашего кино, которые создали замечательные

работы, которыми не стыдно похвастаться за рубежом.

Говоря о вкладе в кино. Создавали ли вы свой дебютный проект с целью именно поднятия уровня, если говорить о кино в целом? Ведь современный зритель очень критичен, и он старается найти в каждой новой работе, особенно отечественной, смысл, отношение к искусству, философию и так далее.

К сожалению, против ментальности не сделать ничего. Да, согласен, сегодня зрители слишком много значения придают некоторым вещам. И даже тогда, когда этого делать не нужно. Я здесь хотел бы

& ТУРИЗМ

Навстречу новым ВОЗМОЖНОСТЯМ



Авиакомпания SCAT и Hainan Airlines заключили специальное прорейтовое соглашение, которое позволяет двум компаниям признавать перевозочную документацию друг друга. Теперь все агенты SCAT могут выписывать авиабилеты двух компаний (SCAT и Hainan Airlines) на одном бланке для продолжения путешествия по маршрутам партнеров. При оформлении единого авиабилета пассажирам становятся доступны специальные тарифы участников соглашения, удобные стыковки рейсов на различных маршрутах, а также возможность не регистрировать багаж в

промежуточных пунктах перелета. Благодаря соглашению жителям Алматы, Астаны, Усть-Каменогорска, Семей, Караганды, Кокшетау, Актау, Петропавловска, Костаная, Жезказгана, Актобе, Уральска, Атырау и Тараза стали доступны специальные тарифы на перелеты в города Китая (Пекин, Сиань, Гуанчжоу, Шанхай), США (Сиэтл, Вашингтон) и Канады (Торонто). К примеру, билет из Алматы в Сиэтл и обратно жители Казахстана теперь могут приобрести по стоимости 166 650 тенге, а перелет из Алматы в Сиань обойдется казахстанцам в 66856 тенге.

& СПРАВКА

Авиакомпания SCAT – один из крупнейших авиаперевозчиков Казахстана. Парк воздушных судов насчитывает 63 борта, большинство которых находятся в собственности компании. Более 15 лет компания успешно развивается на рынке авиаперевозок и расширяет маршрутную сеть не только по Казахстану, но и на международных направлениях. На данный момент авиакомпания выполняет рейсы по 50 маршрутам, а также активно развивает сеть по интерлайн-соглашениям, благодаря которым пассажирам доступна более широкая география полетов. Ежегодный пассажиропоток составляет более миллиона пассажиров. Авиакомпания SCAT имеет сертификат Part-145, позволяющий самостоятельно производить техническое обслуживание воздушных судов западного производства. Также в компании работает собственный авиационный учебный центр первоначальной подготовки бортпроводников, переподготовки и повышения квалификации экипажа.

9.4%^{*} +

сыйға карта в подарок

* теңгерім жылдық тиімді сыйлық мөлшеріменгі годовая эффективная ставка вознаграждения в тенге

депозит

7722

Бесплатно

www.eubank.kz

smartbank.kz

Еurasian Bank

үздік таңдау. лучший выбор

&

№ 35 (467) 2013 Г.
18 ОКТЯБРЯ

Собственник газеты:
ТОО «СНЕР-МЕДИА»

Свидетельство
о постановке на учет
СМИ № 13845-Г
от 28.08.2013 выдано
Министерством культуры
и информации РК

Директор
Ольга ЗАЙЦЕВА
Главный редактор
Олег ХЕ

Выпускающий редактор
Екатерина КОРАБАЕВА

Редактор рубрик
«Стиль жизни» и «Социум»
Зарина ОРУМБАЕВА

Редактор казахскоязычного
приложения
Асия АКИШЕВА

Отдел рекламы
Тел. (727) 352 73 88 вн. 206
Менеджер по рекламе
Аида КАН
Тел. (727) 352 73 88 вн.205
e-mail: a.kan@and.kz

Отдел распространения
и подписки
Тел. 352 73 88 вн. 209
Директор по распространению
Оксана ГАБИТОВА
Тел. (727) 352 73 88 вн. 209
e-mail: o.gabitova@and.kz

Адрес редакции:
г. Алматы, ул. Джандосова, 2,
офис 406
e-mail: and@and.kz

Верстка: ТОО «ILLUSTRATE studio»
e-mail: info@illustrate.kz
www.illustrate.kz

Отпечатано в типографии
ТОО РПИК «Дауир»:
г. Алматы, ул. Калдаякова, 17.
Тел.: (727) 273 12 04, 273 12 54
Заказ №1835

Тираж 15 000 экз.

Периодичность: 1 раз в неделю

Все права на опубликованные
материалы защищены. При
цитировании ссылка на источник
обязательна.

Мнение авторов не обязательно совпа-
дает с мнением редакции.

Статьи, выделенные рамкой
или помеченные значком РР,
публикуются на правах рекламы.

За содержание рекламных статей
редакция ответственности не несет.

БИЗНЕС&ВЛАСТЬ

ЧИТАЙТЕ В НОМЕРЕ:

ХОЗЯЙКА
ВРЕМЕНИ

О НИХ, О НЕМ,
О НЕЙ...
СТР. 8

НАВСТРЕЧУ НОВЫМ
ВОЗМОЖНОСТЯМ
СТР. 11

СТР. 11

& АФИША

«Праздник
сбора урожая»



В ресторане «Генацвале» пройдет мероприятие с грузинским колоритом. В этот вечер состоится веселая шоу-программа от гостей из солнечной Грузии, выступит звезда грузинской эстрады Ачино Нижарадзе. Также посетителей ждет консультация сомелье из Грузии с последующей дегустацией в подарок, шедевры грузинской кухни и угощение от шеф-повара, розыгрыш путевки в турне по Грузии. Сомелье из Грузии проводит консультации с бесплатной дегустацией всю неделю ежедневно с 14 по 19 октября.

ГДЕ	КОГДА
Ресторан «Генацвале», Алматы	18 октября, 20:00

Исключение
и правило



На сцене Республиканского немецкого драматического театра абсурд нашего времени — спектакль «Исключение и правило», поставленный на основе одноименной поучительной пьесы Бертольта Брехта. Гротеск и размышлению без антракта. Спектакль на немецком языке с синхронным переводом на русский. Поставят спектакль режиссер Кубанычбек Адылов, художник Ерлан Туянов, композитор Игорь Ким, педагог по фонетике Марина Дяченко. Продолжительность спектакля составляет 1 час 15 минут.

ГДЕ	КОГДА
Республиканский немецкий драматический театр, Алматы	23 октября, 19:00

Кубок Среднеазиатской
Лиги КВН



В столице республики состоится очередная игра Клуба веселых и находчивых. Президент Высшей Казахстанской лиги Нуржан Бейсенов приглашает все заинтересованные команды КВН из Казахстана и зарубежья принять участие в специальном Кубке КВЛ. Как участников, так и зрителей ждут множество сюрпризов и интересных моментов. По старой доброй традиции будут сыграны самые лучшие конкурсы игры, по результатам которых сильнейшая команда увезет кубок домой, либо он останется в Астане. Вечер будет вести бесменный руководитель лиги, в прошлом известный казахстанец Нуржан Бейсенов.

ГДЕ	КОГДА
Центральный концертный зал «Казахстан», Астана	24 октября, 18:00

Не трагедия
«Ромео и Джульетта»



Шекспировская трагедия «Ромео и Джульетта» — одно из самых кассовых и популярных произведений во всем мире. Но чем сможет удивить нас постановочная группа, мы сможем узнать совсем скоро. Спектакль обещает быть необычным и захватывающим во всех отношениях. Для постановки сценических боев театром был приглашен один из лучших специалистов — актер театра и кино, знаменитый каскадер, принимавший участие в таких картинах, как «Кочевник», «Монгол», «Дневной дозор», «Рэкетир» и другие, — Нурбек Болотов.

ГДЕ	КОГДА
Государственный академический русский театр драмы им. М. Горького, Астана	20 октября, 18:00

ХОЧУ В ПРАГУ!
АЛМАТЫ – ПРАГА

	день недели	рейс	вылет	прилет
АЛМАТЫ (ALA) – ПРАГА (PRG)	2 4	OK 181	03:10	06:00
ПРАГА (PRG) – АЛМАТЫ (ALA)	1 3	OK 180	12:30	22:35
АЛМАТЫ (ALA) – ПРАГА (PRG)	1 2 4 6	OK 181	07:30	10:05
ПРАГА (PRG) – АЛМАТЫ (ALA)	1 3 5	OK 180	19:55	05:50

Забронируйте Ваш билет на сайте www.czechairlines.com, t. +7 727 261 12 56, +7 727 261 32 26, e: ala@czechairlines.com

Расписание действует с 26. 10. 2013 г.

www.czechairlines.com

& МУЗЫКА

Jazzystan Birthday Party



Впервые музыканты и слушатели встретились в пространстве музыкального зала гостиницы «Казахстан», два вечера и две ночи подряд на сцене выступают гости из Страны восходящего солнца. Музыканты группы Cro-Magnon, создатель культового японского лейбла Masaya Fantasia (Tokyo) и основатель музыкального фестиваля Rustam Ospanoff представят гостям свое творчество.

Кроме того, в начале декабря стартует совершенно новый совместный проект Jazzystan и Cosmopolitan Bar с регулярными живыми концертами и выступлениями с участием диджеев и музыкантов со всего мира.

& CRO-MAGNON (TOKYO)

Участники японской команды Cro-Magnon познакомились друг с другом в США во время своего обучения в знаменитом музыкальном колледже Berklee г. Бостона. Вернувшись обратно в Японию, они основали hip-hop-коллектив Loop Junktion. Проект был примечателен тем, что, по сути, представлял собой аналог первой живой hip-hop-команды в Японии. В 2004 г. группа перестала существовать, и ребята основали трио Cro-Magnon. За последние 9 лет музыканты выпустили 5 полноценных альбомов, 3 концептуальных релиза и запись одного из живых концертов, трижды совершили европейский тур, состоящий из 11 стран, и 5 раз объездили со своими концертами Юго-Восточную Азию. У Cro-Magnon репутация лучшей в мире команды, исполняющей танцевальную музыку вживую.

Вниманию первых руководителей
и финансовых директоров предприятий!

ДЕНЬГИ РАБОТАЮТ...
И ЗАРАБАТЫВАЮТ ДЕНЬГИ!

Лицензия Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка
и финансовых организаций № 250 от 26.12.07 выдана АО «Альянс Банк»

ВКЛАДЫ АО «АЛЬЯНС БАНК»
для юридических лиц

ГИБКИЕ УСЛОВИЯ!
ВЫГОДНЫЕ СТАВКИ!

*Годовая эффективная ставка вознаграждения до 8,3%

Более подробную информацию о том, как можно разместить
вклад в Альянс Банке, можно получить по телефону:
258-40-40, вн. 52074, 52589, 52343, 52072.

& MASAYA FANTASISTA (TOKYO)

Основатель культового лейбла Jazzy Sport, Tokyo. Один из самых ярких freestyle-диджеев в мире. Masaya Fantasia свободно оперирует музыкальными жанрами, не ограничивая себя в чем-то одном. Он легко может сыграть для b-boy-аудитории и одновременно с этим произвести впечатление на тех, кто неравнодушен к электронной музыке в целом. В детстве Masaya обучался игре на фортепиано и вместе с этим благодаря музыкальной коллекции родителей был страстно увлечен джазом. Поскольку в 90-е hip-hop содержал в себе значительное количество джазовых сэмплов, жанр навсегда вошел в список его фаворитов. Позже диапазон его музыкального восприятия был расширен, и в 2001 г. Masaya создал ставший впоследствии культовым музыкальный магазин и лейбл Jazzy Sport. Работая над ним, он спродюсировал такие известные проекты, как DJ Mitsu the beats, Cro-Magnon, Grooveman Spot, Tettory BLK и др. После 4 европейских туров это первый визит диджея в Казахстан. Стоит отметить, Masaya является личностью достаточно разносторонней. Его таланты широко раскрыты не только в сфере музыки, где он выступает в роли владельца лейбла, диджея, продюсера, но и в спорте. Он входил в сборную Японии по мини-футболу и все еще продолжает активно играть. В Японии его спонсируют Adidas и знаменитый лыжный бренд Vector Glide. Плюс ко всему он профессиональный скалолаз и регулярно принимает участие в Кубке мира. В общем, Masaya — очень креативный атлет.