ПЕРВЫЙ ЕВРАЗИЙСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ

№1 (79), январь 2019

БИЗНЕС-МИР

КАЗАХСТАН

businessmir.kz

ЧТО ЖДЕТ МЕДИАБИЗНЕС?

УНИКАЛЬНЫЙ СТАРТАП

БИЗНЕС И НАУКА

IT–ПРОГНОЗЫ НА 2019 ГОД

НА ГРЕБНЕ НОВОЙ ВОЛНЫ

МАЙК БИР,
управляющий директор
SRK Consulting

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР

- финансы
- бухгалтерский учет
- менеджмент
- маркетинг и продажи
- управление персоналом
- личностный рост

Организация и проведение

- презентаций
- семинаров
- тренингов

+7 708 815 20 18
+7 702 972 39 91
3273944@mail.ru
seminar@bigsevens.com

www.bigsevens.com

Big Sevens & Consulting

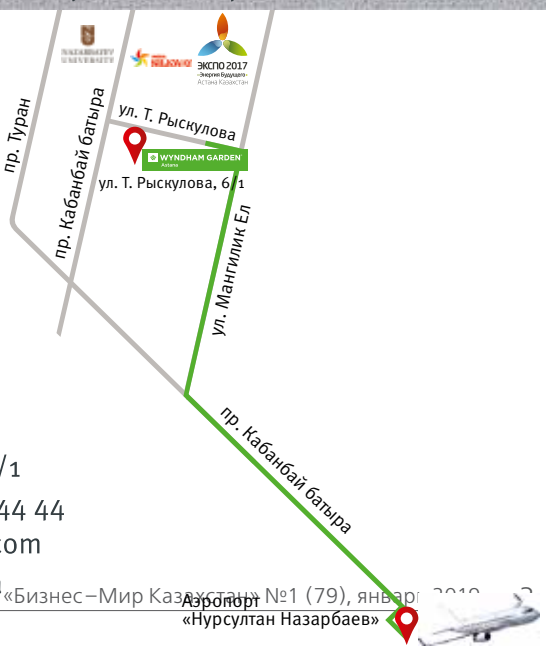
Relax, you're here!

Номер Standard

Озвучьте промокод WGA001 на ресепшен и получите скидку 10% на проживание!

WYNDHAM GARDEN®
Astana

WYNDHAM REWARDS®



Один из 9 100 отелей в 80 странах мира всего в 7 минутах от международного аэропорта Астаны «Нурсултан Назарбаев»

г. Астана, ул. Т. Рыскулова, 6/1
+7 (7172) 79 00 00; +7 775 030 44 44
www.wyndhamgardenastana.com
Wyndham Garden Astana

The Imperial Tailoring Co.

Императорский Портной

Мужская одежда ручной работы
из лучших итальянских
и английских тканей

Вы можете назначить встречу с портным в любое удобное для Вас время

г. Алматы, ул. Кабанбай батыра, 88/1, уг. ул. Уалиханова, тел.: (727) 2588 220, 2587 617, моб.: +7 777 2218374, e-mail: almaty@mytailor.ru
г. Астана, ул. Достык, 1, ВП-11, тел.: (7172) 52 42 92, 52 44 72, e-mail: astana@mytailor.ru

www.mytailor.ru

№1 (79), январь 2019

Журнал «Бизнес–Мир Казахстан»

Издается с июня 2009 года.

Свидетельство о постановке на учет
средства массовой информации №10190-Ж,
выдано 11.06.2009 Министерством культуры
и информации РК.

Собственник и издатель
ИП Ануарбекова А.Т.

Главный редактор
Адель Ануарбекова

Дизайн и верстка
Design2Pro

Отдел рекламы
Айгерим Токтарбаева
Леонид Степанов

Адрес редакции:
Республика Казахстан, 050026,
г. Алматы, Толе би, 187, БЦ "Алматы клем",
офис 407

Телефон: **+7 727 971 90 26**

Отдел рекламы: **+7 708 971 90 26**
+7 707 189 12 12

E-mail: **info@businessmir.kz**

reklama@businessmir.kz

Сайт: **businessmir.kz**

На сайте доступна
электронная версия журнала.

Периодичность: **не более 1 раза в месяц.**

Формат А4 (210 мм x 297 мм).

Печать офсетная.

Тираж 7000 экз.

Распространяется бесплатно на форумах,
конференциях, выставках.

Отпечатано в типографии
Print House Gerona

050000, г. Алматы, ул. Сатпаева, д. 30 А/3
(уг. ул. Весновка), оф. 124

Тел.: 250 47 40, 398 94 09, 398 94 59
398 94 60, 398 94 61

Мнения авторов могут не совпадать
с позицией редакции.

За подбор и изложение фактов ответственность
несут авторы материалов.

За содержание рекламных материалов
ответственность несут рекламодатели.

Любое полное или частичное воспроизведение
материалов допускается только с письменного
разрешения редакции журнала БМК.

На обложке: **Майк Бир,**
управляющий директор SRK Consulting

Фото: **БМК**

srk consulting

Казахстан, г. Алматы, ул. Гоголя, 39, 11-й этаж

www.srk.kz

Содержание

6 **Колонка редактора**

ЭКОНОМИКА

8 **IRENA & Future Energy**

12 **Туристический бренд Казахстана**

БИЗНЕС

16 **На гребне новой волны**
Интервью с Майком Биром, управляющим директором SRK Consulting

22 **Уникальный стартап**
Интервью с Русланом Нурлыбаевым, директором ТОО «Savenergy», и Айдосом Джолдасовым, главным менеджером ТОО «Savenergy»

30 **Что ждет медиабизнес?**
Интервью с Виктором Елисеевым, CEO Select Communication Group

36 **Качество – основное преимущество**
Интервью с Глебом Тарасовым, генеральным директором Edmond Shipway, учредителем и директором по развитию бизнеса Pro Expert engineering

42 **Управление багажом**
Интервью с Денисом Черкашиным, CEO Innovative Transport Mission

46 **Как нанять HR-менеджера**

52 **Бизнес и наука**
Интервью с Алиной Галеевой, директором ТОО «OxTec»

ФИНАНСЫ

56 **Шокирующие предсказания на 2019 год**

ТЕХНОЛОГИИ

62 **IT-прогнозы на 2019 год**

СТИЛЬ ЖИЗНИ

68 **Actual Optic 20 лет**
Интервью с Анной Яковлевой, CEO Actual Optic

74 **Обитаемый остров**

Фото: **Вероника Полбина**

Поскольку мы выходим по итогам месяца, получается, что момент подведения итогов года предыдущего и пожеланий на год наступивший упущен. Тем более что вы наверняка уже читали несколько слов об этом в моем Instagram.

Поэтому в своей первой колонке 2019 года я просто скажу: я уверена в том, что нас с вами ждет год, наполненный яркими событиями, интересными проектами, добрыми делами и встречами с уникальными людьми. И не только потому, что это год Желтой Свиньи или есть какая-то магия в цифре 9. А потому, что год только начался, а за один только еще не оконченный январь уже проведено столько встреч, интервью и фотосессий. Такое ощущение, что не только мы не успели позволить себе ленивых постновогодних каникул. Так что продолжаем в том же духе.

Я знаю, что меня можно обвинить в том, что я хвалю каждый выпуск журнала, но уж поверьте, этот вам точно понравится. Мы собрали здесь истории абсолютно разных предпринимателей. В этом номере представлены именитые иностранные компании и молодые казахстанские стартапы. Да-да, целых три интересных истории о новом бизнесе, причем из первых уст. Помимо этого, здесь эксперты с прогнозами рынка IT и медиа, советы по найму персонала и стилю. Но самое главное – это все прекрасные люди, которые честно отвечают на вопросы и делятся своим опытом.

Приятного чтения!

Адель Ануарбекова,
главный редактор

КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВОК В КАЗАХСТАНЕ

событие	даты	ВЕСНА 2019
ShymkentBuild	**13–15 марта** Шымкент, ВЦ “Корме”	5-я Южно-Казахстанская международная строительная и интерьерная выставка
ATYRAU OIL&GAS KAZAKHSTAN	**9–11 апреля** Атырау, Выставочный центр	18-я Северо-Каспийская региональная выставка «Атырау Нефть и Газ»
AtyrauBuild	**9–11 апреля** Атырау, Выставочный центр	18-я Северо-Каспийская региональная строительная и интерьерная выставка
ufi Approved Event Kitf	**17–19 апреля** Алматы, КЦДС “Атакент”	19-я Казахстанская международная выставка «Туризм и Путешествия»
securex Kazakhstan	**24–26 апреля** Алматы, КЦДС “Атакент”	9-я Казахстанская международная выставка «Охрана, Безопасность, Средства спасения и Противопожарная защита»
its INFORMATION TECHNOLOGIES & SECURITY EXPO	**24–26 апреля** Алматы, КЦДС “Атакент”	5-я Казахстанская международная выставка «Информационные технологии, безопасность и связь»
ufi Approved Event KIHE HEALTHCARE EXHIBITION	**15–17 мая** Алматы, КЦДС “Атакент”	26-я Казахстанская международная выставка «Здравоохранение»
KIOSH Kazakhstan International Occupational Safety & Health Conference	**22–24 мая** Астана, ВЦ “Корме”	9-я Казахстанская международная конференция и выставка по Охране труда и Промышленной безопасности
ASTANA Powerexpo	**22–24 мая** Астана, ВЦ “Корме”	8-я Казахстанская международная выставка «Энергетика, Электротехника и Энергетическое машиностроение»
MachExpo KAZAKHSTAN	**22–24 мая** Астана, ВЦ “Корме”	7-я Казахстанская международная выставка «Машиностроение, Станкостроение и Автоматизация»
NDT KAZAKHSTAN	**22–24 мая** Астана, ВЦ “Корме”	5-я Казахстанская международная выставка и конференция «Неразрушающий контроль и Техническая диагностика»
ufi Approved Event AstanaBuild	**22–24 мая** Астана, ВЦ “Корме”	21-я Казахстанская международная строительная и интерьерная выставка
InterFood Astana	**29–31 мая** Астана, ВЦ “Корме”	21-я Казахстанская международная выставка «Пищевая промышленность»
ufi Approved Event AMM CONGRESS	**12–13 июня** Астана, Казахстан	10-ый Юбилейный международный горно-металлургический конгресс

* возможны изменения дат

ITE GROUP Iteca

Iteca (Алматы, Казахстан)
Тел. +7 (727) 258 34 34; E-mail: contact@iteca.kz

Iteca (Астана, Казахстан)
Тел. +7 (7172) 58 02 55 ; E-mail: astana@iteca.kz

Зарегистрируйтесь на www.iteca.kz, и получите бесплатное приглашение на выставку

IRENA & Future Energy

С 11 по 14 января в столице Объединенных Арабских Эмиратов Абу-Даби на Неделе устойчивого развития прошли Ассамблея Международного агентства по возобновляемой энергетике (IRENA) и Всемирный саммит энергии будущего (World Future Energy Summit). В этих мероприятиях приняла участие делегация НАО «Международный центр зеленых технологий и инвестиционных проектов» во главе с его руководителем Рапилем Жошыбаевым.

На сегодняшний день в состав IRENA входят 159 государств, включая страны Европейского союза. Еще 24 страны сейчас находятся в процессе присоединения к организации. Членство в агентстве предоставляет государствам возможность обмена опытом по развитию ВИЭ на национальном уровне и участия в выработке совместных подходов к решению актуальных вопросов. В ходе пленарной части ассамблеи Казахстан, являющийся членом организации с 2013 года, был избран в состав Комитета по проверке полномочий. Это один из ключевых органов управления, состоящий из представителей 9 государств-членов IRENA.

Состоялись двусторонние переговоры Рапиля Жошыбаева с генеральным директором IRENA Аднаном Амином по обмену опытом, использованию экспертного потенциала международного агентства, а также оказанию технической и финансовой помощи в реализации проектов в Казахстане. По итогам переговоров руководителями структур подписан Меморандум о сотрудничестве для реализации достигнутых договоренностей, что стало логическим продолжением проводимой политики развития ВИЭ в Казахстане.

В рамках IX Ассамблеи IRENA руководители делегаций стран-членов организации выступили с докладами о необходимости дальнейшего расширения использования ВИЭ в мире и обеспечения широкого доступа к

новейшим технологиям, способствующим международной борьбе с энергетической бедностью. Представители мелких островных стран выразили озабоченность в связи с угрозой глобального потепления и повышения уровня океана, которое может привести к исчезновению этих стран, и призвали мировое сообщество активней развивать ВИЭ.

14 января состоялось открытие ежегодного Всемирного саммита энергии будущего, в котором приняли участие главы государств и правительств, видные политические и общественные деятели, представители научных и деловых кругов, вносящие свой вклад в процесс «озеленения» мировой экономики. Цель саммита – продемонстрировать мировому сообществу необходимость скорейшего перехода к использованию чистой устойчивой энергии.

Организатором саммита выступила известная арабская компания Masdar, которая осуществляет деятельность в сфере ВИЭ и строит одноименный город-спутник вокруг столицы, питаемый только чистой энергией.

Глава казахстанского центра провел встречу с генеральным директором компании по Восточной Европе, Центральной Азии и России Ахмедом аль-Абади, в ходе которой стороны выразили заинтересованность в налаживании тесного сотрудничества и продвижении совместных инвестиционных проектов в сфере ВИЭ, сотрудничестве в научно-образовательных программах, обмене опытом в научно-исследовательской работе. Достигнута договоренность о заключении соглашения о взаимодействии. БМК

Айгерим Токтарбаева по материалам пресс-службы IGTIC
Фото предоставлены IGTIC

RUGGERO ARICO
ENEL GREEN POWER
BRUCE DOUGLAS
SOLARPOWER
EUROPE
STEVE SAWYER
GLOBAL WIND
ENERGY COUNCIL

IRENA
ENERGY OBSERVER

REPUBLIC OF
KOREA
PANAMA

s of the Energy Transformation

Туристический бренд Казахстана

Современная туристическая отрасль характеризуется одним из ключевых трендов – растущая доля онлайн-бронирования и самостоятельного планирования путешествий. Часто люди предпочитают выбирать страны для поездок, ориентируясь уже не на предлагаемые турпакеты и красочную рекламу туристических агентств, а делают свой выбор на основе впечатлений и отзывов других людей в социальных сетях и онлайн-сервисах.

Именно поэтому традиционные решения в продвижении той или иной страны уже не приносят в полной мере ожидаемой отдачи. Известные своими туристическими возможностями страны могут длительное время опираться на уже имеющийся бэкграунд, хотя они продолжают вкладывать значительные средства в продвижение туристического бренда. Но таким странам, как Казахстан, которые только стараются внести свое название на карту популярных стран для туризма, необходимо искать новые креативные подходы.

Привлекательность сферы туризма с экономической точки зрения сомнений не вызывает. Сегодня это одно из самых перспективных бизнес-направлений, имеющих большой потенциал для роста. По данным Всемирной туристской организации, ежегодный туристический поток составляет около 1,3 млрд человек, а средний чек туриста достигает 1100 долларов за поездку. Международный туризм приносит ежегодно до 1,4 трлн долларов, что составляет почти 10% мирового ВВП.

Дискуссия о том, как продвигать наш туристический бренд, развернулась на форуме Travel Media Talks, организованном АО НК «Kazakh Tourism» при поддержке Комитета индустрии туризма Министерства культуры и спорта Республики Казахстан. Форум стал первым концептуальным мероприятием, посвященным туризму, сочетающим в себе элементы дискуссионных сессий и опыт популярного в мире формата публичных выступлений, реализованного в рамках TED Talks, где ключевая роль отводится одиночным спикерам с короткими презентациями, лекциями, выступлениями и мастер-классами. Спикерами форума стали эксперты в сфере туризма и медиа из шести стран, в числе которых казахстанские специалисты и гости из Великобритании, России, Украины, Белоруссии и Кыргызстана.

В рамках форума была представлена концепция туристического бренда Казахстана. Ее разработали национальная компания Kazakh Tourism совместно с агентствами Action Media (Казахстан) и Media Gurus Inc. (Канада).

Главная идея концепции заключается в том, чтобы сформировать восприятие Казахстана как нового и неизведанного для широкого круга путешественников направления. При этом авторы отмечают, что концепция в первую очередь направлена на зарубежную аудиторию, в особенности на поколения миллениалов и Z, которые формируют тренды современного туризма.

Авторы обращают внимание, что уникальность нашей страны заключается в разнообразии историко-культурных особенностей ее развития, что при правильном подходе позволяет всем желающим получить незабываемый опыт – в активе Казахстана разнообразие этносов, религий, культуры и языков, кухни, природы и климата, исторических и сакральных мест.

«Выявленные нами инсайты четко предопределяют роль локального сообщества в формировании туристской привлекательности страны. Мы узнали, что многие проблемы идентичны как для первой, так и для второй целевой группы. В связи с этим мы видим большой потенциал для развития бренд-платформы как единого национального бренда.

Продвижение страны на местном уровне должно стать делом чести каждого казахстанца, что впоследствии приведет к искоренению инфраструктурных проблем, отталкивающих иностранных туристов», – отметил креативный продюсер проекта, известный международный журналист **Риз Хан**.

Актоты Раимкулова

Риз Хан

Зауре Розмат

Руслан Жемков

Главная цель авторов – проинформировать обо всех туристических возможностях страны не только локальную, но в особенности зарубежную аудиторию, а также позволить прочувствовать эти возможности. Иными словами – открыть их для себя.

Одна из особенностей концепции – обыграть суффикс «-стан», который у большинства зарубежных граждан ассоциируется с негативом. Казахстану предлагается взять за основу #Explorestan и адаптировать его под различные варианты – #Friendlystan_Kazakhstan, когда говорим о казахском гостеприимстве, #Adventurestan_Kazakhstan – о приключенческих видах туризма, #Naturestan_Kazakhstan – об экотуризме, и так далее. Использование хэштега как одной из особенностей конструкции нейминга является гармоничным дополнением к названию и настоящим символом цифровизации.

Основатель украинского агентства нестандартного PR – Liulka PR **Татьяна Люлька** в ходе прошедшей на форуме дискуссии отметила, что пусть даже идея с суффиксом у нее и вызывает настороженность, она бы рискнула ее использовать. Тем более, что в данной концепции #Explorestan выступает лишь в качестве основы, и каждый может по-своему ее развивать, передавая то, что ему больше всего нравится, под своим хэштегом со «-стан» – от еды и вечеринок до экстремальных путешествий и научных исследований.

К слову, Татьяна убеждена, что сегодня гораздо большую отдачу с точки зрения продвижения туристического бренда страны можно получить даже не от популярных блогеров, а от простых пользователей социальных сетей. «Бренды могут создавать люди, которые не имеют отношения к брендам. Поэтому важно привлекать обычных людей, именно они могут привнести очень много нового смысла. Когда человек, живущий в данной стране, становится ее амбассадором, когда мы все будем любить свою страну, это будет влиять на ее экономику», – уверена эксперт.

С ней солидарна и основатель проекта The Steppe **Зауре Розмат**: «Формат трэвел-влогов больше в классическом понимании не работает. Есть инфлюенсеры, которые могут создавать контент, и они просто должны любить свою страну».

Президент федерации «Айкур», бывший директор Департамента туризма Кыргызской Республики **Максат Чакиев** с необходимостью разработки и продвижения туристического бренда полностью согласен, и, по его мнению, суффикс «-стан» можно успешно использовать для этого. Максат Чакиев обратил внимание, что Кыргызстан, популяризируя в мире свою идею проведения Всемирных игр кочевников, также использовал контрасты – и весьма успешно.

В целом казахстанцы готовы поддержать свою страну в вопросах ее продвижения. Генеральный директор Международного фонда «Евразийский медиафорум» **Руслан Жемков** привел данные исследования, согласно которому 87% казахстанцев готовы помогать развивать туристическую отрасль – добровольно и бесплатно.

Нацкомпания Kazakh Tourism предварительно представила проект концепции Правительству страны, и сейчас идет обсуждение идеи с бизнес-сообществом. Хотя Kazakh Tourism уже сообщила о намерениях провести конкурс на визуализацию бренда #Explorestan_Kazakhstan, утверждать, что именно эта концепция будет одобрена на всех уровнях, еще преждевременно.

И вполне возможно, что пока концепция будет обсуждаться на правительственном уровне, идея уже пойдет в народ и получит свое развитие через самих казахстанцев, любящих свою страну и мечтающих, чтобы весь мир полюбил Казахстан. БМК

Максат Чакиев

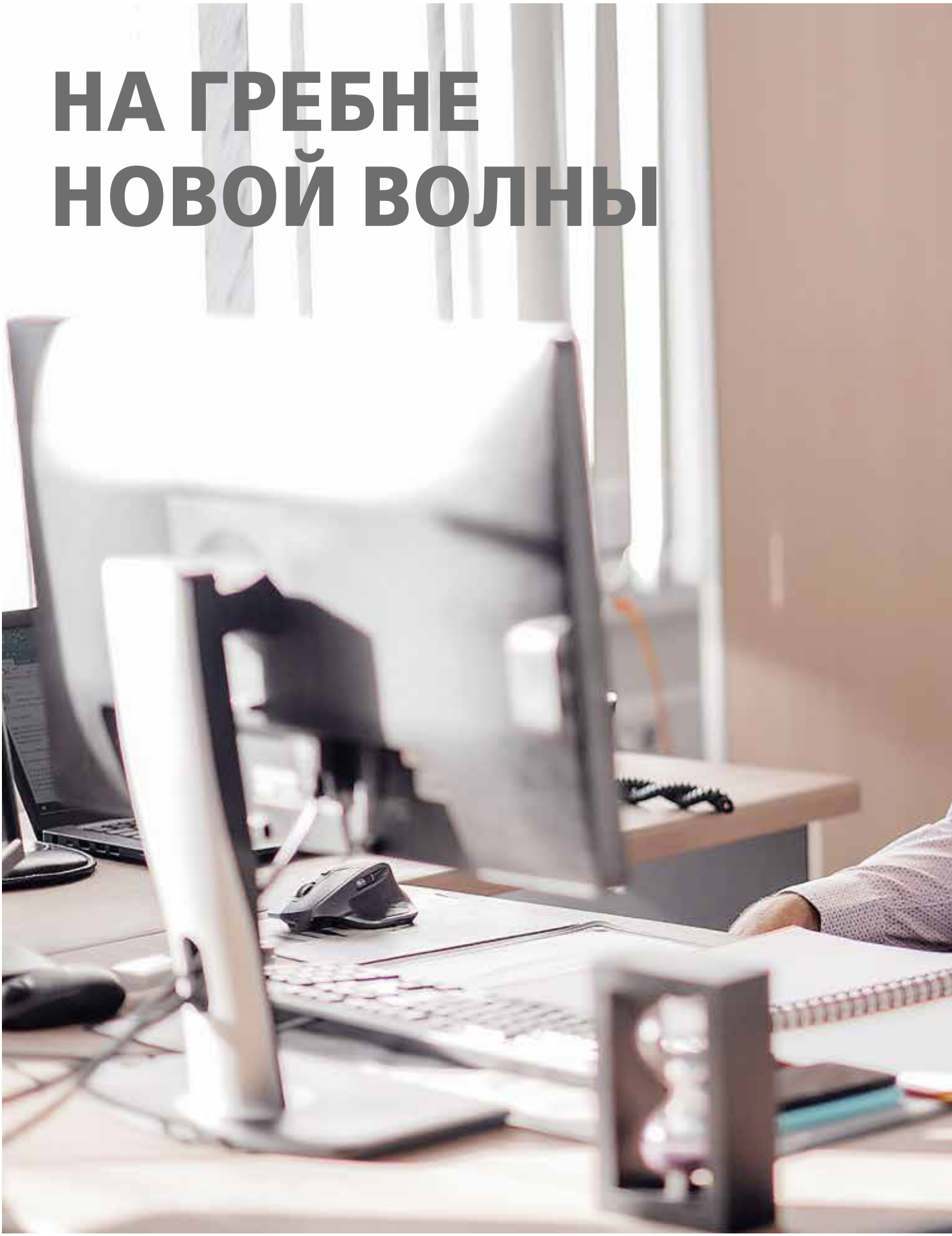
Татьяна Люлька

Рашид Кузембаев

Айгерим Токтарбаева

Фото предоставлены организаторами форума

НА ГРЕБНЕ НОВОЙ ВОЛНЫ



МАЙК БИР,

управляющий директор
SRK Consulting

– Майк, расскажите, пожалуйста, о компании SRK Consulting. Чем занимается компания в Казахстане?

– SRK – независимая международная консалтинговая компания, специализирующаяся в горнодобывающей отрасли. Независимость SRK гарантируется отсутствием участия в каких-либо проектах или компаниях, а также распределением акций группы исключительно среди своих сотрудников.

Компания SRK была создана в Йоханнесбурге в 1974 году. Сейчас SRK Group насчитывает 45 офисов в 20 странах мира с общим штатом сотрудников более 1400 человек. Казахстанский офис SRK Consulting был открыт в Алматы в 2010 году.

Компания предоставляет услуги в области геологоразведки и добычи полезных ископаемых, а также финансовых аспектов горного дела.

Специалисты SRK Consulting обладают опытом и знаниями во всех областях горной науки и инженерии. Работа с нашими консультантами открывает доступ к передовой международной практике в сфере оценки проектов и повышения эффективности производства. Многопрофильный подход и сеть офисов по всему миру делают SRK ведущей компанией в области геологоразведки, внедрения международных стандартов отчетности (JORC, CRIRSCO и т. п.), комплексных технических аудитов, технико-экономических обоснований и специализированных технических исследований. Сам я на протяжении карьеры выполнил 28 технико-экономических обоснований в разных странах мира, в результате которых было привлечено более $4,5 млрд в качестве инвестиций.

Горнодобывающая отрасль является одной из ключевых и наиболее динамично развивающихся в Казахстане. Мы хотим быть частью этого процесса, способствуя росту как своего бизнеса, так и экономики Казахстана в целом. Одним из способов, с помощью которого SRK может помочь развитию горнодобывающей промышленности в стране, является обучение. Каталог SRK насчитывает более 230 учебных курсов по всем аспектам горного дела. Обучение международным стандартам всегда было основой нашего бизнеса, и мы планируем расширять предоставление таких услуг в будущем.

– Давайте поговорим об услугах, предоставляемых вашей компанией, более подробно. На что конкретно может рассчитывать клиент, обратившись в SRK Consulting?

– Наша работа сводится к одному из двух аспектов: либо повышать ценность активов, либо сокращать риски, связанные с активами. Одно из основных направлений нашей деятельности – это комплексный технический аудит (due diligence). Учитывая специфику горнодобывающей сферы, процедура проведения подразумевает тщательное изучение всех аспектов проекта нашими специалистами, начиная от того, как добывать, перерабатывать, продавать и транспортировать минеральное сырье, какими будут капитальные и эксплуатационные затраты, а также экологические и социальные воздействия проекта. SRK оказывает весь спектр услуг по оценке эффективности горнодобывающей деятельности.

Результаты анализа мы вносим в отчет, на основе которого клиент принимает инвестиционные решения. По сути, мы помогаем клиентам принимать обоснованные

решения, когда речь идет о приобретении, инвестировании или оценке активов. Марк Твен как-то сказал: «Шахта – это дыра в земле, принадлежащая лжецу». Мне кажется, что справедливее будет сказать: «Шахта – это дыра в земле, владелец которой недостаточно знает о ней». SRK поможет преодолеть этот пробел в знаниях.

Комплексные оценки, позволяющие выявить все существующие и потенциальные риски проекта, особенно важны, когда мы говорим о горнодобывающей промышленности, где цены на металл подвержены постоянной изменчивости. При низких ценах на металл инвестировать в проект необходимо с крайней осторожностью, и мы помогаем инвесторам не допускать ошибок. Каждый проект отличается от другого, каждый имеет свои особенности, свои подводные камни. Поверьте, в этой отрасли очень легко потерять, если инвестировать не в тот проект.

Таким образом, одна из наших ключевых задач в качестве консультантов – обеспечить комплексную экспертизу проектов. Я с уверенностью могу сказать, что наши клиенты инвестируют только в те проекты, которые вернут им вложенное. Горное дело – это бизнес, а бизнес должен приносить деньги. Активы должны работать. Ценность, заключенная в недрах, должна быть извлечена. В основе стоимости горного актива лежит качественная техническая работа. Хороший стратегический план может добавить миллионы долларов к стоимости проекта, и SRK располагает инструментами и опытной командой для реализации таких планов.

Компания SRK имеет огромный опыт в анализе технических рисков. Мы работаем как с инвесторами, так и с собственниками горных проектов. Наши специалисты помогают сократить потери при инвестировании и оптимизировать график реализации проекта, а также получить более точный прогноз ожидаемой прибыли. Например, наши геотехнические исследования с использованием современного программного обеспечения и передовых технологий позволяют строить карьеры с более крутыми бортами, что дает возможность безопасно добывать сырье при меньших затратах, поскольку сокращается необходимость в извлечении пустой породы. Они также уменьшают вероятность обрушений бортов, из-за которых может остановиться добыча.

Другая часть нашей работы – это специализированные технические исследования. Все консультанты SRK имеют солидный практический опыт участия во множестве проектов на самых разных этапах освоения: начиная с отбора проб, составления программ лабораторных испытаний, анализа данных, разработки технологических схем, анализа альтернативных вариантов, технической проработки и заканчивая рабочим проектированием, вводом объекта в строй и оказанием технической поддержки на этапе эксплуатации.

SRK использует современное геологическое программное обеспечение, которое облегчает обработку и интерпретацию исторических данных. Это может быть чрезвычайно мощным инструментом. Например, на недавнем проекте в Казахстане SRK обнаружил, что за пределами нынешних подземных горных выработок

есть ореол низких содержаний, подходящий для отработки карьерным способом. Такой большой карьер будет гораздо более прибыльным, чем небольшой подземный рудник.

В силу постоянных изменений нормативных требований и финансовых условий, связанных с открытием месторождений и освоением проектов по добыче полезных ископаемых, обширный опыт SRK в проведении комплексного анализа и финансового аудита оказывается крайне важным для того, чтобы проект соответствовал всем необходимым требованиям.

– Кто ваши основные клиенты?

– SRK Consulting работает с горнодобывающими и геологоразведочными компаниями, банками, аудиторскими фирмами и государственными организациями. Как правило, наши основные клиенты – это компании, которым нужны квалифицированные консультанты по техническим аспектам производства, советы по

снижению рисков или грамотная помощь в подготовке материалов для презентации проекта инвесторам или банкам. Мы открываем доступ к капиталу – заемному и акционерному.

Среди клиентов SRK Consulting в Казахстане – АО «Казатомпром», для которого SRK подготовил техническую документацию для недавнего успешного листинга на Лондонской фондовой бирже. Нашими клиентами также являются АО «АК Алтыналмас» – лидер в плане инноваций и модернизации, Корпорация «Казахмыс», KAZ Minerals, ERG, «Казахалтын» и другие.

– На ваш профессиональный взгляд, каковы перспективы развития горно-металлургического сектора экономики Казахстана?

– Как я уже говорил, горно-металлургическая отрасль является одним из наиболее конкурентоспособных и динамично развивающихся секторов промышленности Казахстана. Страна обладает огромным разведочным потенциалом, и сейчас нужно искать месторождения следующего поколения для замещения старых выбывающих рудников.

29 июня 2018 года вступил в силу новый Кодекс РК о недрах и недропользовании, и он будет способствовать

повышению инвестиционной привлекательности Казахстана. Теперь правила более прозрачны, упрощены процессы получения прав недропользования и различные иные разрешительные процедуры. В новом кодексе нет некоторых налогов, которые ранее мешали компаниям работать на территории РК. Нужно понимать, что иностранные компании хотят инвестировать в проекты, а не в налоги. И с новым кодексом у Казахстана очень прогрессивная политика – как для местных компаний, так и для иностранных инвесторов. Соседние страны смотрят на развитие Казахстана и стремятся следовать его опыту.

– Помимо совершенствования законодательства, что еще необходимо сделать Казахстану, чтобы стать более привлекательным для инвесторов?

– Я считаю, что Казахстану необходимо рекламировать страну и те возможности, которые открываются здесь. Я бы предложил правительству принимать более активное участие в зарубежных международных конференциях по добыче полезных ископаемых.

Если вы посетите инвестиционную конференцию в Канаде, то обязательно найдете там большие павильоны Австралии, Великобритании, Канады, Чили и т.д., которые демонстрируют привлекательные для инвесторов отрасли каждой страны. Я думаю, что Казахстану не следует отставать, нужно уделять внимание маркетинговой стратегии, регулярно принимать участие в мероприятиях, прикладывать постоянные усилия, чтобы рекламировать страну, заинтересовать людей. По сей день многие даже не знают, что Казахстан располагает огромными ресурсами, что здесь очень красиво, есть стабильность, порядок и все необходимое для успешных инвестиций и комфортной жизни.

Для правильного развития геологического потенциала Казахстана нужно создать привлекательную инвестиционную среду и законодательные стандарты, чтобы показать инвесторам, что к ним относятся серьезно, что они могут рассчитывать на помощь со стороны правительства.

Также следует развивать частный сектор экономики – это лучший способ поддержки горнодобывающего сектора. В частности, Казахстану нужны компании-«юниоры», которые более эффективны в области разведки и открытия новых месторождений. У крупных добывающих предприятий это получается не так хорошо, и поэтому конкуренция, которая ожидается в связи с новым Кодексом о недрах, будет способствовать появлению таких небольших компаний.

Добыча полезных ископаемых – конкурентный бизнес. В данном случае Казахстан является конкурентом Канады, Австралии, США, стран Европы. Но я верю, что Казахстан может стать новой Канадой или Австралией в плане развития горнодобывающей отрасли.

– Как вы видите свою роль в Казахстане?

– SRK серьезно относится к своему присутствию в Казахстане. Сам я провожу сейчас в Казахстане всего одну неделю в месяц, а остальное время руковожу проектами из Великобритании. Однако в следующем году я планирую переехать сюда, и это – еще одно свидетельство моего оптимизма в отношении Казахстана. Я верю в развитие нашего бизнеса и рассчитываю удвоить количество сотрудников в алматинском офисе до конца 2019 года. БМК

Беседовала Адель Ануарбекова
Фото: БМК

РУСЛАН НУРЛЫБАЕВ,
PhD, директор ТОО «SAVENERGY»

SAVENERGY
innovation company

УНИКАЛЬНЫЙ СТАРТАП

Благодаря гранту Международного банка реконструкции и развития и проекту «Стимулирование продуктивных инноваций» от Группы управления проектами на рынке Казахстана появился новый игрок – ТОО «SAVENERGY» с уникальным для нашей страны продуктом – вакуумной теплоизоляционной панелью.

Эта особая панель сделана из мелкопористого материала. Он не горит, не выделяет токсичных газов и паров, а срок эксплуатации панели достигает 50 лет.

О том, чем отечественная разработка отличается от зарубежных аналогов, журналу «Бизнес-Мир Казахстан» рассказали директор и главный менеджер ТОО «SAVENERGY»

– Расскажите нам о теплоизоляции от SAVENERGY. Чем уникален проект? Можем ли мы говорить о том, что ваша компания единственная в своем роде в РК и странах ЕАЭС?

Руслан Нурлыбаев:
– Продукции, подобной нашей, в Казахстане нет. Именно в этом ее главная ценность. Наша вакуумная теплоизоляционная панель, производимая по запатентованной технологии, обладает рядом преимуществ, а именно низкой теплопроводностью (на уровне 0,012–0,006 Вт/(м²×К)), долговечностью (минимум 50 лет), экологичностью (используется минеральное сырье), негорючестью и возможностью повторного использования сырья без потерь технологических характеристик. В производстве мы используем только проверенные материалы, и сырье поставляется из казахстанских месторождений.

Что касается аналогов, то в Европе и США подобный продукт есть. Аналогичные панели выпускают в соседнем Китае, но мы выигрываем в цене: наши панели обойдутся заказчикам в несколько раз дешевле, чем продукция китайских коллег.

Если же говорить о ЕАЭС, то, по нашим данным, подобных компаний в союзе нет. Поэтому на сегодняшний день мы единственные производители вакуумной теплоизоляционной панели в РК и в странах ЕАЭС. Хотя я не исключаю того, что мы о ком-то просто не знаем, как и они о нас. Скажу честно, я был бы только рад появлению компаний, аналогичных нашей. Ведь продавать могут все, а вот производить – лишь единицы.

Продукции, подобной нашей, в Казахстане нет. Наша вакуумная теплоизоляционная панель обладает рядом преимуществ, а именно низкой теплопроводностью, долговечностью, экологичностью, негорючестью и возможностью повторного использования сырья без потерь технологических характеристик.

Руслан Нурлыбаев

– С чего началась история компании? Кто инвестировал в стартап? Осуществляется ли поддержка со стороны государства на данном этапе?

Руслан Нурлыбаев:
– С самого начала мы следовали схеме, которая себя оправдала: была идея, далее ее осмысление, последующим действием стало изучение и исследование вопроса в рамках моей диссертации. В 2012 совместно с российскими коллегами мы задались вопросами, тогда еще теоретическими, по поводу применения мелкопористых материалов при создании теплоизоляционных панелей. Результат совместной работы стал основой докторской диссертации, в 2015 году работа была успешно защищена. А уже в 2016 году при поддержке Офиса коммерциализации моей альма-матер – КазНИТУ имени К. И. Сатпаева – мы подали проект организации производства вакуумных теплоизоляционных панелей на конкурс для групп младших научных сотрудников по проекту правительства Казахстана и Всемирного банка «Стимулирование продуктивных инноваций».

Совместный проект правительства Казахстана и Всемирного банка реализуется с 2016 года. Цель проекта – поддержка актуальных для страны исследований по коммерциализации технологий.

Инвестируют в наш стартап государство и частный партнер – ТОО «ErnarService». Также мы проводим переговоры с потенциальным инвестором о масштабировании производства, чтобы полностью автоматизировать процесс. Поддержка со стороны государства ведется на постоянной основе.

– Почему ваша продукция так важна для строительной отрасли страны?

Айдос Джолдасов:
– В настоящее время рынок Казахстана и стран постсоветского периода применяет при строительстве минеральные материалы, такие как базальтовые плиты (минеральная вата), в основу которых входит базальт. Не буду говорить о преимуществах и недостатках, эта тема весьма деликатная, ведь они есть у всех, в мире нет ничего идеального, и это факт. Одной из главных задач нынешней строительной индустрии является повышение энергоэффективности зданий, в частности снижение потерь тепла для сокращения стоимости дальнейшего отопления зданий. Известно, что при современной конструкции зданий около 40% тепла теряется через стены. Поэтому задача создания высокоэффективных теплоизоляционных систем является крайне актуальной. При этом важно использование при строительстве экологически безопасных материалов. Учитывая вышесказанное, наш продукт отвечает всем требованиям, а именно является долговечным и экологически чистым, не горит, не выделяет токсичных газов и паров, обладает низкой теплопроводностью.

Если обратиться к науке, то известно, что есть три источника переноса тепла (излучение, конвекция и теплопроводность). Наша продукция исключает все 3 вида переноса тепла. За счет низкой теплопроводности наша продукция позволяет снизить стоимость строительства жилых зданий минимум на 20–30%. При теплопроводности на уровне 0,012 Вт/(м^2×К), а этот показатель равен толщине кирпичной кладки на уровне 4,5 м, или 120 см минеральной плиты, или 60 см пенополистеролового утеплителя, используя при строительстве наши панели, строитель может уменьшить расходы на утепление и возведение зданий. С точки зрения возведения зданий, наша продукция не сильно меняет технологию, не несет существенной нагрузки на здание. Командой предложено в заводских условиях устраивать облицовку небольшого веса на панели утеплителя. Данное решение заметно облегчает процесс монтажа – необходимо установить только панели утеплителя; снижает затраты на монтаж, кроме того, такая конструкция позволяет избавиться в толще стены от гибких связей, которые являются мостиками холода.

Проведенные нашей командой исследования не выявили аналогов в Республике Казахстан и странах СНГ. Ближайшими конкурентами являются китайские производители, однако, как уже отметил Руслан, стоимость одной единицы их продукции превышает стоимость нашей панели в 3–5 раз. Европейские производители не представлены на рынке Казахстана. Монтаж продукции не требует изменений в технологии строительства, нами разработаны способы монтажа, получены все разрешительные документы и акты испытаний. При сотрудничестве с нами строительной компании не понадобится менять критические важные узлы строительства, ведь мы провели большую работу, чтобы заказчик продукции не тратил средства и время на изучение. Строительным компаниям будет достаточно провести апробацию и применять нашу продукцию.

АЙДОС ДЖОЛДАСОВ,

магистр наук Университета Валенсии, главный менеджер ТОО «SAVENERGY»

Мы производим панели стандартных размеров 600×400 мм, но если заказчик пожелает, то сделаем их любого размера, благо, оборудование позволяет изготавливать панели от 5 см до 1,5 м.

Ко всему прочему, наши панели можно использовать при утеплении крыш, полов, входных дверей, грузовых фур, холодильного оборудования.

– Какие компании уже работают с вами? Кого вы видите в качестве своих потенциальных клиентов? Какие взаимовыгодные условия вы готовы предлагать заказчикам?

Айдос Джолдасов:
– С начала 2019 года мы готовы принимать заказы. Нами получен весь пакет разрешительной и сертификационной документации для выпуска продукции.

Известно, что при современной конструкции зданий около 40% тепла теряется через стены. Поэтому задача создания высокоэффективных теплоизоляционных систем является крайне актуальной. При этом важно использование при строительстве экологически безопасных материалов.

Айдос Джолдасов

Мы планируем войти в Единый государственный реестр новых технологий в строительстве, чтобы стать поставщиком для крупных строительных компаний. Что касается действующих клиентов, то сейчас мы уже завершаем нашу первую сделку на утепление частного жилого дома. С продажами нам будет помогать бизнес-партнер, у которого есть своя собственная сеть строительных магазинов.

Нашими потенциальными клиентами являются все строительные компании (частные, государственные), которые желают удешевить процесс возведения жилья без ущерба его характеристикам, использовать экологически чистые строительные материалы с долгим сроком службы. Мы открыты к диалогу и к тому, чтобы найти компромиссное решение, устраивающее обе стороны. Мы работаем как с отечественными заказчиками, так и с зарубежными. Наша компания только в начале своего пути, и мы будем расти.

Естественно, мы готовы делать достаточно серьезные скидки для постоянных партнеров. В принципе, клиентоориентированность – основное кредо нашей компании.

– Каково это – быть казахстанским разработчиком? Расскажите о преимуществах и недостатках.

Руслан Нурлыбаев:
– Не скрою, есть сложности, нелегко быть казахстанским новатором, но ведь без трудностей не бывает.

Основная сложность для казахстанских разработчиков, в том числе и для нас, – это бюрократическая машина, причем не только в государственных органах, но и в частных компаниях. Молодым талантам сложно пробиться на рынок, нужно что-то изобрести, найти возможность воспроизвести это, а затем еще убедить потенциальных потребителей в том, что именно твой продукт лучше, надежнее, качественнее. А тут бюрократия, где к каждой бумаге на твой продукт нужен подтверждающий документ. От этого убедить кого-либо в нужности твоего изобретения еще сложнее.

У каждой компании, мелкой или крупной, всегда есть стандартная апробированная технология, которая работает и приносит доход. Там все учтено, есть свои нормы и правила, и тут приходит представитель нового продукта с заявлением о том, что именно его технология лучше. Естественно, с первого раза ему вряд ли удастся получить положительный ответ, ведь вносить что-то новое в уже привычный и работающий процесс вот так запросто никто не даст. И это многие проекты губит. Но нужно пробовать снова и снова, учиться преодолевать препятствия, ориентироваться в обстановке, обходить бюрократические уловки. Главное – верить в свое дело и не останавливаться.

В ТОО «SAVENERGY» мы делаем акцент на то, что до нас выпуском такой продукции никто не занимался, знаем все о своих преимуществах и четко видим свою цель. Поэтому мы с командой верим, что достигнем всего задуманного, вместе мы сила! У нас инновационный и уникальный продукт, поэтому, пользуясь случаем, приглашаю к сотрудничеству компании, заинтересованные в новых технологиях строительства. БМК

Беседовала Адель Ануарбекова
Фото: Вероника Полбина

ВИКТОР ЕЛИСЕЕВ,

CEO Select Communication Group,
доктор бизнес-администрирования, писатель

ЧТО ЖДЕТ МЕДИАБИЗНЕС?

– Виктор, как эксперт в медиа, как вы считаете, что ждет медиабизнес в 2019 году?

– Мир коммуникаций стремительно трансформируется. Происходит это благодаря развитию интернета, технологическим инновациям и изменению медиа-привычек, в том числе и у казахстанцев. За последнее время рынок рекламы в нашей стране немного подрос. В настоящее время объем медиаинвестиций составляет более 46 млрд тенге. Несмотря на то, что в доле самих медиа в 2018 году лидером является телевидение с охватом в 72% аудитории, казахстанцы стали смотреть ТВ меньше, по сравнению с прошлым годом. На данный момент тренд негативный – минус 9%. Лето прошлого года преподнесло неприятный сюрприз для отечественных телеканалов – динамика ТВ-аудитории обвалилась в июле-августе до рекордно низкого уровня телесмотрения за последние 9 лет.

При этом телевидение по-прежнему занимает первое место по охвату аудитории. Соответственно ключевые рекламные бюджеты у телеканалов. По итогам прошлого года был зафиксирован рост затрат на ТВ-рекламу, однако произошло это скорее потому, что сейлз-хаусы объединились в своих продажах и оптимизировали маржу агентств. То есть рекламные агентства стали меньше зарабатывать, а сейлз-хаусы и телевизионные каналы получили дополнительную маржу. На фоне этого тренда предполагаю, что в этом году рынок ТВ-рекламы принципиально не изменится, основные игроки будут бороться за удержание своих бюджетов и недопущение перераспределения медиа-микса в сторону digital.

Нужно понимать, что ключевой телезритель в Казахстане – это преимущественно взрослая женщина со средним образованием, живущая в регионе и предпочитающая музыкальные программы, новости и сериалы. Более молодая аудитория все больше и больше предпочитает смотреть видео в интернете. Однако, как бы ни были распиарены возможности интернет-коммуникаций, их денежная доля в рекламном пироге составляет по-прежнему около 10%. И это печально, потому как даже в соседней России, не говоря о странах Европы, затраты на интернет-рекламу давно превышают телевизионные.

У нас пока этого не происходит. Причиной тому – консервативность местных рекламодателей, с одной стороны, и достаточно эффективная стратегия

борьбы телевизионных каналов и сейлз-хаусов за удержание рекламных бюджетов, с другой. Есть этому и еще одно объяснение – проблема в том, что маркетологи и те люди, которые тратят деньги на рекламу в интернете, пока еще квалификационно слабы. Им легче и понятнее распределить бюджеты на более привычные виды коммуникации, чем разбираться в каждодневно меняющихся интернет-технологиях и digital-инструментах.

В печатной прессе наиболее комфортно себя будут чувствовать издания, ориентированные на деловую или высокодоходную аудиторию за счет узкого целевого сегмента.

Наружная реклама и радио останутся приблизительно при тех же бюджетах.

– Насколько я помню, вы пророчили смерть печатной прессе года так с 2013. Но мы, как вы видите, не сдаемся и сдаваться не собираемся. А вы при всех этих прогнозах регулярно печатаетесь в журналах, в некоторых ведете какие-то экспертные колонки, выпускаете книги в традиционном бумажном варианте? Не похоже ли это на лицемерие?

– Во-первых, никто не предсказывал смерть печатным изданиям. Я действительно говорил о том, что их доля будет сокращаться, это происходит и подтверждается цифрами: количество денег, которые рекламодатели адресуют в прессу, становится меньше, и уж кому, как не вам, этого не знать.

Во-вторых, я считаю, что печатные издания – отличная возможность, чтобы донести информацию до определенной группы людей. То есть если необходимо взаимодействие с узкой целевой аудиторией, то именно печатные СМИ справляются с этой задачей лучше других. Поэтому различные заметки, статьи, интервью в журналах адресованы, в первую очередь, профессиональной аудитории. А профессиональная аудитория зачастую предпочитает не массовые издания, а целевые.

Пусть при этом у них нет огромных тиражей, ценность данного вида СМИ заключается в качестве аудитории и точном попадании в цель. Поэтому я ни в коем случае не предрекаю смерть прессе.

Свою профессиональную карьеру я начинал с газеты. Был главным редактором молодежной газеты. Для меня печатный формат более интересен, более глубок, чем интернет-публикации или видеоблоги на YouTube. Очень люблю лонгриды. Но, к сожалению, новые привычки поколения миллениалов и поколения Z, такие как не читать длинные тексты, потреблять информацию за 1–2 секунды, меняют экосистему информационного мира, и медиа вынуждены подстраиваться под эти тренды.

– Прошло почти два года, как вы ушли из Dentsu Aegis Network Kazakhstan. Что интересного произошло за это время? Чем вы сейчас занимаетесь, какие проекты ведет ваше агентство?

– На самом деле я выбрал для себя предпринимательский путь на небольшом, но достаточно интересном рынке – рынке коммуникаций, где изменения являются сердцем бизнес-процессов. Мы живем в формате постоянной неопределенности. За последние два года было

ARIZONA LANDMARKS

Я считаю, что печатные издания – отличная возможность, чтобы донести информацию до определенной группы людей. То есть если необходимо взаимодействие с узкой целевой аудиторией, то именно печатные СМИ справляются с этой задачей лучше других.

Виктор Елисеев

много деловых экспериментов. Как удачных, так и не очень. С одной стороны, где-то я переоценил возможности digital-рекламы, на которую делал ставки. С другой стороны, приобрел колоссальный опыт. Мы хорошо закончили год, инициировали массу новых проектов, создали значительное количество эффективных кейсов, развили направление видеопроизводства и EDtech.

Также было реализовано большое количество ивент-проектов. Помимо того, что мы проводим мероприятия для наших клиентов, развили собственные индустриальные мероприятия. Это Казахстанский медиасаммит, Astana Digital Forum, Business Women Forum, Ночь пожирателей рекламы, конференция Marcon. Все это проекты для людей, которые смотрят в будущее, в сторону инноваций, технологий, интернета, и мне они очень нравятся. Несмотря на молодость и отсутствие опыта, маркетологи научились эффективно использовать инструменты интернет-продвижения и увеличивать продажи своим клиентам за счет небольших бюджетов.

На мой взгляд, крупные компании часто переплачивают за рекламу, в том числе и агентствам за стратегии, которые не имеют выхлопа. И в то же время появляются молодые самородки, которые при помощи инстаграма, системы из продающих страниц в интернете, автоматизированных воронок продаж просто взрывают продажи без больших бюджетов. Скорость принятия решений, инновационные подходы и понимание клиентских нужд играют ключевую роль маркетинга нового времени.

– Давайте немного коснемся вашей книги «Как заработать на своем имени?». Не считаете ли вы, что роль персонального бренда сегодня преувеличена? Слишком уж много стало громких имен и их историй успеха, идеальных людей, талантливых матерей. Все и всюду призывают следовать их примеру, делятся советами, что-то рекомендуют. Но не может ведь быть столько миллионеров, занимающихся лишь обучением других тому, как разбогатеть?

– Зачастую роль личного бренда люди толкуют не совсем правильно, в основном уделяя внимание своему видимому успеху (причем видимого опять же в соцсетях). В книге я несколько раз подчеркиваю, что перед тем как заняться своим персональным брендом, начать вкладывать в него время и деньги, нужно сначала определить, зачем он вам и какую пользу принесет

другим людям. Когда человек может ответить на эти два вопроса, фундамент самомаркетинга практически готов. Моя книга о том, как развить свою экспертизу, упаковать себя для позиционирования в обществе и начать зарабатывать на своем имени.

Задумайтесь, сейчас можно построить личный бренд вообще без личности. Можно создать персональный бренд животному, или любому человеку из глубинки «слепить» образ миллионера, проведя лишь пару фотосессий. Сделать это реально, вопрос в другом – для чего? Поскольку вы тратите на личный бренд время и деньги, согласно моей логике, он должен предполагать возврат инвестиций.

Если сегодня вы хорошо управляете своими социальными сетями, у вас есть некий потенциал, опыт, талант, чтобы делиться с людьми, имеется аудитория, которой вы интересны, то мой совет – начните благодаря этому зарабатывать. Причем не выходя из дома. Колоссальная возможность. Это же короткий путь к счастью.

На просторах интернета довольно часто можно встретить людей, которые в своих историях и в своих учениях хотят приблизиться к заманчивым результатам, которых обещают людям. Грубо говоря, человек фотографируется возле красивого автомобиля и пишет, что заработал миллионы долларов. Но при этом очевидно, что он у кого-то занял деньги на трафик и сейчас пытается отработать модель онлайн-курса. Нужно быть внимательнее, смотреть на соответствие слов делам. Если эксперт никогда в своей жизни не зарабатывал больших денег, то он вряд ли сможет вас этому научить.

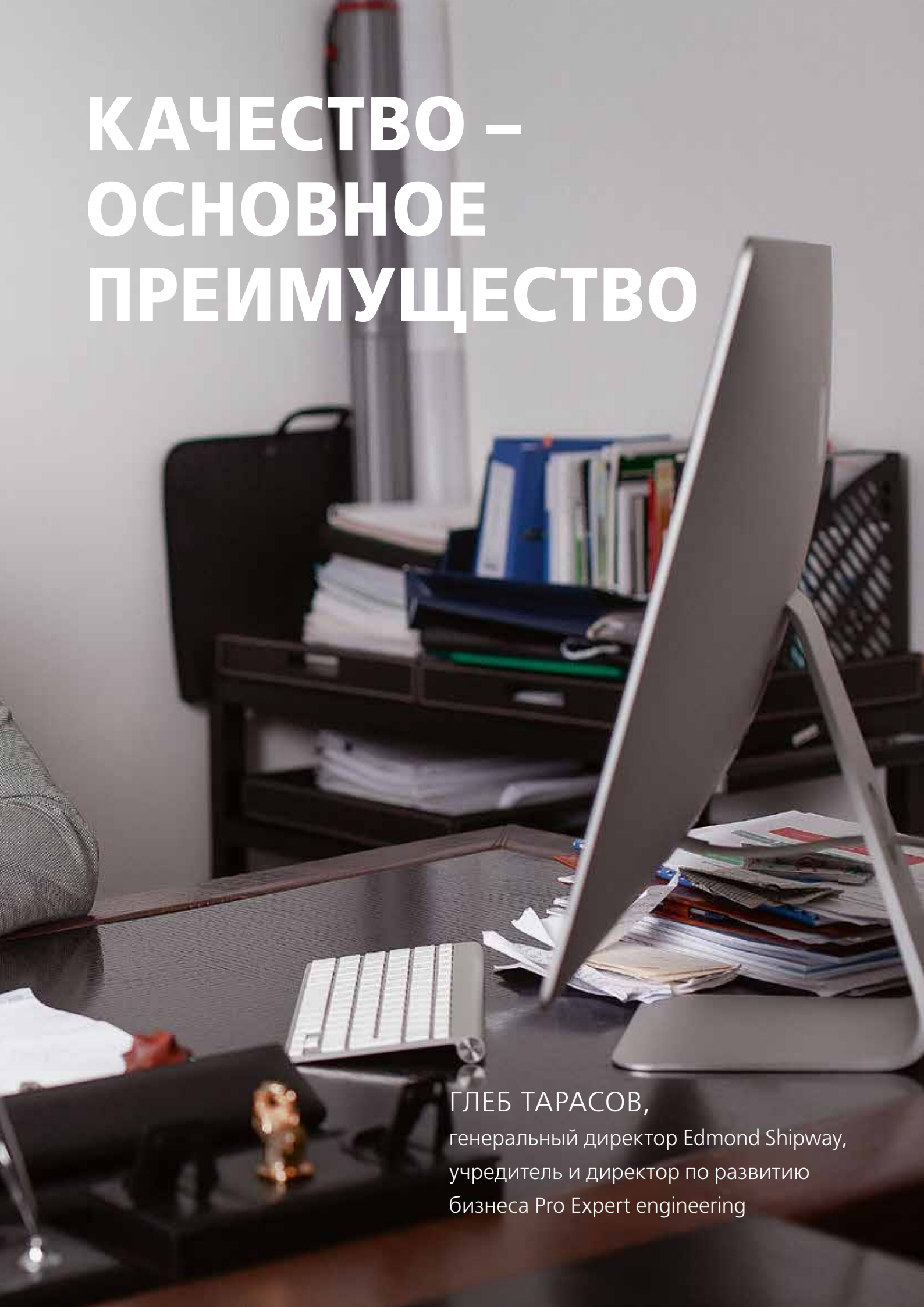
Лично я следую простому принципу: учиться у лучших. Например, в прошлом году я посещал курсы Фрэнка Керна, у которого годовой доход $250 млн, я знаю, что этот предприниматель летает на личном самолете, понимаю, что Фрэнк может научить меня зарабатывать больше, так как социальные доказательства его успеха не нужно долго искать.

Личный бренд помогает решать вопрос а) нового бизнеса; б) лидерства на рынке. Именно персональный бренд помогает вызвать определенное доверие аудитории сначала к вам, а потом к вашему продукту. Но точно так же возникает и ответственность за ваши действия, а в этом имеются определенные риски.

Все зависит от персональных амбиций. Если есть желание делиться с людьми информацией, опытом, желание развивать бизнес публично, (а это желание в Казахстане в дефиците, в нашей стране не много людей, которые готовы вести дела напоказ) нужно планировать и действовать.

Публичный успех – это не «избранность» и не «дар свыше». Это сочетание упорства, навыков и искренней любви к своему делу. Если вы чем-то увлечены и готовы тратить на это по несколько часов каждый день, вы рано или поздно придёте к успеху. Вы будете конкурировать с другими людьми в своей сфере и одержите победу. Будьте в курсе изменений и постоянно развивайтесь! БМК

Беседовала Адель Ануарбекова
Фото: Вероника Полбина



КАЧЕСТВО – ОСНОВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

ГЛЕБ ТАРАСОВ,
генеральный директор Edmond Shipway,
учредитель и директор по развитию
бизнеса Pro Expert engineering

– Глеб, расскажите нам о ваших компаниях. Какие проекты ими ведутся?

– Компания Pro Expert engineering, в которой я являюсь учредителем, директором по развитию бизнеса и участвую в операционном управлении, а также компания Edmond Shipway аккредитованы на право осуществления инжиниринговых услуг в строительстве, а именно управления проектами, технического надзора, техническо-финансового аудита.

Edmond Shipway – это английская компания, представителем которой мы являемся на территории Казахстана с 2007 года.

Применение международных норм и правил, привлечение экспертов международного уровня используются в компании не только как конкурентное преимущество, но и являются стандартом работы. Заключения нашей компании соответствуют казахстанским и международным стандартам.

Наиболее значимые объекты, которые вела компания, – это строительство завода смазочных материалов компании «Лукойл», где мы занимались техническо-финансовым аудитом этого проекта.

Также мы участвовали в проекте Балхашской ТЭЦ. Это одна из самых крупных промышленных строек Казахстана, но сейчас она приостановлена.

Компания Pro Expert engineering в основном занимается техническим надзором за строительно-монтажными работами. В большей степени нашими заказчиками являются акиматы, например, акимат Алматы, акимат Усть-Каменогорска и акимат Актау. Еще мы оказываем услуги компаниям Colliers International Kazakhstan и «ТДК-Монолит».

– Какие специалисты входят в штат сотрудников компаний? В основном это местные кадры или вы привлекаете людей из стран СНГ?

– В нашей команде трудятся профессионалы: аккредитованные эксперты технадзора, инженеры, сметчики, а также бухгалтеры, юристы, аудиторы.

Сейчас в двух компаниях работает около 40 высококвалифицированных специалистов в области гражданского и промышленного проектирования, строительства и менеджмента.

Команда Edmond Shipway имеет огромный опыт в оказании аудиторских и консалтинговых услуг. Все сотрудники компании являются профессионалами в своей области и имеют дипломы об оконченном высшем образовании ведущих вузов Казахстана, России, Украины, Великобритании и США.

Что касается количества, то экспертов по технадзору и техническо-финансовому аудиту более 20 человек. Конечно, большинство сотрудников – это местные кадры, но есть и представители других стран. Так, руководитель Pro Expert engineering из Украины, он участвовал в работе над проектом спортивного комплекса «Донбасс Арена» в Донецке – это домашний стадион шахтеров футбольного клуба, один из крупнейших строительных объектов за всю историю

Украины. Достаточно серьезный специалист, который нам очень дорого обходится, но он того стоит.

– Чем так ценны заключения, которые готовят ваши специалисты? Можно ли говорить о том, что именно вашим отчетам больше всего доверяют казахстанские банки или инвесторы проектов?

– Мы прошли аккредитацию Банка развития Казахстана, сотрудничали с разными банками. На сегодняшний день мы зарекомендовали себя в качестве партнера с хорошей репутацией. Многие компании, финансовые структуры и институты готовы к сотрудничеству с нами. Мы очень четко можем показать целевое назначение денег именно в строительстве, какие материалы и оборудование закуплены, нет ли расхождения между сметой и фактом. Такая информация имеет достаточно серьезную ценность как для банков, которые кредитуют строительные компании, так и для самих компаний. Наши специалисты в своих отчетах всегда отражают реальную картину со стройки, то, что конкретно происходит на объекте, включая качество строительно-монтажных работ. Мы абсолютно неподкупны, а именно это так важно для банков и инвесторов – понимать, на что расходуются деньги.

– Правильно ли я поняла, что в основном вы занимаетесь государственными проектами?

– Мы ведем и частные проекты. Все больше компаний заинтересованы в том, чтобы технический аудит и техническо-финансовый аудит по целевому использованию денег в проектах делал подрядчик с опытом, именем и репутацией, которым можно доверять.

Применение международных норм и правил, привлечение экспертов международного уровня используются в Edmond Shipway не только как конкурентное преимущество, но и являются стандартом работы.

Глеб Тарасов

За этим и обращаются к нам. И это очень хорошо, что в Казахстане стали переживать за качество услуг, это не может не радовать, ведь строительство – это всегда о людях и для людей. И теперь заказчик смотрит не только на цену услуг, независимо от того, частная это компания или государственная. С 2019 года в проектах по государственным закупкам ограничат демпинг: компания, принимающая участие в конкурсе, не сможет демпинговать более 15%, и это отлично. Потому что мы боремся именно за качество услуг. Качество выполняемых работ и есть наше основное конкурентное преимущество.

– Поделитесь с нами своими планами на 2019 год.

– Лично я хочу диверсифицировать свой бизнес, в том числе планирую заняться ресторанным бизнесом, и сейчас я над этим упорно работаю. У меня уже есть приличная команда из Москвы, готовая приступить к реализации проекта. Это и бренд-шеф, и бартендер, и шеф-бармен, люди, которые выигрывали чемпионаты России, которые представляли Россию в США. Это будет отличный проект, думаю, что летом 2019 года уже приглашу вас на открытие.

– Приоткройте завесу тайны, расскажите, в чем будет особенность вашего заведения.

– В принципе, я могу сказать, что это будет оригинальный интерьер, очень вкусная еда, понятная нашим людям, но с интересной подачей. Будет хороший бар, авторские коктейли. В будни упор будет сделан на еду, на атмосферу, располагающую к проведению деловых встреч, ланчей и обедов. Пятница и суббота – развлекательный формат с хорошей музыкой, возможно, с живой.

На данный момент место не выбрано, по этому вопросу меня консультирует компания Monarch Eurasia. Уже есть несколько вариантов, но окончательное решение еще не принято. Могу сказать, что не так уж просто найти локацию для такого формата в центре города, потому что хочется, чтобы было нежилое просторное помещение с высокими потолками.

Могу вас заверить, что будет интересное креативное место со средним чеком 4–7 тыс. тенге, это будет солидное заведение, но с честным ценником. На мой взгляд, это именно то, что сейчас так нужно людям.

– Благодарю вас за интересную беседу и желаю вам успехов во всех проектах. БМК

Беседовала Адель Ануарбекова
Фото: Вероника Полбина

УПРАВЛЕНИЕ БАГАЖОМ

«ТрансМиссия» (ITM) – децентрализованная система организации авиаперевозок пассажирских грузов, почтовых отправлений и оптимизации распределения груза при перевозке пассажиров.

ITM позволяет уже сегодня оптимизировать процесс перевозки пассажирских и почтовых грузов, а также открыть для авиакомпаний новые возможности экономии средств и топливных ресурсов. Также платформа создает благоприятные условия для стимулирования авиапассажиров к полетам и к минимизации собственного груза в полете.

Более подробно о проекте журналу «Бизнес-Мир Казахстан» рассказал CEO ITM.

ДЕНИС ЧЕРКАШИН,
CEO Innovative Transport Mission (ITM)

– Денис, расскажите о вашей программе лояльности. Для кого она? Какие преимущества предлагает?

– Мы создали первую в мире программу лояльности для авиапассажиров за багаж. Если сказать точнее, то поощрение пассажира за те килограммы его багажа, которые были предусмотрены и включены в стоимость билета пассажира, но которые он не занес на борт самолета. Например, норма бесплатного провоза багажа установлена в размере 20 кг. Вы везете багаж весом в 12 кг. Соответственно, если компания взяла с вас деньги за 20 кг, а она это сделала, то с помощью нашего приложения она награждает вас 8 премиальными баллами, справедливо возвращая вам неиспользованные килограммы в виде бонуса. Это что-то близкое к поощрениям в виде кешбэка, применяемого банками по пластиковым картам. Самое простое, куда пассажир сможет потратить полученные бонусы, – это оплатить перевес, возникший в следующем полете, сделав это в один клик, просто сканируя бонусы оплаты перевеса.

Но есть один нюанс: при онлайн-регистрации пассажир должен заранее зарегистрировать свой багаж, предварительно взвесив его дома. Ничего страшного, если на стойке регистрации при сдаче багажа его вес окажется больше: программа автоматически пересчитает размер премии.

– А какой интерес от применения вашей программы для авиакомпаний? В чем их выгода?

– Применение нашей программы лояльности позволяет авиакомпаниям получать дополнительные доходы. Если отбросить все технические нюансы, то сегодня авиакомпании узнают, сколько реально пассажиры сдали багажа, не раньше, чем через 40 минут после окончания регистрации на рейс. В разнице между расчетной массой предварительной загрузки багажа и фактической в итоге всегда появляется недовес, который с помощью нашего приложения авиакомпания заранее выявляет, и может с помощью нашего грузового приложения ITM SUPREME догрузить борт почтой или иными экспресс-грузами, в том числе отправлениями e-commerce.

Наша программа лояльности позволяет авиакомпаниям более точно настроить работу, связанную с управлением багажом, и выявить дополнительные провозные емкости для перевозки грузов.

С ежегодным мировым ростом электронной торговли не менее чем в 20% остро встал вопрос скорости доставки грузов. Однако рост карго-авиации резко отстает от потребностей рынка и не способен сегодня обеспечить требуемую покупателями скорость доставки. На базе тех данных, которые мы будем получать от пассажиров, мы в каждом самолете сможем иметь свои грузовые емкости, которые планируем продавать, развивая собственную грузовую площадку ITM SUPREME.

– Каким образом программа лояльности связана с технологией блокчейн?

– Не секрет, что сегодня процесс получения бесплатного билета через накопленные мили авиакомпаний достаточно затруднителен. У многих пассажиров ежегодно просто сгорает огромное количество миль. Это, естественно,

никак не стимулирует их участвовать в каких-либо программах лояльности.

Появление технологии блокчейн дает возможность резко изменить ситуацию в лучшую сторону. Компания Deloitte в 2016 году опубликовала отчет Making Blockchain Real for Customer Loyalty Rewards Programs, в котором досконально изучила применение технологии блокчейн в программах лояльности всех основных сфер – в туризме, авиации, ритейле, финансовом секторе. Основной вывод таков: применение данной технологии позволит получить транзакционность для накопленных баллов, миль, бонусов, тем самым вовлекая все больше потребителей в динамичный товарооборот и создавая дополнительную привязанность к компаниям и брендам.

– Не должно ли это вызывать опасений у потенциальных клиентов, ведь сейчас многие не доверяют всему, что связано с блокчейном и ICO?

– Сегодня мода на все, что касается блокчейна, криптовалют и ICO, идет на спад. Уже нет таких громких скандалов и глобальных обсуждений. Все вышло на спокойный производственный уровень, где просто идет реализация проектов с использованием новой эффективной технологии.

ITM – это проект, который базируется на технологии блокчейн и позволяет токенизировать реальную индустрию авиаперевозок.

Мы не первые, кто понял выгоды от применения блокчейна. Свои программы лояльности часто летающих пассажиров на блокчейне уже тестируют и даже применяют крупнейшие авиакомпании мира, такие как Lufthansa, Singapore Airlines, Air Asia и др.

Можно сказать, что мы все дружно льем воду на одну мельницу.

– Как обстоят дела с реализацией вашей программы?

– На сегодняшний день наша программа лояльности проходит тестирование в трех авиакомпаниях и одном аэропорту, выступающем нашим партнером в тестировании грузовой платформы. В силу определенных обстоятельств конфиденциальности и авторского права я пока не могу озвучить названия компаний, однако уверен, что в 2019 году мы сможем достойно представить наших партнеров.

12–14 ноября мы презентовали свою компанию и свой продукт на ежегодном мировом Aviation Show, прошедшем в Дубае. Специалисты авиационной индустрии высоко оценили нашу идею. Готовность к сотрудничеству выказали авиакомпании Объединенных Арабских Эмиратов, Мальдивских островов, Канады и Пакистана. Мы рады тому, что наша идея и ее воплощение позволит сделать серьезный шаг в сторону улучшения мировой авиационной индустрии, увеличит авиационный грузопоток в мире, сделает перевозку багажа более комфортной для пассажиров и более технологичной для авиакомпаний. БМК

Беседовала Адель Ануарбекова
Фото предоставлено спикером

У многих пассажиров ежегодно просто сгорает огромное количество миль. Это, естественно, никак не стимулирует их участвовать в каких-либо программах лояльности.

Денис Черкашин

ЕЛЕНА МАШУКОВА,
HR-эксперт, аналитик компании «Дмитрий Чуприна & Партнеры»

Как нанять HR-менеджера

О трудностях руководителей при найме HR-менеджера в компанию и о том, как их преодолеть, рассказывает HR-эксперт и аналитик компании «Дмитрий Чуприна & Партнеры»

Важность и нужность наличия в компании отдела по управлению человеческими ресурсами уже не вызывает сомнения. Даже самые отъявленные скептики, представленные в среде генеральных директоров, и те уже чувствуют, что без таковых специалистов никуда. Еще бы! Мы, HR-менеджеры, сейчас можем решать достаточно широкий спектр задач, относящихся к персоналу. Это и качественный наем персонала, без которого просто никуда в среде жесткой конкуренции (в таких ситуациях HR выступает в роли маркетолога, только продает он не товары, а компанию; и правильная адаптация персонала, в которой главным фактором выступает обеспечение стажера нужной информацией (желательно в интерактивном режиме); и правильная оценка персонала, управление талантами и создание условий для высокой результативности сотрудников и много еще чего). Как точку на горизонте могу добавить такую мечту собственника, как экономия ФОТ за счет оптимизации работы персонала. Но это возможно лишь при правильном развитии HRM у вас в компании. Кстати, вы можете посмотреть, из чего состоит правильная система управления человеческими ресурсами, и внедрить ее у себя в компании, посетив нашу продвинутую школу HR, которая пройдет в Алматы с 14 по 16 февраля 2019. Более подробно ознакомиться с программой курса можно по ссылке: https://www.hr-school.info/

Как театр начинается с вешалки, так и управление человеческими ресурсами у вас в компании начинается с подбора правильного HR-менеджера. Я собрала мнения генеральных директоров об этом процессе и выделила 6 сложностей, с которыми они сталкиваются как на этапе найма, так и на этапе притирки друг к другу, и даже в процессе работы.

1. Не могут понять уровень компетентности HR-специалиста: говорит вроде правильно, а умеет ли делать?

Когда в компании появляется HR, генеральный директор пытается понять, насколько данный специалист компетентен, у него это получается с трудом. Потому что, не владея механизмами того, как делается система управления человеческими ресурсами, очень сложно понять, рассказывает ли человек о реальных ситуациях, которые он создавал, или это его теоретические измышления. Соответственно, мы не можем понять, насколько этот человек будет нам полезен и пригоден.

2. Затрудняются детализировано поставить задачи HR-специалисту, а он как будто не понимает или не может исполнить на том уровне, как хочется генеральному директору.

Генеральный директор, как правило, понимая задачи своего бизнеса, пытается рассказать HR-менеджеру о проблемах на языке бизнеса: где что хромает, как что болит и т. д. Когда он говорит эйчару: «Хочу повысить продажи!» – HR слышит это как: «Хочу обучить сотрудников». Но повысить продажи и обучить сотрудников – это очень разные задачи, которые могут приводить к разным результатам. А HR, не владея знаниями о бизнесе в полной мере, может понимать эти задачи совсем по-своему. Соответственно, они не приходят к результату, и это очень серьезно раздражает.

3. HR-специалист не ведет работу по разработке улучшений, а просто исполняет текущие задачи по найму и документообороту.

Как правило, в компанию приходит HR, который умеет выполнять лишь отдельные функции: просматривать резюме, проводить собеседования, нанимать людей, возможно, проводить небольшие обучающие мероприятия и т. д. Он не может посмотреть на свою работу в компании в разрезе того, как встроить HR-систему в действующий, работающий бизнес. Соответственно, у него нет проектов, которые улучшают работу в компании, он просто реализует какие-то текущие задачи. Получается, что мы взяли еще одного ассистента, помощника, теперь уже по персоналу, но никак не HR-специалиста, который должен отстроить системы найма, обучения, адаптации и мотивации.
Из этого вытекает четвертый пункт.

4. Генеральный директор видит, что в целом ситуация в компании через 2–3 месяца после найма HR-специалиста не поменялась. Есть незначительные изменения, но они несущественны для компании в целом.

После двух или трех месяцев работы генеральный директор говорит: «Ок, и что же у нас в компании поменялось?». И здесь очень сложно понять, что поменялось, потому что в реальности не поменялось ничего. Да, HR начинает закрывать какой-то функционал, но реальных изменений в компании нет.

5. HR-специалист не может внятно (в цифрах и деньгах) объяснить, как его работа за предыдущий месяц улучшила эффективность сотрудников компании.

Или эти изменения представлены эйчаром в таком виде: «я столько-то обучил», «я составил такие-то бумаги», «я провел такое-то исследование», «я сделал что-то еще». Это все, конечно, очень здорово, но только как подзадачи. Какие-то серьезные задачи, направленные на улучшение эффективности работы компании, он не решал, и, соответственно, не может ни в цифрах, ни в деньгах объяснить, а что же он такого полезного для компании сделал.

6. Более сложные задачи, вроде «разработать систему мотивации для продавцов», вводят HR-специалиста в ступор, а если он и предлагает изменения, то не может аргументировать, почему новая система будет лучше.

Ну и, конечно, как только дело касается каких-то долгосрочных сложных проектов, например системы мотивации, наш HR – рядовой функционалист в полном затруднении. Он может предложить систему мотивации, но он не сможет посчитать, как это скажется на рентабельности компании, на фонде заработной платы, на проценте фонда заработной платы от общего валового дохода; не прогорит ли компания, если поставит такие KPI; действительно ли сотрудники, следуя этим KPI, будут достигать тех целей, которых хочет достичь компания. То есть все эти вопросы остаются непроработанными, потому что у такого эйчара

Генеральный директор, как правило, понимая задачи своего бизнеса, пытается рассказать HR-менеджеру о проблемах на языке бизнеса: где что хромает, как что болит и т. д. Когда он говорит эйчару: «Хочу повысить продажи!» – HR слышит это как: «Хочу обучить сотрудников». Но повысить продажи и обучить сотрудников – это очень разные задачи, которые могут приводить к разным результатам. А HR, не владея знаниями о бизнесе в полной мере, может понимать эти задачи совсем по-своему.

Елена Машукова

просто нет технологий, с помощью которых он бы это сделал. Поэтому возникают те трудности, которые испытывают наши знакомые генеральные директора в работе с HR-специалистами, которых принимают на работу. Ожидания, что HR улучшит работу компании в целом и работу с персоналом в частности, часто заканчиваются пшиком.

«Ну и где же выход?» – спросите вы. Как не разочароваться в своем HR-менеджере? Прежде всего, на этапе подбора вам надо ответить на несколько вопросов. Что конкретно ваш HR-менеджер будет делать? Например, нанимать сотрудников, адаптировать и обучать их, если у вас риелторская или торговая компания. Там HR-фокус падает именно на эти задачи. Тогда вы берете HR-дженералиста, который обладает навыками рекрутера и тренера. Если у вас другие задачи, внимательно подбирайте специалиста именно этой компетенции. Про эти области HRM вам стоит в первую очередь рассказать в своем профиле на работном сайте. Обязательно ищите в резюме похожий опыт именно в этих функциях.

Далее правильно ставим задачи и отслеживаем результат. Задачи нужно ставить от желаемого: «хочу получать от вас качественный персонал: расскажите, что вы будете для этого делать»; «хочу, чтобы процесс адаптации был расписан и мы его придерживались: пропишите, как вы будете достигать этой цели» и т. д. Поскольку деталей вы все равно не знаете, поэтому не стесняйтесь, требуйте ключевое. То есть вы ставите цель и ждете, что будет предложено специалистом в ответ. Кстати, это можно проработать и на этапе собеседования. И послушать, насколько содержательно мыслит по этому поводу ваш потенциальный менеджер по персоналу. Также нужно, чтобы у вашего менеджера появился планер в любом виде, можно даже в Excel. С датами, подробными задачами и точными целями. Только тогда у вас действительно что-то будет внедряться. Я советую вам оказать помощь новому менеджеру по персоналу, ознакомить его со всеми задачами. Попросите ваших линейных менеджеров сделать то же самое, выводите эту работу в приоритет. Все получится!

Ну и очень важно: HR-менеджер управляет человеческими ресурсами совсем не так, как генеральный директор! Абсолютно иначе! Строго говоря, если он у вас один, то НИКЕМ он и не управляет вовсе. Он только называется так, а строит и управляет он системами, которые призваны улучшить те самые ваши человеческие ресурсы. Системы найма, адаптации, оценки, обучения и мотивации персонала. И методы HR-менеджера в корне отличаются от методов, которые используют в своей работе линейные менеджеры. Они работают с личностями в команде, а HR-менеджер с коллективом в целом, и методы его работы – групповые.

Успехов вам. И отлично работающего HR-отдела. БМК

Kitf

ПРОМОКОД: KITF019BMK
*ДЛЯ БЕСПЛАТНОГО ПОСЕЩЕНИЯ ВЫСТАВКИ

19-я Казахстанская Международная Выставка

ТУРИЗМ И ПУТЕШЕСТВИЯ

17 - 19 апреля 2019

Казахстан, Алматы, Атакент

ОРГАНИЗАТОРЫ и ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:

Акимат
города Алматы

UNWTO • ОМТ • ЮНВТО

ITE

Iteca

T.: +7 (727) 258 34 34
E: tourism@iteca.kz

Проект ТОО «ОхТес» – настоящий пример продуктивного альянса науки и бизнеса, который демонстрирует хороший темп развития, а главное – уже является партнером известных казахстанских компаний.

АЛИНА ГАЛЕЕВА,

директор ТОО «ОхТес»

НАУКА И БИЗНЕС

Умные, талантливые и очень скромные – такими являются сотрудники ТОО «ОхТес», казахстанского стартапа, занимающегося нанесением гальванических покрытий. Люди с горящими глазами и большим энтузиазмом, серьезным багажом знаний и любовью к труду. «Мы люди науки, – скромничает Алина Галеева, директор компании, – мы больше увлечены процессом, технологией, чем продажами, но понимаем, что для того, чтобы бизнес был успешным, необходимо сосредоточиться на поиске инвесторов, новых клиентов и заняться продвижением своего дела». На самом же деле проект ТОО «ОхТес», рожденный в стенах Казахского национального университета им. аль-Фараби, – настоящий пример продуктивного альянса науки и бизнеса, который демонстрирует хороший темп развития, а главное – уже является партнером известных казахстанских компаний.

Динара Алимбай, Нариман Белгожа, Александра Высоцкая, Алексей Ткаченко, Алина Галеева

– Алина, нам известно, что идея создания компании была продиктована потребностями рынка. Расскажите подробнее, как именно появилось ТОО «ОхТес».

– Пару лет тому назад к нам – ученым Центра физико-химических методов исследования и анализа КазНУ имени аль-Фараби – обратился директор завода по производству железнодорожной автоматики «СП «КазЭлектроПривод». Завод был открыт как совместное предприятие одного из подразделений «Қазақстан Темір жолы» и французского машиностроительного гиганта ALSTOM. «КазЭлектроПривод» тогда начал производить стрелочные приводы – те самые, что переводят рельсы на железной дороге. Причем у них не отверточное производство, все детали вытачиваются здесь – в Казахстане. Компания столкнулась с большой проблемой. Поверхность изготавливаемых деталей должна быть покрыта антикоррозионным слоем на основе цинка методом электролитического (гальванического) осаждения, все в соответствии с технологическими инструкциями ALSTOM и международными стандартами. Делать это в Казахстане было некому, и дирекция, уже отчаявшись, обратилась к нашему заведующему лабораторией технологий электрохимических производств профессору Андрею Петровичу Курбатову с просьбой разработать технологии нанесения покрытий и по возможности организовать цех для этого. Мы – специалисты в области электрохимических технологий, нам доводилось разрабатывать новые технологии для разных предприятий, но задача поставить свое производство в полупромышленных масштабах была для нас новой.

– При какой поддержке было открыто производство? Кто является спонсором/инвестором?

– Приблизительно в это время мы выиграли грант Всемирного банка и МОН РК на развитие технологии получения самовосстанавливающихся покрытий, в рамках которого мы смогли организовать небольшой цех на факультете химии и химической технологии КазНУ имени аль-Фараби. Позднее именно здесь мы развернули гальваническое производство цинковых покрытий для деталей стрелочного электропривода и других машин, приборов. Наша красавица, начальник цеха Александра Высоцкая буквально после студенческой скамьи с головой окунулась в проблемы гальванических технологий. И теперь успешно их решает. Кстати, этот цех стал еще и площадкой для обучения студентов. Возможности цеха используются при преподавании некоторых дисциплин кафедры аналитической, коллоидной химии и технологии редких элементов. И работают у нас в компании в основном выпускники университета. Так, недавно в нашу команду влились Нариман Белгожа и Алексей Ткаченко.

– Какими именно видами покрытий вы занимаетесь? Какими металлами?

– На данный момент мы занимаемся двумя видами покрытий: антикоррозионными для нужд

промышленного сектора и декоративными для сувенирной и ювелирной отрасли. Природа покрытия может меняться по необходимости. Сейчас мы можем делать цинковые, никелевые, медные, хромовые, золотые, серебряные, оксидные и другие покрытия.

– Для чего необходимы и в каких сферах востребованы такие покрытия?

– Область использования гальванических покрытий очень обширная. Как я уже говорила, это антикоррозионные, где основной функцией является защита от коррозии; декоративные – блестящие, матовые, разноцветные. Есть покрытия и специального назначения, например, для увеличения твердости или износоустойчивости. Можно нанести магнитные или жаропрочные покрытия. Гальванические покрытия могут быть как из одного металла, так и из сплава. Они могут быть и двух-, трехкомпонентными и включать в себя частицы неметаллов. А есть вообще неметаллические покрытия, но также выполняющие защитную роль. Так, например, анодирование алюминия и его сплавов очень востребовано в авиастроении, так как позволяет надежно защитить алюминиевые части летательных аппаратов от атмосферной коррозии.

– В чем заключается суть гальванического процесса?

– Процессы получения гальванических покрытий любого вида в целом схожи. Для этого вам необходимо иметь электролизер, то есть емкость с раствором электролита, содержащего соль нужного металла, электроды и источник электрического тока. Вы опускаете деталь, которую хотите покрыть, в электролизер, устанавливаете необходимое значение электрического тока, при необходимости нагреваете раствор. Под воздействием электрического тока начинается электрохимическая реакция, как правило, восстановление до металла. Варьируя состав электролита, температуру, плотность тока, можно получать покрытия разной природы и структуры. Даже из одного и того же электролита можно получить матовые или блестящие покрытия. В общем-то, все достаточно просто.

– Расскажите о декоративном направлении вашей деятельности. С какими компаниями вы уже работаете, а какие могут заинтересоваться сотрудничеством с вами: дизайнеры интерьеров, производственные или рекламные компании?

– Есть у нас еще одно направление. Оно имеет даже отдельное название, можно даже сказать, торговую марку. Это Chem&Art. When science and art meet. Это направление стало развиваться благодаря творческим способностям и таланту моей студентки Динары Алимбай. Так ее хобби переросло в полноценный бизнес. Мы используем технологию фотолитического травления для переноса изображения на металл. Похоже на лазерную технологию, но значительно дешевле. Сочетая травление и гальванические покрытия, мы создаем красивые вещи. Причем многие из них сделаны нами полностью – от разработки дизайн-концепции до производства. Хотя данное направление работает недавно, мы уже успели выполнить заказы для достаточно крупных организаций, таких как ООО «Экстремальная атлетика», Назарбаев Университет, КазАтомПром и другие. В наших

планах запустить линейку аутентичных современных сувениров как для массового потребителя, так и категории VIP. У нас много идей создания интересных вещиц, например, для кафе и ресторанов, на основе натуральных компонентов типа металла и дерева. Также мы могли бы сотрудничать с уже известными рекламными компаниями, изготавливая для них либо элементы, либо полностью готовую продукцию. Так, например, нашим постоянным партнером является ТОО «IdealDesign», известное своей качественной сувенирной продукцией, производимой именно в Казахстане.

– С точки зрения инвестиций, сколько нужно вложить в ваш проект, чтобы вывести его на общегосударственный формат?

– В этом году мы прошли отбор в программу акселерации Startup Kazakhstan, где помимо обучения получили некоторые инвестиции, которые потратили на модернизацию нашего цеха промышленных покрытий. Кроме того, мы планируем купить оборудование, которое упростит предварительную обработку металла – шлифование, полирование, резку и т. п.

Конечно, для достижения наших глобальных целей и реализации всего задуманного необходимы еще финансовые вливания. Например, для организации линии по изготовлению сувениров для массового потребителя через онлайн-магазин на первых порах необходимо порядка 100 тысяч долларов. БМК

Беседовала Адель Ануарбекова
Фото: Вероника Полбина

Шокирующие предсказания на 2019 год

Станет ли 2019 год тем, в котором в Германии начнется экономический спад, Apple «обеспечит финансирование» Tesla, Трамп скажет Пауэллу, что он уволен, лейбористы одержат решающую победу, после чего премьер-министром станет Джереми Корбин, а пара GBP/USD установит паритет?

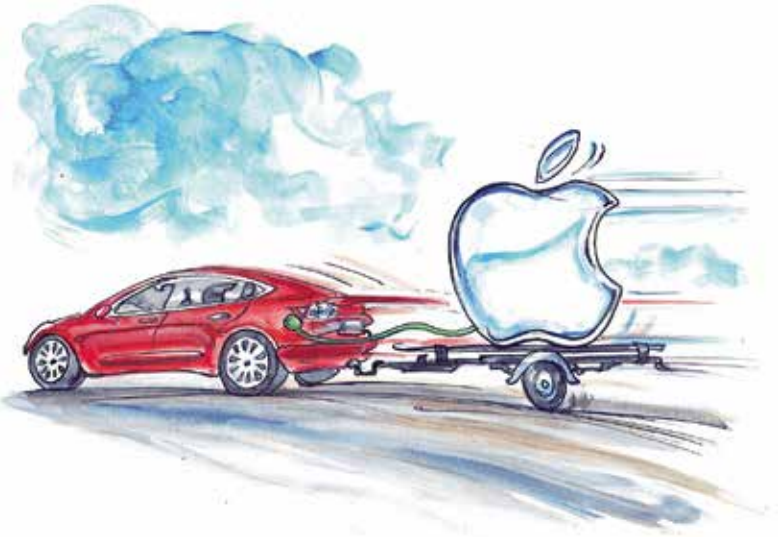
Saxo Bank опубликовал свои «10 шокирующих предсказаний» на 2019 год. Они касаются в основном маловероятных, но недооцененных событий, из-за которых, если пророчества сбудутся, финансовые рынки может накрыть весьма мощной «ударной волной».

Хотя рассматриваемые предсказания не представляют собой официальных рыночных прогнозов Saxo на 2019 год, они предупреждают, что многие инвесторы могут заблуждаться, оценивая вероятность наступления вышеупомянутых событий как пренебрежимо малую.

1. ЕС объявит о «долговом юбилее»

В 2019 году чрезмерный уровень государственного долга, активизация популистских движений, повышение процентных ставок из-за сокращения денежных вливаний / снижения ликвидности со стороны Европейского центрального банка, а также медленные темпы экономического роста опять приведут к дебатам о том, как избежать нового кризиса. Из-за итальянской «болезни», перекидывающейся на европейские банки, ЕС начинает клониться к новому экономическому спаду. ЕЦБ прибегает к новым операциям долгосрочного целевого кредитования (TLTRO) и к политике «опережающей индикации», но этого недостаточно, и когда «болезнь» распространится на Францию, политики начнут понимать, что ЕС стоит на краю бездны. У Германии и остальных стран Старой Европы, не желающих распада еврозоны, не остается иного выбора, кроме поддержки монетизации. Экономический и валютный союз расширяет полномочия ЕЦБ на монетизацию долгов всех уровней, превышающих 50% ВВП, а остальные гарантирует при помощи еврооблигаций, одновременно сдвигая спорные цели «роста и стабильности». Страны, входящие в состав ЭВС, принимают новое налогово-бюджетное правило, разрешающее распределять первые 3% дефицита ВВП и предполагающее периодическую проверку всего выходящего за эти рамки Европейской комиссией в связи с состоянием экономики ЕС.

2. Apple «обеспечит финансирование» компании Tesla по 520 долларов США за акцию



Компания Apple понимает, что если она хочет углубить воздействие на жизнь своих пользователей, то следующим рубежом для нее станут автомобили, поскольку цифровые технологии проникают в автомобильную промышленность все более активно. В конце концов покойный Стив Джобс продемонстрировал, что для того, чтобы избежать самонадеянности и потери связи с реальностью, компания должна играть по-крупному и делать рискованные ставки. Признавая, что компании Tesla нужно больше финансовой мощи, а экосистема Apple должна проникнуть в автомобильную сферу глубже, чем позволяет нынешнее программное обеспечение Apple CarPlay, Apple начинает давить на Tesla. Она обеспечивает финансирование сделки на 40% выше номинала, по 520 долларов за акцию, и приобретает компанию по цене, которая на 100 долларов за акцию выше, чем было указано в ошибочном твите Илона Маска.

3. Трамп скажет Пауэллу: «Вы уволены!»

На заседании Федерального комитета по операциям на открытом рынке в декабре 2018 г. глава ФРС Джером Пауэлл при незначительном перевесе во время голосования поддерживает повышение процентной ставки. Это оказывается последней каплей, и американская экономика, и американские акции немедленно начинают быстрое падение в первом квартале 2019 г. К лету акции уже находятся в глубокой яме, а кривая доходности США полностью переворачивается, и тогда разгневанный президент Трамп увольняет Пауэлла и назначает на его место Нила Кашкари, президента ФРБ Миннеаполиса. Амбициозный Кашкари был самым последовательным сторонником снижения процентной ставки в ФРС и критиком ужесточения кредитно-денежной политики США. Он гораздо лучше относится к идее о том, что ФРС должна служить интересам правительства, и вскоре заслуживает прозвище Великий Потакатель, занимаясь подготовкой президента Трампа к успешным выборам на второй срок в 2020 г.: он обещает открыть кредитную

линию на 5 трлн долларов для приобретения новых бессрочных бескупонных облигаций, выпущенных министром финансов Мнучином, которые планирует направить на финансирование инфраструктурных проектов Трампа и на то, чтобы позволить номинальному ВВП США наверстать упущенное во время финансового кризиса 2007–2008 гг. Инфляция на деле достигает 6%, по официальным данным – 3%, а политика ФРС ориентируется на 1%. Подобное снижение доли заемных средств путем финансового давления, естественно, проводится в ущерб вкладчикам.

4. Политика премьер-министра Корбина приведет к паритету в паре GBP/USD

Благодаря обещанию провести всесторонние прогрессивные реформы и организовать второй референдум о сделке по выходу из состава ЕС, лейбористы одерживают решающую победу и премьер-министром становится Джереми Корбин. Имея поддержку народа и устойчивое большинство в парламенте, лейбористское правительство Корбина начинает реализовывать «стратегию выжженной земли» в стиле социалистов середины XX века, направленную на ликвидацию разительного неравенства в британском обществе. При этом активно используются новые источники налоговых поступлений: Корбин вводит первый в истории Великобритании прогрессивный налог на недвижимость, направленный на выкачивание средств из состоятельных граждан, и требует от Банка Англии поддержать финансирование нового «народного количественного смягчения» или безусловного базового дохода. Коммунальные предприятия и железные дороги ренационализируются, а налоговое стимулирование приводит к увеличению дефицитов вплоть до 5% ВВП. Начинается скачкообразный рост инфляции, инвестиции коммерческих предприятий сокращаются, а иностранные граждане, проживающие в Великобритании, начинают искать более надежного убежища и прихватывают свои огромные капиталы с собой. Фунт сталкивается с двойной бедой: огромным «двойным дефицитом» и нехваткой инвестиций из-за нерешенного вопроса о выходе из ЕС. Курс британской валюты к доллару выходит из зоны в районе 1.30, где он в основном находился во второй половине 2018 г., и падает более чем на 20%, пока не достигает паритета (1,00) – и за один доллар впервые в истории начинают давать один фунт.

5. Кризис корпоративного кредитования затянет Netflix в «водоворот», устроенный General Electric

2019-й оказывается годом эффекта домино на американском рынке корпоративных облигаций. Все начинается с того, что компания General Electric продолжает терять доверие на кредитных рынках, взвинчивая плату за невозврат кредита выше 600 базисных пунктов, а инвесторы паникуют по поводу продлеваемых на грядущие годы обязательств GE на 100 млрд долларов при одновременном снижении объемов формирования денежных потоков фирмы. Это ударяет даже по компании Netflix, инвесторов которой внезапно охватывает беспокойство по поводу ужасающего соотношения ее собственных и заемных средств: отношение чистого долга к EBIDTA за вычетом капитальных затрат составляет 3.4, а балансовый долг – более 10 млрд долларов. Расходы на финансирование Netflix удваиваются, что резко снижает темпы роста контента и цены на акции. Ситуацию усугубляет выход компании Disney в 2019 году на рынок потокового видео – это еще сильнее тормозит рост Netflix. Отрицательная цепная реакция на рынке корпоративных облигаций приводит к существенной неопределенности по поводу высокодоходных облигаций и, как следствие, к «черному вторнику» для биржевых инвестиционных фондов, отслеживающих показатели американского рынка высокодоходных ценных бумаг, когда соответствующие маркетмейкеры оказываются неспособны установить надежные спреды, что в свою очередь приводит к полному уходу с рынка в ходе бурных торгов. Проблемы на рынке биржевых инвестиционных фондов становятся первым предупредительным выстрелом для пассивных инвестиционных инструментов, указывающим на их отрицательное воздействие на рынки в период потрясений.

6. Австралия запустит собственную программу освобождения от проблемных активов (TARP Down Under) после национализации «большой четверки» банков

В 2019 году приходит конец австралийским излишествам в сфере недвижимости, и Австралию постигает настоящая катастрофа, вызванная главным образом резким падением темпов роста кредитования. После работы Королевской комиссии от банков остается лишь замороженный кредитный бизнес и переоцененные бухгалтерские книги по учету основного капитала с избыточной задолженностью и ипотечным покрытием, а сами банки вынуждены еще больше «закрутить гайки» в сфере кредитования. Австралия впервые за 27 лет вступает в полосу экономического спада, поскольку резкое падение цен на недвижимость подрывает финансовое положение домохозяйств и потребительские расходы. Кроме того, все вышеописанное приводит и к резкому сокращению инвестиций в жилье. ВВП падает. Резкое увеличение безнадежных долгов уменьшает маржи и сокращает прибыли. Потери банков настолько велики, что те не могут покрыть их самостоятельно и им может потребоваться финансовая помощь от Резервного банка Австралии – возможно, с рекапитализацией и секьюритизацией ипотеки на баланс РБА.

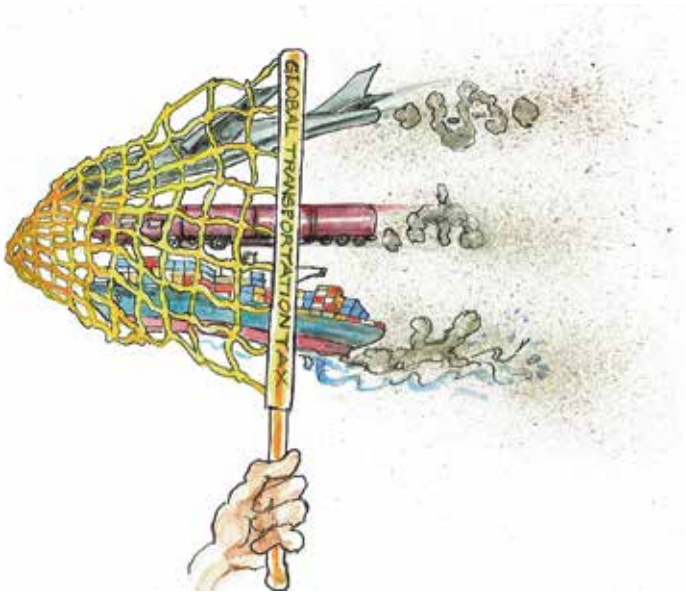
7. В Германии начнется экономический спад

Германия, которая на протяжении десятилетий была мировым лидером, испытывает трудности в освоении новейших технологий. Жемчужина немецкой экономики, обеспечивающая целых 14% ВВП, – это, конечно же, автомобильная промышленность. Считалось, что немецкая автомобильная промышленность должна стать настоящим гигантом роста: в 2018 г. должно быть продано 100 млн машин. Но в конечном счете удается сбыть лишь 81 млн автомобилей, то есть всего на 2% больше, чем в 2017 г. Соответственно, годовой темп роста оказывается ниже, чем тот, что фиксировался начиная с 2000-х гг. (5–10%). К 2040 г. 55% продаж новых машин по всему миру и 33% автопарка будут составлять электромобили. Но Германия лишь начинает переход на электромобили, отставая на многие годы, а ужесточение американских пошлин, увы, не улучшит положения немецкого экспорта или цепочек поставки. В 2019 г. достигнут пика антиглобалистские настроения и основной акцент будет делаться на расходах, внутренних рынках и производстве, а также на более широком использовании больших данных и сокращении загрязнения окружающей среды, то есть на первый план выйдут тенденции, прямо противоположные тем, которые так благотворно сказывались на развитии немецкой экономики с 1980-х гг. Как следствие, уже в третьем квартале 2019 г. начинается экономический спад.

8. Солнечная вспышка класса X вызовет хаос и приведет к убыткам на $2 трлн

Жизнь на Земле существует благодаря той энергии, которую стабильно дает нашей планете Солнце, однако эта звезда не всегда является добрым и безмятежным шаром горящего водорода. Как хорошо известно специалистам по солнечной астрономии, Солнце также представляет собой бурлящий котел активности, который может оказывать на нашу планету невероятно разрушительное воздействие, выражающееся в солнечных вспышках, сильнейшие из которых приводят к извержениям вещества и излучения в виде корональных выбросов массы. В 2019 году запускается 25-й цикл солнечной активности, Земле не очень везет и на

Западное полушарие обрушивается солнечная буря, уничтожая большинство оказавшихся не на той стороне планеты спутников и приводя к невероятному хаосу в зависимой от GPS транспортной сфере и в электрической инфраструктуре. Во сколько это обойдется? Примерно в 2 трлн долларов, что, правда, примерно на 20% меньше, чем предполагается наиболее неблагоприятным сценарием согласно исследованию потенциальных финансовых рисков, вызываемых солнечными бурями, которое было проведено в 2013 г. при поддержке банка Lloyds.



9. Из-за распространения паники по поводу климатических изменений будет введен Всемирный транспортный налог (GTT)

Мир переживает еще один год погодных катаклизмов – в частности, лето в Европе вновь оказывается очень жарким – что вызывает панические настроения в столицах самых разных стран. Международная авиация и судоходство, пользующиеся весьма существенными налоговыми привилегиями, становятся целью нового Всемирного транспортного налога (GTT), представляющего собой всемирный налог на авиационные билеты и на тоннаж судов, ставка которого увязывается с объемами выбросов углерода. Эта ставка равняется 50 долларам США за тонну выбросов CO2, что в два раза превышает ранее предлагавшийся уровень и еще больше – средний показатель 2018 года (15 евро за тонну) для европейской Системы торговли квотами на выбросы. Из-за нового налога начинается рост цен на авиабилеты и морские грузоперевозки, что в свою очередь приводит к повышению общего уровня цен. США и Китай раньше возражали против налогов на топливо в авиации, ссылаясь на Чикагскую конвенцию о международной гражданской авиации 1944 г., однако теперь Китай меняет свою позицию в рамках проходящей в стране борьбы с загрязнением окружающей среды. Это вынуждает США тоже согласиться со всемирным транспортным налогом на авиацию и судоходство. Курс акций и облигаций туристических, авиационных и судоходных компаний резко падает на фоне повышения неопределенности и замедления темпов роста.

10. МВФ и Всемирный банк объявят о намерении прекратить измерение ВВП и сосредоточиться на производительности

На весеннем заседании руководства Международного валютного фонда и Всемирного банка их главные экономисты Пинелопи Голдберг и Гита Гопинат весьма неожиданно объявляют о своем намерении прекратить измерение ВВП. Они утверждают, что ВВП не отражает реального воздействия на экономику низкозатратных высокотехнологичных услуг и экологических проблем, о чем свидетельствует ужасающее воздействие загрязнения на здоровье людей и на окружающую среду в Индии и многих других странах мира. Производительность же, несомненно, является одним из самых популярных, но при этом наименее изученных экономических понятий. Если давать самое простое определение, то это количество продукции, произведенной за один час работы. В реальном же мире, однако, производительность – это намного более сложное понятие. В сущности, ее можно считать наиболее существенным фактором, определяющим уровень жизни во временной динамике. Если какая-либо страна стремится повысить благополучие и улучшить состояние здоровья своих граждан, ей необходимо повысить производительность. Это беспрецедентное решение МВФ и Всемирного банка также символизирует отход от системы доминирования центральных банков, связанный со снижением производительности по всему миру после мирового финансового кризиса. БМК

Текст и иллюстрации: Saxo Bank

ПРОКАТ**АВТО**

DOLLAR RENT A CAR KZ

Мы делаем все, чтобы наши клиенты остались довольны!

Компания «Dollar Rent A Car KZ» предоставляет на прокат автомобили

в Астане, Алматы, Караганде, а также выезд в другие города

Прокат автомобиля без водителя

Наш автопарк включает в себя последние модели автомобилей ведущих марок. Прокат автомобиля без водителя доступен на срок от одних суток

Прокат автомобилей с водителем

Компания Dollar rent a car kz с радостью станет Вашим надежным партнером, обеспечив транспортом Вас или Ваше предприятие в Астане и Алматы

Аренда автомобиля с правом выкупа

Аренда автомобиля для юр. лиц

С каждой фирмой оговариваются индивидуальные условия аренды автомобилей и рассчитываются специальные тарифы, исходя из потребностей каждого клиента

Аренда дополнительного оборудования

Вы плохо знаете город? Мы рады предложить навигационное оборудование, а также необходимые аксессуары для комфортной поездки.

5 ПРИЧИН СТАТЬ НАШИМ КЛИЕНТОМ

1. высокая культура обслуживания, отменный сервис
2. большой автопарк
3. выгодные тарифы и система скидок клиентам
4. постоянная техническая поддержка клиентов
5. гибкий график, оперативность и удобное расположение

Все автомобили застрахованы на условиях «обезличенного» обязательного страхования гражданской ответственности автовладельца (ОСАГО), а также «Автокаско». Ответственность арендатора в случаях причинения ущерба или угона арендованного автомобиля ограничивается размером страхового депозита (Залога) указанного в договоре аренды.

+ 7 /7172/ 46 92 97
+ 7 /775/ 000 92 97
+ 7 /707/ 701 92 97

Астана, ул. Кабанбай батыра, 5/1, оф. 1
Astana, Kabanbay Batyr ave, 5/1, Off. 1
www.car-renta.kz

IT-прогнозы на 2019 год

2019 год станет интересным и насыщенным как для простых потребителей, так и для тех, кто следит за технологическим прогрессом, поскольку начинается эра данных. Компания Dell EMC делала смелые прогнозы на 2018 год, многие из которых сбылись.

Сегодня эксперты Dell EMC Джон Роэз (John Roese), Глен Робсон (Glen Robson) и Джефф Кларк (Jeff Clarke) делятся своим видением нового 2019 года.

ДЖОН РОЭЗ (JOHN ROESE),

президент и технический директор Dell EMC

Поколение Z активно выйдет на рынок труда

Поколение Z спровоцирует новую эволюцию технологических инноваций на рабочем месте и создаст больше возможностей для развития технологической грамотности и обучения старших поколений работников новым навыкам на рабочих местах. Технологии дополненной и виртуальной реальности будут становиться все более обыденными. В связи с этим старшее поколение сотрудников будет осваивать новые технологические навыки, в то время как представители поколения Z обретут необходимые скорость и производительность.

Мобильность сотрудников продолжит возрастать

Работать с 9 утра и до 6 вечера становится все более неактуальным в мире постоянной связи, когда работать можно практически из любого места. Сегодня мы можем поговорить с коллегой и увидеть его в реальном времени, даже если он находится по ту сторону океана. В 2019 году большее количество коммерческих организаций начнут пользоваться веб-сервисами для организации совместной работы. Этому будут способствовать увеличение скорости интернета и рост вычислительной мощности персональных компьютеров.

Вырастет скорость интернета

Внедрение 5G позволит передавать данные на более высоких скоростях, увеличит скорость работы приложений. Обладающие меньшим временем отклика и более высокой пропускной способностью сети 5G будут способствовать развитию виртуальной и дополненной реальностей, видеоигр и мобильных приложений для интернета вещей. Веб-приложения станут более качественными и функциональными, благодаря

ДЖЕФФ КЛАРК (JEFF CLARKE),

вице-президент Dell EMC по продуктам и операциям

чему большее количество людей в самых разных местах смогут получать более качественный опыт пользовательского взаимодействия вне зависимости от типа операционной системы или устройства.

Согласно Министерству информации и коммуникаций РК (МИК), пилотный запуск 5G планируется в Алматы, Астане, Алматинской и Акмолинской областях во второй половине 2019 года. В МИК констатировали, что технология 5G предложит скорость в 40 раз больше, чем технология мобильной связи 4G. Этого достаточно для просмотра видеофайла в формате 3D и скачивания фильма в данном формате за 6 секунд.

Примечание для IT-специалистов: технология 5G активизирует переход на программно-конфигурируемую IT-модель.

Технология 5G фигурировала во многих прогнозах на 2019 год, но мы не задумывались о том, что эта технология более, чем когда-либо, порождает потребность в программно-конфигурируемых стратегиях. 5G требует наличия программно-конфигурируемой сети и новых моделей распределенных вычислений. Поэтому необходимо подготовить весь стек дата-центров для решения таких задач, как управление, анализ, хранение и защита данных при требуемых скоростях и масштабах. Организациям предстоит научиться эффективному управлению 5G-сетями и быстрому внедрению новых программных кодов и API по мере необходимости. Критическое значение приобретут автоматизация и аналитика. И это как раз та сфера, где программно-конфигурируемая модель способна проявить себя во всей красе вкупе со структурами на базе NVMe и SD-WAN.

Виртуальные помощники продолжат проникать в потребительские устройства

Виртуальные помощники продолжают проникать в потребительские технологии – умный дом, интернет вещей и автомобили, подключенные к глобальной сети. Наши ПК и устройства, которые мы используем каждый день, будут продолжать узнавать о наших привычках и заранее загружать необходимые приложения и сервисы в нужное время. Достижения в области обработки естественного языка и голосовых технологий обеспечат более продуктивный диалог с машинами, в то время как автоматизация и робототехника ускорят и упростят процесс взаимодействия с компьютерным интеллектом для увеличения производительности труда. Приложения дополненной и виртуальной реальности обеспечивают полную визуализацию на рабочем месте и за его пределами – вы сможете иметь доступ к данным, которые вам необходимы для работы, в любое время.

Города будут становиться все умнее

По нашим прогнозам, концепции умных городов и цифровой инфраструктуры будут бурно развиваться. Это также станет коренным изменением для таких отраслей, как здравоохранение или промышленное производство. Теперь данные и информация, генерируемые на периферии, больше не потребуют передачи в облако, они могут быть быстро обработаны и проанализированы в реальном времени, а затем направлены потребителям.

Электронные дневники, онлайн-системы отбора персонала, онлайн-визы уже не будут для казахстанцев чем-то удивительным – все это было протестировано в 2018 году, а в 2019-м все эти технологии будут развиваться для массового пользования.

Появятся новые стартапы, развивающие ИИ

Прогнозируется, что к 2020 году объем данных достигнет 44 триллионов гигабайт, или 44 зеттабайт. Это очень и очень много данных. По мере цифровой трансформации компании начнут эффективно использовать эти данные. Все большая финансовая отдача от использования такой информации, внедрение инноваций и более эффективных бизнес-процессов позволят технологическому сектору привлечь значительные инвестиции. Появятся новые стартапы для решения более сложных задач, они сделают искусственный интеллект (ИИ) реальностью: управление данными и интегрированные средства анализа позволят получать ценную информацию практически в любой сфере, создавать решения по обеспечению соответствия обработки данных имеющимся принципам и законам – для достижения потрясающих результатов более безопасным, оптимальным способом.

Хороший пример: в этом году на Всемирном экономическом форуме стало известно, что организация REFUNITE, которая помогает беженцам воссоединиться со своими близкими, запускает приложение LevelApp для тренировок искусственного интеллекта. По задумке, благодаря ему беженцы из Уганды смогут

зарабатывать, выполняя простые задания, так называемую разметку данных.

Будут развиваться мультиоблачные среды

Спор о предпочтительности общедоступных или закрытых облаков не будет затихать до того момента, как организации начнут понимать, что им необходимо эффективно управлять всеми различными типами данных, которые они будут обрабатывать. Недавнее исследование IDC показало, что более 80% респондентов возвращают данные обратно в закрытые облака, и мы можем ожидать, что эта тенденция сохранится даже при прогнозируемом росте общедоступных облаков.

Мультиоблачные среды будут способствовать развитию автоматизации, искусственного интеллекта и машинного обучения, поскольку они предоставляют организациям возможность перемещать, обрабатывать данные и управлять ими в любом месте и в любое время. В действительности мы увидим рост числа облаков, поскольку данные становятся все более рассредоточенными: они генерируются граничными серверами автономных автомобилей или на умных заводах, обрабатываются в облачных приложениях, в защищенных ЦОД, что позволяет удовлетворить множество новых требований по конфиденциальности и, конечно же, в общедоступных облаках, предоставляющих различные приложения и сервисы, которые мы используем каждый день.

Сегодня одновременное использование публичных, частных и гибридных облаков позволяет воплощать в реальность многооблачные структуры, которые активно перемещаются из публичных дата-центров в оптимизированные корпоративные дата-центры и далее – на периферию облаков. В результате мы получаем более умные конечные устройства, интегрированные в многооблачную IT-модель.

Цепочки поставок будут стремиться к экологичности

Предприятия все больше убеждаются в преимуществах экологически безопасного в долгосрочной перспективе социально-экономического развития. Многие из них будут брать с нас пример в этой области и начнут ускоренно отказываться от процессов, приводящих к производству отходов, путем внедрения инновационных технологий переработки сырья и принципов экономики замкнутого цикла. Чтобы помочь этому, мы в Dell решили поделиться нашими разработками по производству упаковки из пластиковых отходов, выловленных в мировом океане, и принтерных чернил из сажи, образующейся при работе дизельных генераторов.

Тем не менее в Казахстане пока этот тренд малоразвит: в стране совсем недавно стали производить электрокары (спрос на них очень низкий среди самих казахстанцев) и разработали экологичный метод добычи урановой руды.

Виртуальная и дополненная реальности будут использоваться для обучения персонала

Мы ожидаем, что в 2019 году дополненная и виртуальная реальности станут чаще использоваться на рабочих местах: они помогут обучать персонал и получать доступ к данным в реальном времени. Это не только позволит повысить эффективность различных отраслей экономики, но и предоставит работникам дополнительную свободу в их деле. Кроме того, благодаря этим технологиям сотрудники компаний смогут лучше взаимодействовать друг с другом и создавать новые продукты, находясь вдали друг от друга.

Мы ожидаем, что в 2019 году дополненная и виртуальная реальности станут чаще использоваться на рабочих местах: они помогут обучать персонал и получать доступ к данным в реальном времени.

Технологии виртуальной и дополненной реальности в Казахстане уже успешно используются не только в развлекательном сегменте, но и в промышленном для оптимизации производства, например, в национальных компаниях «КазМунайГаз» и «Самрук-Казына».

Будущий год станет переломным для блокчейна

Представители технологической сферы продолжают активно обсуждать блокчейн, а организации – изучать способы извлечения выгоды от его внедрения. Компании волнует, сможет ли блокчейн повысить безопасность и надежность их цепочек поставок и финансовых операций. Прямо сейчас они решают, подходит ли им эта технология, располагают ли они подходящей инфраструктурой, системами и сервисами для ее функционирования. И будущий год станет переломным в практическом освоении этой технологии. Сегодня мы приходим к пониманию, что блокчейн представляет собой эффективный инструмент там, где распределенность и сохранность данных имеют важнейшее значение.

Казахстан продолжит развивать технологию блокчейн и внедрять ее в разные сферы. Технология уже внедрена в Нацбанке для возможности быстро инвестировать свои средства, технологию используют в Министерстве сельского хозяйства при оказании услуг по выпуску электронных зерновых расписок: она по существу является прототипом ценных бумаг; процесс внедрения этой технологии продолжат нацкомпании, в том числе «Казпочта», «Казахтелеком» и госкорпорация «Правительство для граждан». БМК

АННА ЯКОВЛЕВА,
совладелец и CEO Actual Optic

Actual Optic 20 ЛЕТ

Actual Optic в 2018 году исполнилось 20 лет. Крупнейшая в Казахстане компания на оптическом рынке имеет более 20 салонов по стране и представляет более 100 мировых брендов.

О впечатляющих достижениях компании, новых технологиях в оптике и трендах на очки 2019 года мы побеседовали с Анной Яковлевой, CEO Actual Optic.

– Анна, поделитесь с нашими читателями историей успеха Actual Optic.

– Нашему опыту в этом году исполняется 20 лет. Все эти годы удерживать стабильные позиции и обеспечивать рост нам удается благодаря основной цели нашей компании – обеспечить людей стопроцентным зрением, используя новейшие технологии в области оптики, совместно с лучшими мировыми производителями. Эта цель удерживает внимание всей нашей команды на том, чтобы человек, воспользовавшись услугами и продукцией компании однажды, больше не желал сравнивать или искать другие варианты вне сети салонов Actual Optic. Я как CEO компании стремлюсь, чтобы каждое структурное подразделение на сто процентов выполняло задачи, ведущие к достижению еще одной нашей цели – *превосходить ожидания клиентов.*

– На какую категорию рассчитаны ваши салоны?

– Салоны Actual Optic представлены в 3 категориях: ***luxe, standard, econom***. Благодаря разным ценовым категориям у наших клиентов есть возможность выбрать

подходящую продукцию, получая высококвалифицированные услуги врачей-офтальмологов и мастеров-оптиков во всех наших салонах.

– В чем особенность Actual Optic?

– В том, что на первое место в ведении бизнеса мы ставим не коммерческую составляющую, а компетенцию сотрудников. Каждый специалист компании разделяет миссию Actual Optic – улучшать культуру потребления оптического продукта. Основной посыл важности заботы о зрении несут наши врачи. Во всех салонах Actual Optic работают компетентные врачи-офтальмологи со специализацией в оптометрии. Высшее медицинское образование и большой стаж работы в области офтальмологии помогают врачам применять клиническое мышление к назначению того или иного вида коррекции, выявлять зрительные нарушения и заболевания, диагностировать и выписывать назначения.

Высокий уровень компетентности врачей, с которых начинается знакомство с нашей компанией, обязывает всех остальных специалистов постоянно развиваться и работать по международным стандартам.

Одним из главных событий 2018 года для нас стало открытие Flagman Store ***Actual Optic Family*** в Астане в ТРЦ «Сарыарка». Это уникальный салон площадью 250 м^2, где не только представлен самый широкий ассортимент продукции для всей семьи, но и функционируют кабинеты взрослой и детской офтальмологии, кабинет охраны зрения для детей, а открытая лаборатория по изготовлению очков оснащена новейшим оборудованием.

– Сегодня персонализация – это один из главных трендов. Работаете ли вы над развитием выполнения заказов очков по индивидуальным параметрам?

– Вы совершенно правы, производственные технологии шагнули далеко вперед, и теперь мы можем предложить клиентам очковые линзы, изготовленные по технологии ***Free Form***, которая совсем недавно применялась лишь в изготовлении мультифокальных (прогрессивных) линз сложного дизайна. Теперь мы активно предлагаем такие уникальные линзы не только людям, имеющим сложное зрение (с высокой степенью астигматизма), но и при небольшой оптической погрешности. При изготовлении учитываются особенности выбранной оправы и ее положения на лице. С помощью высокотехнологичного оборудования просчитывается оптика будущей линзы и точечно вытачивается каждый ее участок. Это позволяет следовать рецептуре невероятно точно и получать «чистую» линзу.

– Каковы основные преимущества таких индивидуальных линз?

– Периферические искажения в этих линзах сведены к минимуму. Такие рецептурные линзы наиболее адаптивны и комфортны для глаз, обеспечивают максимально четкое зрение до самого края линзы. Сегодня мы можем предложить очень широкий ассортимент линз с учетом индивидуальных параметров: офисные; прогрессивные линзы для спорта, для вождения; линзы с поддержкой аккомодации. В современной оптике существует множество типов очковых линз, предназначающихся для коррекции и защиты зрения. Для того чтобы подобрать наиболее подходящий вариант, стоит внимательно изучить их разновидности, а также проконсультироваться у специалиста перед окончательным выбором.

– Какие на сегодняшний день существуют тренды в выборе казахстанцами очков?

– На сегодняшний день все мы как потребители пересматриваем отношение к материальным ценностям, и если 20 лет назад был некий дефицит брендов и возможность самовыражения через покупку чего-то особенного, то сейчас мы уделяем больше внимания

Очки сегодня – это не просто современный аксессуар, а самостоятельный арт-объект. Каждый образ может быть дополнен оригинальной оправой. Многие носят очки, чтобы подчеркнуть стиль, даже не имея проблем со зрением. Для медийных личностей очки определенной формы становятся визитной карточкой.

Анна Яковлева

качеству жизни – здоровью, путешествиям, образованию, спорту: бренды лишь подчеркивают наш стиль и самодостаточность. Соответственно этому казахстанцы и выбирают очки, отдавая предпочтение тем брендам, которые соответствуют их стилю жизни.

Мы же, со своей стороны, стараемся предоставить нашим клиентам нечто большее, чем просто приобретение хороших очков от именитых дизайнеров. Как я говорила выше, наша задача – обеспечить людей стопроцентным зрением, используя новейшие технологии в производстве очковых и контактных линз, а самая широкая ассортиментная линейка брендов является приятным дополнением к правильно подобранной коррекции зрения и завершающим look трендовым солнцезащитным очкам.

– Меняется ли спрос на очки в связи с популярностью оперативной коррекции зрения?

– Хороший вопрос. Мы спада интереса к очкам не ощущаем, ведь очки сегодня – это не просто современный аксессуар, а самостоятельный арт-объект. Каждый образ может быть дополнен оригинальной оправой. Многие носят очки именно для красоты, даже не имея проблем со зрением. Для медийных личностей очки определенной формы становятся визитной карточкой. Так что спрос скорее растет, чем падает.

Но вы правы, многие сейчас прибегают к оперативной коррекции зрения. Наша компания не ограничивается только классическим методом коррекции зрения оптическими очками и контактными линзами. Мы также используем аппаратное восстановление зрения для детей и, конечно, как альтернативу очковой коррекции мы предлагаем лазерную коррекцию зрения, сотрудничая с Европейским центром лазерной хирургии глаз OFTUM в Астане. В OFTUM применяется одна из современных оперативных техник ReLEx SMILE, а дооперационное и послеоперационное сопровождение пациентов проводят врачи-офтальмологи Actual Optic в городах Алматы, Шымкенте, Актау.

– Как ценящие стиль казахстанцы могут порадовать себя и своих близких в новом сезоне? Какие очки и стекла уместны в 2019 году?

– Весна-лето 2019 – это разнообразие стилей и нестандартное сочетание материалов. В новом сезоне актуальными будут крупные очки, закрывающие пол-лица, прозрачные модели из ацетат-целлюлозы, декорированные стеклярусом, стразами и шипами. Если же говорить о форме, то это очки «бабочки», «стрекозы» и cat-eye, квадратной, круглой и треугольной формы. А также в стиле горнолыжных масок с острыми углами и сочетанием разных цветов. В мужских коллекциях продолжает преобладать ретростиль, дизайнеры дополняют классические модели интересными элементами, что позволяет очкам быть желанным аксессуаром и в мужском гардеробе.

Линзы в очках 2019 года прозрачные с легкой тониковкой различных цветов, градиентно окрашенные от темного тона к светлому и наоборот, зеркальные и инкрустированные.

– Благодарю вас за интересную беседу. БМК

Беседовала Адель Ануарбекова
Фото: Вероника Полбина

VERS

ОБИТАЕМЫЙ ОСТРОВ

Новейший остров в акватории Дубая под названием Bluewaters готов принимать гостей, которые поселятся рядом с грандиозным колесом обозрения Ain Dubai

С тех пор как Ain Dubai – самое большое в мире колесо обозрения высотой 210 метров – впервые появилось на горизонте Дубай-Марины, оно будоражило воображение всего города. Еще на этапе строительства эта новая достопримечательность Дубая привлекла внимание к месту, в котором она располагается, – острову Bluewaters, проекту корпорации Meraas. Наконец остров готов принять первых посетителей.

Жители и гости острова Bluewaters, соединенного с Дубаем скоростной дорогой, пешеходным мостом и морским сообщением, будут одновременно ощущать особое очарование жизни на острове и при этом вести утонченный городской образ жизни. Здесь была создана уникальная атмосфера, в которой сочетаются уединенность острова и мощная энергетика мегаполиса. На острове были возведены резиденции, отели, рестораны и развлекательные комплексы, которые станут новыми центрами притяжения для гостей и жителей Дубая.

Его превосходительство Абдулла аль-Хаббаи (Abdulla Al Habbai), председатель правления группы Meraas, отметил: «Взгляд Дубая всегда устремлен в будущее. Город стремительно развивается согласно плану, намеченному лидерами ОАЭ, а вместе мы стремимся достичь новых высот. Группа Meraas всегда помнит об этом, а также уделяет особое внимание государственной программе, сосредоточенной на заботе о счастье и качестве жизни нации. В проекте Bluewaters мы планируем продемонстрировать всевозможные инженерные новинки и представить направление, которое станет эталоном современного дизайна.

Однако больше всего мы гордимся тем фактом, что нам удалось собрать замечательную команду, которая своими достижениями способствует росту международного статуса Дубая».

Остров для гурманов и шопоголиков

Обширная гастрономическая и развлекательная часть острова Bluewaters, которая называется The Wharf («Пристань»), включает 132 невысоких павильона, расположенных вдоль бульвара. Жителей и гостей острова приглашают в магазины популярных марок, рестораны, стильные кафе и бары, между которыми проходят пешеходные дорожки, укрытые тенью деревьев и пальм.

Меню гастрономических заведений в The Wharf довольно обширное: гурманы найдут здесь как рестораны высокой кухни под громкими именами и с видом на бескрайнюю морскую гладь, так и причудливые концептуальные бистро, фудтраки – словом, здесь представлена эклектичная смесь кафе, ресторанов, семейных бистро, в которых можно отведать все блюда мировой кухни. В течение следующих нескольких месяцев на острове Bluewaters будут постепенно открываться новые рестораны и магазины.

Эту часть острова с городом, а точнее с прибрежным районом The Beach («Пляж»), соединяет эффектный 265-метровый пешеходный мост. Причал Bluewaters

Wharf Station будет обслуживать городской водный транспорт. Также на острове предусмотрено более 2000 мест для парковки – как подземных, так и на уровне основного подиума.

Резиденции с видом на новую достопримечательность

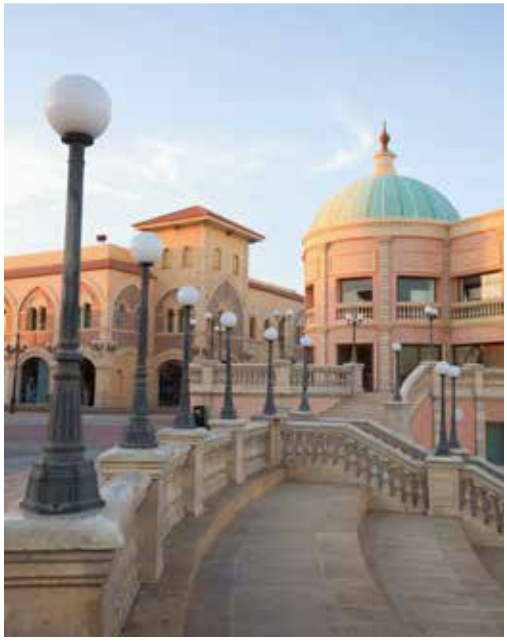
Комплекс резиденций Bluewaters Residences состоит из 10 элегантных башен, в которых размещается 698 апартаментов, 4 пентхауса и 17 таунхаусов. Владельцы каждого из пентхаусов будут любоваться непревзойденными видами на Арабский залив, район Дубай-Марина, небоскребы Дубая и, конечно же, грандиозное колесо обозрения Ain Dubai высотой 210 метров, которое после завершения строительства станет самым высоким из подобных аттракционов в мире. Уже в первом квартале 2019 года остров готов принять первых жителей.

В каждом пентхаусе есть панорамные окна с обзором 360 градусов, просторные гостиные и террасы с видом на море, пять спален и великолепные ванные комнаты. К услугам владельцев резиденций – спортивные залы, бассейны, ландшафтные сады, игровые площадки для детей, баскетбольные площадки, также на территории комплекса возведена мечеть в современном стиле.

Отели класса люкс

Группа Meraas стремится превратить Bluewaters в самый роскошный остров Дубая, поэтому впервые в регионе появятся такие громкие отельные имена, как Caesars Palace Bluewaters Dubai, The Residences at Caesars Palace Bluewaters Dubai и Caesars Resort Bluewaters Dubai. В этих невероятных по размаху комплексах будет 495 номеров и 80 апартаментов с обслуживанием. Обрамлять отели с одной стороны будет кинотеатр The Rotunda на 500 мест, а с другой – суперсовременный конференц-центр Caesars FORUM. Помимо этого, резидентов и гостей острова будет принимать частный пляжный клуб Cove Beach Dubai.

В уникальном Caesars Palace Bluewaters Dubai – втором в мире отеле сети Caesars Palace – помимо 194 номеров будут огромный открытый бассейн, оздоровительный центр Qua Spa и фитнес-центр с потрясающими видами на колесо обозрения Ain Dubai, а также 6 ресторанов с оригинальной концепцией.



Второй отель, Caesars Resort Bluewaters Dubai, будет принимать гостей в 301 номере. Помимо этого, в отеле предусмотрено 2 открытых бассейна, 6 уникальных ресторанов, 3 конференц-зала и банкетный зал площадью 750 м^2.

Дом колеса обозрения Ain Dubai

Для гостей, которые мечтают оказаться ближе к Ain Dubai и восторгаться впечатляющей инженерной конструкцией, формирующей облик острова, Bluewaters станет идеальной точкой для непосредственного знакомства с новой достопримечательностью города. Это 210-метровое колесо обозрения выше 167-метрового сооружения High Roller в Лас-Вегасе и 190-метрового New York Wheel, которое планировали возвести на Статен-Айленд.

Колесо обозрения Ain Dubai сможет одновременно принять 1400 пассажиров в 48 капсулах из двойного стекла. Отсюда можно будет наблюдать потрясающую панораму Дубая на 360 градусов. Каждая опора колеса обозрения возвышается на 126 метров, и ее длина равна длине 15 лондонских автобусов.

До обоих международных аэропортов Дубая, Dubai International Airport и Al Maktoum Airport, можно добраться с острова Bluewaters за 30 минут; помимо этого, международный аэропорт Абу-Даби находится всего в 45 минутах езды от острова. БМК

Текст и фото: Dubai Tourism в России и СНГ

ТОО «Ломбард «ПЕГАС АЗИЯ»

ПЕГАС

АСТАНА
пр. Богенбай батыра, 54, тел. +7 (7172) 99 87 56
ул. Бейбитшилик, 62, тел. +7 (7172) 39 26 37
ул. Куйши Дина, 7, тел. +7 (7172) 34 34 52
ул. Ш. Косшыгулулы, 16, тел. +7 (7172) 20 75 75
ул. Кенена Азирбаева, 8, тел. +7 (7172) 99 87 56

БЫСТРЫЕ КРЕДИТЫ

ОФОРМЛЕНИЕ ЗА 1 ЧАС ПОД ЗАЛОГ АВТОТРАНСПОРТА

- ✓ Минимальный пакет документов
- ✓ Комиссионный сбор – 0 тенге
- ✓ Экспертная оценка – 0 тенге
- ✓ Хранение автотранспорта и помощь в продаже – 0 тенге

Деньги есть всегда!

Russell Bedford
taking you further

ДУМАЕМ ГЛОБАЛЬНО

БИЗНЕС-РЕШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ АУДИТОРСКО-КОНСАЛТИНГОВОЙ ГРУППЫ

Russell Bedford

АУДИТ
- налоговый
- финансовый

ОЦЕНКА
- недвижимости
- бизнеса

Аутсорсинг

Ведение бухгалтерского учета

Финансово-кредитный консалтинг

Учебный центр

Академия Russell Bedford

Юридический аудит

Приемная: +7 (727) 399-80-00, info@rbpartners.kz

Отдел закупок: +7 (727) 399-80-00 (104), rbzakupki@rbpartners.kz

Академия: +7 (727) 399-80-00 (109), +7 (707) 166-86-26, akademiya@rbpartners.kz

Ген. директор: +7 (727) 399-80-00 (108), +7 (701) 556-78-88, sholpan@rbpartners.kz

ROYAL TULIP
LUXURY HOTELS
ALMATY

REPUBLIC OF KAZAKHSTAN
050020 ALMATY OSPANOV STR., 401/2

TEL: +7 727 3000 100
FAX: +7 727 3000 111

CONCIERGE@ROYALTULIPALMATY.COM
WWW.ROYALTULIPALMATY.COM