



**Кредитование населения в Казахстане вырастет на 10%**



**Оправдают ли частные управляющие доверие Нацбанка?**



**Оскар Хартманн, основатель компании KupiVip.ru**

# КАПИТАЛ

№19  
(491)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 28 МАЯ, 2015

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

«Продавит» ли Китай свои интересы в МВФ?

2  
страница

РК собирается наращивать экспорт зерна в Иран

7  
страница

Рынок попате-гостиниц сжимается. Рост за «звездными»

8  
страница

«Актобе» лидирует в чемпионате Казахстана

12  
страница

Казахстанские теннисисты на «Ролан Гаррос»

14  
страница

**К** Мы в сети  
**kapital.kz**



## ■ АИ-92 берет новую высоту

Государство намерено упорядочить цепочки посредников



Елена Тумашова

И все-таки 108. С 26 мая бензин АИ-92/93 может продаваться в розничной сети по такой цене. По сравнению с предыдущей предельной ценой повышение составило 9 тенге. Интересно, что при этом два других регулируемых государством вида топлива остались на своих ценовых позициях: АИ-80 – 89 тенге за литр, дизель – 99 тенге за литр. Кроме того, во второй раз был продлен запрет на импорт дизтоплива из России. Эту меру приняли 5 марта со сроком действия до 20 апреля, затем ограничение продлили до 20 мая, теперь – до 20 июня.

**Не оставить страну без топлива**  
Предельную планку для АИ-92/93 подняли согласно официальной формуле, по которой в Казахстане рассчитывается стоимость автомобильного топлива, пояснил на брифинге в Астане директор департамента развития нефтяной промышленности Министерства энергетики РК Куандык Калмурзин. Она учитывает мировые цены на нефть: при \$60-65 за баррель литр такого бензина должен стоить 108 тенге. Отметим, что в начале мая Brent'у удалось перескочить за \$69, однако затем котировки пошли вниз и сейчас североморская смесь держится на уровне \$65 плюс. «Если тенденция будет к снижению, ниже чем \$60 за баррель, то логика подсказывает, что действующая формула должна нас привести к снижению этой цены (108 тенге, – авт.)», – сказал представитель министерства.

Нынешней зимой государство трижды радовало автолюбителей снижением предельных цен на ходовое горючее. Так, 10 декабря стоимость АИ-92/93 была снижена с августовских 128 до 115 тенге за литр, 30 декабря скорректирована до 109, а 10 февраля опустилась до 99 тенге за литр. При этом стоимость АИ-80 оставалась неизменной – 89 тенге за литр, а цена ди-

зельного топлива проходила через такие отметки: 115 в августе, 107 в обоих случаях в декабре, 99 в феврале и теперь в мае.

Когда зимой Минэнерго снижало предельные розничные цены на бензин, нефть стоила примерно на 30% меньше, чем сейчас, в январе показатель даже падал ниже \$46 за баррель, отмечает Акбар Тукаев, советник генерального директора инжиниринговой компании «КАЗГИ-ПРОНЕФТЕТРАНС». По идее в апреле-мае, когда сложился неплохой повышательный тренд для черного золота, и сейчас среднегодовая цена составляет \$60 за баррель, стоимость бензина тоже должна была бы повышаться. Но этого не произошло: по всей видимости, определенным сдерживающим фактором послужили выборы, предполагает эксперт. Единственное, если бы соблюдался принцип регулярности и постепенности (предельные цены устанавливались хотя бы 1-2 раза в месяц), то не происходило бы такого резкого роста цен, вызвавшего резонанс в обществе.

Но если сейчас продолжить придерживаться политики низких цен, то может повториться прошлогодняя ситуация с дефицитом топлива. Причина – в существенной зависимости казахстанского рынка от импорта бензина: примерно 30% всего объема потребляемого АИ-92 завозится из России. При том, что в России сейчас, по последним данным, этот бензин в пересчете стоит 120 тенге за литр. «То есть россиянам откровенно невыгодно поставлять нефтепродукты в Казахстан, если у нас стоимость составляет 99 тенге», – аргументирует аналитик. Хотя до этого ситуация была обратной: соседняя страна отличалась более низкими ценами – дешевый импорт негативно повлиял на работу наших нефтеперерабатывающих заводов.

Кстати, Акбар Тукаев указывает на интересный момент. Несмотря на то, что цены на бензин в Казахстане снизились в среднем на 15% апрель к апрелю, практи-

чески все виды потребительских товаров и услуг подорожали на 10-20% и больше. Получается, вопреки общепринятому мнению, будто бы рост цен на ГСМ служит главным фактором инфляции, на практике этого не случилось, хотя в любом производстве расходы на топливо занимают от 10 до 30%.

**Акцент – на розницу, опт пока подождет**

Один из «странствующих» в экспертном сообществе тезисов – необходимо заключать в жесткие рамки не розничные, а оптовые цены на ГСМ, вводить для них предельные показатели. Считается, что это позволит контролировать ценообразование.

Акбар Тукаев видит в таком механизме определенные опасности. Во-первых, снова возникает вопрос рентабельности импорта. Завозимые нефтепродукты хранятся на тех же нефтебазах, что и произведенные в Казахстане. Оптовикам должны подравнивать импортные цены под внутренние – есть определенные положения в законодательстве о конкуренции, о трансфертном ценообразовании, которые практически вынуждают это делать. Если в России, от которой Казахстан пока на 30% зависит в отношении АИ-92, цены выше, а у нас ниже, то выравнивание их снизит общую рентабельность оптовых игроков – рынок может недосчитаться необходимых литров.

Во-вторых, если такая практика будет применяться, она уменьшит возможности регулирования цен в отдельно взятом регионе. «Казахстан большая страна, регионы обладают своей спецификой – различаются по наличию нефти, по числу нефтебаз, количеству автомобилей. Лучше всех ситуацию в конкретных регионах знают акиматы.

[Продолжение на стр. 41]

Цифра номера

**10%**

составило сокращение средней долларовой цены на рынке жилья в РК

Подробнее [Стр. 8]

Спикер номера

**Валентина Григорьева,**  
председатель комитета по членству Казахстанской палаты консультантов по менеджменту

Подробнее [Стр. 10]

Цитата номера

**«Культуру безналичных платежей надо прививать, ее нельзя насаждать»**  
– эксперт

Подробнее [Стр. 2]

Спорт

**Велогонщики «Астаны»**  
продолжают погоню за Альберто Контадором на «Джиро д'Италия»

Подробнее [Стр. 14]



г. Астана, БЦ «Viva Plaza», ул. Сыганак, 18/3  
г. Астана, БЦ «Аффар», ул. Бокеевская, 24  
г. Астана, пр. Туран и ул. Достык

+ 7 (7172) 360-360

г. Алматы, мкр. Самал 3, ул. Мендыкулова д. 25  
+ 7 (727) 33-150-33

**КАЧЕСТВО И НАДЕЖНОСТЬ: 20 ЛЕТ УСПЕХА**

ВЕСНОЙ 1995 ГОДА БЫЛА ЗАРЕГИСТРИРОВАНА КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ ВПОСЛЕДСТВИИ СТАЛА VI GROUP. ВСКОРЕ ПОСЛЕ ПЕРЕЕЗДА СТОЛИЦЫ В АСТАНУ НАЧАЛОСЬ СТРОИТЕЛЬСТВО ПЕРВОГО ОБЪЕКТА – ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА «АВРОРА». ЗА 20 ЛЕТ КОМПАНИЕЙ VI GROUP ПОСТРОЕНО 1 500 000 М. ЖИЛЬЯ, БОЛЕЕ 1 000 КМ. АВТОМОБИЛЬНЫХ И ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ, ВОЗВЕДЕНЫ ЗАВОДЫ, ШКОЛЫ, ДЕТСКИЕ САДЫ.



ВЧЕРА

СЕГОДНЯ











## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

ЕДИНАЯ ВАЛЮТА  
БАЭС НЕ НУЖНА

Переход к единой валюте Евразийского экономического союза (ЕАЭС) был бы величайшей ошибкой. Об этом на прошедшем Астанинском экономическом форуме заявил председатель правления Евразийского банка развития Дмитрий Панкин. В качестве примера он привел Еврозону. «Страны Европы шли к интеграции 50 лет и только потом решились на введение единой валюты – евро. Однако сегодня мы видим, как серьезные проблемы возникли у Еврозоны из-за разной бюджетной, налоговой политики. То же самое можно сказать и про нас. Например, в Казахстане доход на человека составляет около 1000 долларов, в Казахстане – 12, в России – 14 тысяч долларов. Уровень доходов разный, структура экономики тоже», – отметил спикер. Впрочем, в отдаленном будущем можно исключать появление единой валюты. (Kapital.kz)

\$3,5 ТРИН УТЕКЛО ИЗ  
ЭКОНОМИК БРИКС

Отток капитала из экономик БРИКС за последние девять месяцев составил \$3,5 трлн. Запад использует финансовые институты для давления на страны БРИКС, заявил секретарь Совбеза РФ Николай Патрушев. «В качестве инструмента воздействия Запад все чаще использует международные финансовые институты. За последние 10 лет суммарный отток капитала из экономик БРИКС составил не менее \$3,5 трлн. Более половины этой суммы ушло за последние 3 года», – сказал Н. Патрушев. Он заявил, что в ближайшие годы ожидается «в зоне особого риска». «Пенсияция последних лет свидетельствует, что для сохранения наших стран будет применяться, в первую очередь, не военное, а информационно-экономическое воздействие. Это касается национальных, религиозных и культурных протирогерий», – сказал секретарь СБ. («Финмаркет»)

ТАДЖИКИСТАН  
ОЖИДАЕТ ПАДЕНИЕ  
ДЕНЕЖНЫХ  
ПЕРЕВОДОВ

Сокращение объема денежных переводов, ослабление спроса и ухудшение условий торговли отрицательно сказываются на экономике страны Таджикистана, говорится в аналитическом отчете аналитической Всемирного банка об экономике Таджикистана. Согласно прогнозам Всемирного банка, темп экономического роста замедлится до 3,2% в 2015 году и постепенно восстановится в среднем уровне 4,5% в 2016 году. Среди основных недавних исторических средних показателей роста. Ожидается резкое падение объема денежных переводов (40% в годовом выражении) будет иметь σοβαорно негативное воздействие на экономику Таджикистана. Более 40% экономики Таджикистана. Восстановление роста прогнозируется в среднесрочной перспективе, учитывая ответственную макроэкономическую политику и разумные темпы структурных реформ. (Asia Plus)

УРОВЕНЬ ГОСДОЛГА  
АРМЕНИИ НЕ  
ЯВЛЯЕТСЯ РИСКОВЫМ

По словам заместителя министра финансов РА, главного казначея Атома Джанджу-газана, по данным на 31 декабря 2014 года, госдолг Армении составил \$4 млрд 441,5 млн. При этом основная часть долга – \$4 млрд 140 млн приходится на обязательства правительства, около \$440 млн – на кредитные обязательства Центрального банка. «В доле правительства доля внешнего долга составила \$3 млрд 345,3 млн, внутренняя – \$666,3 млн», – пояснил А. Джанджуцаган. Как отметил главный казначей, согласно армянскому законодательству, критическим уровнем считается соотношение госдолга к ВВП в размере 60%. В Армении же соотношение госдолга к ВВП страны дошло до 40%. «В Армении страна должна перейти к бюджету более осторожной политики. По его словам, зарегистрированной в Армении показатель пока не рисковый. (Panorama.am)

ГОСДОЛГ УКРАИНЫ  
ДОСТИГ 1,5 ТРИЛН  
ГРИВЕН

Из-за девальвации гривны внешний госдолг Украины по итогам куроновых периодов первого квартала уже в этом году достиг 1,5 трлн гривен. В долларовом эквиваленте государственный и гарантированный долг составил 147,5 млрд долларов, а в гривнах – \$69,3 млрд, в гривневом эквиваленте при почти трехкратной девальвации национальной валюты этот показатель за прошлый год увеличился на 88,2%, достигнув 1,1 трлн грн. Такой долг для страны неслыханный без предоставления помощи. А если учесть, что в этом году Украина может рассчитывать на кредиты в размере \$8 млрд, а выплатить по старым долгам только \$16 млрд, то становится понятно, что реструктуризация внешних связей должна – вопреки лжи и слухам. Стоит напомнить, что на прошлой неделе Верховная Рада с подачи Кабинета министров, который разрешает правительству в одностороннем порядке обменять маргарит на выплаты по внешним долгам. («Бести Бизнес»)

## «Мы построим в Казахстане бизнес с оборотом в \$100 млн»

Виктория Говоркова

Оскар Хартманн, основатель компании KiriVirt, – один из тех бизнесменов, которые не приходят на готовые рынки, а создают их. В его предпринимательский талант в 2011 году поверил управляющий директор Russia Partners Дрю Тэфф, иначе как объяснить получение от них рекордных на тот момент для российского интернет-ритейла инвестиций в размере \$55 млн. На сегодняшний день общий объем инвестиций в KiriVirt, привлеченный от внешних инвесторов, превышает \$140 млн.

В 2014 году компания открыла офис в Алматы и уже по итогам первого квартала 2015 года отчиталась об увеличении объема продаж на рынке Казахстана по сравнению с предыдущим годом в 8 раз. Оскар Хартманн объясняет такой рост переклещением интереса потребителей к традиционным торговым сетям к онлайн-ритейлу, предоставляющим товары со скидками. Но, конечно, дело не только в очевидных вещах. О трендах рынка электронной коммерции, планах по развитию бизнеса в Казахстане и секретах успешности стартапов рассказывает основатель и генеральный директор компании «Капитал.kz».

— Тогда два назад вы говорили о том, что не хотите общаться с журналистами. Передумали?

— Наверное, когда-то сказал под влиянием эмоций. Я за то, чтобы был баланс между работой и общением с прессой. А вообще, я понимаю, что в медиабизнесе сейчас есть проблемы, потому что читатели ушли в интернет, а деньги пока туда не пришли. Люди, которые хотят потреблять качественный контент, должны за это платить.

— А вы на каких носителях прессу читаете или предпочитаете классический вариант?

— Я очень мало читаю прессу, записав своей мого. Например, моя запись в календаре на сегодня – не читать книги, блогги, новости. В мире такой огромный объем информации, что в нем можно просто утонуть. Нет ничего хуже, чем генеральный директор, который весь день находится в информационном потоке. Но все, что нужно, до меня доходит. Если вы хотите общаться с журналистами, сейчас есть проблемы, потому что читатели ушли в интернет, а деньги пока туда не пришли. Люди, которые хотят потреблять качественный контент, должны за это платить.

— Как вам бизнес сейчас кажется чувствуете в России?

— Не почувствовать сложную экономическую ситуацию не было нельзя. Но основной отрицательный эффект идет от библиотечных реформ, которые затронули, которые оказались более устойчивыми. Важный вопрос в том, что есть причина, а что – следствие. Потенциально наш бизнес – самый лучший победитель в этой ситуации. Мы находимся в так называемом offline-сегменте, мы продаем товары исключительно со скидками. А в такой период, как сейчас, люди не ленятся покупать больше вещей. Но это будет зависеть от предложения, специальной цену со скидкой 90%. Россия покинула более чем 200 брендов, закрываются магазины, ликвидируются какие-то позиции, но на нашем рынке все замедлилось, хотя и не до уровня никуда. По итогам прошлого года мы выросли более чем на 70%.

Конечно, все равно как-то тревожно, потому что информационный поток негитивных новостей и негативных сообщений компаний все равно депрессионная. Но в истории были гораздо более острые ситуации и серьезные экономические кризисы, и даже в такие моменты респонденты замедлились, оптимистично активному росту. Товары, которые покупаются по полной цене, становятся все меньше, все больше молодых людей не знают, что такое полная цена. Сейчас самый большой fashion-ритейлер в мире – дискант-ритейлер TJ Maxx, который обогнал по капитализации Inditex.

— На какие тренды вы ориентируетесь?

— Продолжат расти проникновение интернета, куда люди идут за более интересной ценой, несмотря на то, что весь рынок бизнес замедлился, online-ритейлеры активному росту. Товары, которые покупаются по полной цене, становятся все меньше, все больше молодых людей не знают, что такое полная цена. Сейчас самый большой fashion-ритейлер в мире – дискант-ритейлер TJ Maxx, который обогнал по капитализации Inditex.

— Эти тренды можно опираться и строить бизнес на устойчивых вещах: женщины будут больше тратить, выходя из дома, будут стремиться быть хорошими мамами. Когда люди чувствуют себя плохо, покупают больше, чтобы почувствовать себя лучше. После того как рубль рухнул, весь Аппер-класс в Казахстане начал покупать вещи на 33% дешевле. Мы ожидали, что чек в тенге упадет, в реальности средний чек остался прежним, в рублях даже вырос на 25%, женщины стали просто больше покупать. Потребители начинают видеть рациональные мотивы, а больше эмоции. Люди никогда не скажут: я хочу иметь меньше выбор или больше платить – мы опираемся на длинные макротренды, которые мало зависят от конъюнктуры.

— Вы сто процентной уверенностью можете предсказать, что произойдет с online-fashion в Казахстане.

— Наверное, это не так сложно сделать, потому что Казахстан в развитии



интернета во многом повторяет российский путь.

— Да, потому у всех предпринимателей в Казахстане есть «магический шар», в котором легко увидеть будущее. Но, к сожалению, мало кто верит в то, что это работает. В России то же самое, люди больше верят в какую-то уникальность, в то, что они другие, фокусируются на разнице, и игнорируют то общее, что у нас есть. Но не всегда разница – это blocker, иногда она акселератор.

— Вы верите в то, что какие-то из наших стартапов могут повторить успех Instagraм или Airbnb? Такие примеры должны вдохновлять или это как сказка о Золушке для девочек?

— Рассказую одну историю. Как вы знаете, WhatsApp основан простым парнем из Украины. Одним днем жил с Яном Куцом в одном городе, так вот основатель WhatsApp прошил у него инвестиции в размере \$100 тыс. на приложение, «в котором можно передавать друг другу сообщения». Но это был всего лишь человек из его города, он подумал, что это какой-то ненормальный, как услуга в него шанса? Инвестиции он не дал, а спустя 1,5 года мессенджер был продан Facebook за \$18 млрд. Мы назвали меньше верим в успех людей, чем в других странах. Наши талантливые ребята получают меньше инвестиций. Но в целом дискриминация нет. Если кто-то из казахстанцев угадает то, чем будет пользоваться большинство людей, тогда у него такие же шансы, как у всех. В странах СНГ много талантливых программистов. Они решают проблемы креативно, не шаблонно. В Казахстане еще даже не созданы те вещи, которые работают в России и создают большую ценность, потому что люди думают, что здесь будет все по-другому.

— В интервью Олгу Тинькову вы сказали, что инвесторам нулегу приходится в Россию, как Наполеону в Италию. С каким настроением вы вышли на рынок Казахстана в 2014 году?

— Я родился здесь и не могу прийти в Казахстан как Наполеон. Я имел в виду, что такой рынок, как Россия, не дается как побочное блюдо. Это же верно и для Казахстана. Хорошие вещи не даются просто так.

— Когда мы вышли на рынок Казахстана, удивились тому, как стремительно рос здесь наш оборот. Сейчас мы находимся близко к тому, чтобы доля Казахстана в общем объеме всей электронной коммерции составила 10%. Мы поняли, что наш бизнес нужен, и добавляем ценность за счет тех продуктов, которых здесь не было, за счет скидок. В месяц на наши распродажи подписывается 50–80 тысяч человек, до 3000 в день регистрируются на сайте. По итогам года мы планируем рост в 3,5 раза. Это наша цель и она реализуется. Рынок быстро растет, заказы на доставку товаров растут. Мы начали продавать одежду и обувь в интернете будут больше, а когда захочется что-то не за \$5 – придут к нам.

— В Казахстане мы пришли довольно поздно, когда fashion уже занимал 10% рынка электронной коммерции, надо было выходить на этот рынок, когда все только зарождалось. Сейчас наша цель – построить здесь бизнес с оборотом в \$100 млн, это абсолютно реалистично и займет у нас до 5 лет.

— Можете ли вы назвать особенности потребительских привычек казахстанцев и их отличия от российских потребителей?



— Известно, что люди производят транзакции там, где они находятся. В среднем активные пользователи проводят в интернете около 4 часов, 6,7 часов спит и 13-14 часа проводят в офлайне – вот примерный ритм жизни. Согласно данным комитета МНЭ РК, общая сумма экспорта зерна составила чуть менее \$1 млрд за 2014 год, или порядка 4,2 млн тонн пшеницы в натуральном выражении. Интересно, что экспорт казахстанской пшеницы в Иран составил \$182 млн в указанный год, эта страна занимает порядка 19% от общего экспортного пирога. За ним следует Таджикистан с \$170 млн экспорта, замыкает тройку Узбекистан с экспортом в \$154 млн. Россия в

Ценовой фактор и проблема логистики являются камнями преткновения большинства как местных, так и иностранных компаний, занимающих нишу онлайн-ритейла в Казахстане. Как вы решаете проблемы логистики? — Объем розничного, в целом наши объемы растут, мы начинаем возить самолетами, поэтому доставка ускорится. У нас высокий средний чек, на эти деньги можно решить логистическую проблему. Например, логистические манипуляции с крышкой для айфона будут стоить в 10 раз дороже, чем сама крышка – ведь невозможно победить физику.

— Для низкотехнологичных компаний это фатальная проблема. А для дорогих брендовых вещей или электроники эти вопросы можно решить. Основная проблема в стоимостной доставке – она у нас самая дорогая, а в Таджикистане дешевле, поэтому там это не проблема. Кроме стоимости, все работает, но, если клиент готов платить, тогда проблем нет.

— Как вы конкурируете с популярной на нашем рынке Lamoda, которая предоставляет и бесплатную быструю доставку, и возможность примерки перед покупкой?

— Мы не прямые конкуренты, мы весь ассортимент продаем только со скидками. Бесплатной доставки не бывает, значит, она закладывается в цену. У нас люди закупают много вещей на значительные суммы и доставка как доля от заказа никакая, если мы будем в каждую вещь включать стоимость доставки, то это будет дороже. Наш фокус – продавать как можно дешевле, с минимально возможными скидками, поэтому мы даем гарантию лучшей цены и возможность получить максимальную выгоду. Пока мы не нашли кривую, который город бесплатно доставлять. Но если в странах СНГ это не проблема, мы сделаем условно бесплатную доставку и будем смотреть, как это работает.

— Как вам удалось привлечь такие огромные инвестиции и убедиться в успешности проекта 6 крупнейших фондов?

— Все думаю, что есть какой-то секрет. Вот скажите, почему у некоторых парней очень хорошие результаты, а у других – нет? Мы не прямые конкуренты, мы весь ассортимент продаем только со скидками. Бесплатной доставки не бывает, значит, она закладывается в цену. У нас люди закупают много вещей на значительные суммы и доставка как доля от заказа никакая, если мы будем в каждую вещь включать стоимость доставки, то это будет дороже. Наш фокус – продавать как можно дешевле, с минимально возможными скидками, поэтому мы даем гарантию лучшей цены и возможность получить максимальную выгоду. Пока мы не нашли кривую, который город бесплатно доставлять. Но если в странах СНГ это не проблема, мы сделаем условно бесплатную доставку и будем смотреть, как это работает.

— Все думаю, что есть какой-то секрет. Вот скажите, почему у некоторых парней очень хорошие результаты, а у других – нет? Мы не прямые конкуренты, мы весь ассортимент продаем только со скидками. Бесплатной доставки не бывает, значит, она закладывается в цену. У нас люди закупают много вещей на значительные суммы и доставка как доля от заказа никакая, если мы будем в каждую вещь включать стоимость доставки, то это будет дороже. Наш фокус – продавать как можно дешевле, с минимально возможными скидками, поэтому мы даем гарантию лучшей цены и возможность получить максимальную выгоду. Пока мы не нашли кривую, который город бесплатно доставлять. Но если в странах СНГ это не проблема, мы сделаем условно бесплатную доставку и будем смотреть, как это работает.

— Разве есть какие-то механические отличия? Нет. Их отличает уверенность в себе и высокой уроне активности. Они в самом деле хотят познать мир. Их инвестиции очень отличаются от этого. Я спрашиваю у ребят: сколько звонков, писем, встреч, попыток вы сделали? Получается, что у них есть уверенность.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Известно, что люди производят транзакции там, где они находятся. В среднем активные пользователи проводят в интернете около 4 часов, 6,7 часов спит и 13-14 часа проводят в офлайне – вот примерный ритм жизни. Согласно данным комитета МНЭ РК, общая сумма экспорта зерна составила чуть менее \$1 млрд за 2014 год, или порядка 4,2 млн тонн пшеницы в натуральном выражении. Интересно, что экспорт казахстанской пшеницы в Иран составил \$182 млн в указанный год, эта страна занимает порядка 19% от общего экспортного пирога. За ним следует Таджикистан с \$170 млн экспорта, замыкает тройку Узбекистан с экспортом в \$154 млн. Россия в

Ценовой фактор и проблема логистики являются камнями преткновения большинства как местных, так и иностранных компаний, занимающих нишу онлайн-ритейла в Казахстане. Как вы решаете проблемы логистики? — Объем розничного, в целом наши объемы растут, мы начинаем возить самолетами, поэтому доставка ускорится. У нас высокий средний чек, на эти деньги можно решить логистическую проблему. Например, логистические манипуляции с крышкой для айфона будут стоить в 10 раз дороже, чем сама крышка – ведь невозможно победить физику.

— Для низкотехнологичных компаний это фатальная проблема. А для дорогих брендовых вещей или электроники эти вопросы можно решить. Основная проблема в стоимостной доставке – она у нас самая дорогая, а в Таджикистане дешевле, поэтому там это не проблема. Кроме стоимости, все работает, но, если клиент готов платить, тогда проблем нет.

— Как вы конкурируете с популярной на нашем рынке Lamoda, которая предоставляет и бесплатную быструю доставку, и возможность примерки перед покупкой?

— Мы не прямые конкуренты, мы весь ассортимент продаем только со скидками. Бесплатной доставки не бывает, значит, она закладывается в цену. У нас люди закупают много вещей на значительные суммы и доставка как доля от заказа никакая, если мы будем в каждую вещь включать стоимость доставки, то это будет дороже. Наш фокус – продавать как можно дешевле, с минимально возможными скидками, поэтому мы даем гарантию лучшей цены и возможность получить максимальную выгоду. Пока мы не нашли кривую, который город бесплатно доставлять. Но если в странах СНГ это не проблема, мы сделаем условно бесплатную доставку и будем смотреть, как это работает.

— Как вам удалось привлечь такие огромные инвестиции и убедиться в успешности проекта 6 крупнейших фондов?

— Все думаю, что есть какой-то секрет. Вот скажите, почему у некоторых парней очень хорошие результаты, а у других – нет? Мы не прямые конкуренты, мы весь ассортимент продаем только со скидками. Бесплатной доставки не бывает, значит, она закладывается в цену. У нас люди закупают много вещей на значительные суммы и доставка как доля от заказа никакая, если мы будем в каждую вещь включать стоимость доставки, то это будет дороже. Наш фокус – продавать как можно дешевле, с минимально возможными скидками, поэтому мы даем гарантию лучшей цены и возможность получить максимальную выгоду. Пока мы не нашли кривую, который город бесплатно доставлять. Но если в странах СНГ это не проблема, мы сделаем условно бесплатную доставку и будем смотреть, как это работает.

— Все думаю, что есть какой-то секрет. Вот скажите, почему у некоторых парней очень хорошие результаты, а у других – нет? Мы не прямые конкуренты, мы весь ассортимент продаем только со скидками. Бесплатной доставки не бывает, значит, она закладывается в цену. У нас люди закупают много вещей на значительные суммы и доставка как доля от заказа никакая, если мы будем в каждую вещь включать стоимость доставки, то это будет дороже. Наш фокус – продавать как можно дешевле, с минимально возможными скидками, поэтому мы даем гарантию лучшей цены и возможность получить максимальную выгоду. Пока мы не нашли кривую, который город бесплатно доставлять. Но если в странах СНГ это не проблема, мы сделаем условно бесплатную доставку и будем смотреть, как это работает.

— Разве есть какие-то механические отличия? Нет. Их отличает уверенность в себе и высокой уроне активности. Они в самом деле хотят познать мир. Их инвестиции очень отличаются от этого. Я спрашиваю у ребят: сколько звонков, писем, встреч, попыток вы сделали? Получается, что у них есть уверенность.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

— Или вот более правильная аналогия. Если взять баскетбольное поле, инвестиции – это когда ты кидаешь мяч с расстояния 28 метров, если ты берешь один мяч, которому минимизация участия чиновников. Правильная стратегия за 10 минут – кинуть как можно больше мячей. У наших стартаперов очень низкий уровень активности.

Адина Байжинова

Лыбнина дола отечественного экспорта пшеницы уходит в страны СНГ – Азербайджан, Таджикистан и Узбекистан. Согласно данным комитета МНЭ РК, общая сумма экспорта зерна составила чуть менее \$1 млрд за 2014 год, или порядка 4,2 млн тонн пшеницы в натуральном выражении. Интересно, что экспорт казахстанской пшеницы в Иран составил \$182 млн в указанный год, эта страна занимает порядка 19% от общего экспортного пирога. За ним следует Таджикистан с \$170 млн экспорта, замыкает тройку Узбекистан с экспортом в \$154 млн. Россия в

Ценовой фактор и проблема логистики являются камнями преткновения большинства как местных, так и иностранных компаний, занимающих нишу онлайн-ритейла в Казахстане. Как вы решаете проблемы логистики? — Объем розничного, в целом наши объемы растут, мы начинаем возить самолетами, поэтому доставка ускорится. У нас высокий средний чек, на эти деньги можно решить логистическую проблему. Например, логистические манипуляции с крышкой для айфона будут стоить в 10 раз дороже, чем сама крышка – ведь невозможно победить физику.

— Для низкотехнологичных компаний это фатальная проблема. А для дорогих брендовых вещей или электроники эти вопросы можно решить. Основная проблема в стоимостной доставке – она у нас самая дорогая, а в Таджикистане дешевле, поэтому там это не проблема. Кроме стоимости, все работает, но, если клиент готов платить, тогда проблем нет.

— Как вы конкурируете с популярной на нашем рынке Lamoda, которая предоставляет и бесплатную быструю доставку, и возможность примерки перед покупкой?

— Мы не прямые конкуренты, мы весь ассортимент продаем только со скидками. Бесплатной доставки не бывает, значит, она закладывается в цену. У нас люди закупают много вещей на значительные суммы и доставка как доля от заказа никакая, если мы будем в каждую вещь включать стоимость доставки, то это будет дороже. Наш фокус – продавать как можно дешевле, с минимально возможными скидками, поэтому мы даем гарантию лучшей цены и возможность получить максимальную выгоду. Пока мы не нашли кривую, который город бесплатно доставлять. Но если в странах СНГ это не проблема, мы сделаем условно бесплатную доставку и будем смотреть, как это работает.

— Как вам удалось привлечь такие огромные инвестиции и убедиться в успешности проекта 6 крупнейших фондов?

— Все думаю, что есть какой-то секрет. Вот скажите, почему у некоторых парней очень хорошие результаты, а у других – нет? Мы не прямые конкуренты, мы весь ассортимент продаем только со скидками. Бесплатной доставки не бывает, значит, она закладывается в цену. У нас люди закупают много вещей на значительные суммы и доставка как доля от заказа никакая, если мы будем в каждую вещь включать стоимость доставки, то это будет дороже. Наш фокус – продавать как можно дешевле, с минимально возможными скидками, поэтому мы даем гарантию лучшей цены и возможность получить максимальную выгоду. Пока мы не нашли кривую, который город бесплатно доставлять. Но если в странах СНГ это не проблема, мы сделаем условно бесплатную доставку и будем смотреть, как это работает.

— Все думаю, что есть какой-то секрет. Вот скажите, почему у некоторых парней очень хорошие результаты,







**НОВОСТИ НЕДЕЛИ**

**КАЗАХСТАН  
SAMSUNG ПЛАНИРУЕТ  
ОБЪЕДИНЕНИЕ**

Южнокорейская компания Samsung собирается объединить два своих крупнейших подразделения, сообщает Financial Times со ссылкой на заявление фирмы. Консолидация дочерних структур – Snel Industries Inc. с Samsung C&T Corp. – произойдет 1 сентября, если акционеры обеих компаний одобрят сделку. Подразделение Snel Industries, которое работает в текстильном бизнесе, в области моды, выпуска химической продукции, а также производит детали для электроники, будет предлагать 0,35 своей акции за каждую акцию другой компании и горничной компании Samsung C&T. Основываясь на этом, стоимость акций Snel может составить 8,9 трил вон (\$8,1 млрд). Bloomberg в то же время отмечает, что объем сделки оценивается примерно в \$9,3 млрд. По данным агентства, объединенная компания будет называться Samsung C&T, бюджет которой по показателю рыночной капитализации в Южной Корее. Помимо прочего, пишет FT, станет мажоритарным владельцем акций производителя фармацевтических препаратов Samsung Biologics. В 2014 году совокупная выручка Snel и Samsung C&T составила 34 трил вон (\$31 млрд), и компания рассчитывает увеличить ее примерно до 60 трил вон к 2020 году, подтверчивает Bloomberg.

**САРА БРАЙТМАН В  
КОСМОС НЕ ПОЛЕТИТ**

Певца Сара Брайтман отказалась от полета на МКС из-за нехватки средств. По информации источника «Интерфакса», ее полет один из спонсоров. Ранее говорилось, что она должна была заплатить около \$52 млн за полет на орбиту, полет намечался на октябрь. 13 мая, после завершения переговоров и до авиационного запуска «Протона» с мексиканским спутником связи, стало известно, что Брайтман отказывается полет по семейным обстоятельствам. Ее пресс-секретарь говорит, что она рассчитывает, что Роскосмос вернет часть предоплаты за полет. Дублер Брайтман – японец Сатоси Такамацу – продолжает подготовку к полету, сказал источник «Интерфакса». В Роскосмосе заявили, что Брайтман согласилось, что она рассчитывает, что Роскосмос вернет часть предоплаты за полет. Дублер Брайтман – японец Сатоси Такамацу – продолжает подготовку к полету, сказал источник «Интерфакса». В Роскосмосе заявили, что Брайтман согласилось, что она рассчитывает, что Роскосмос вернет часть предоплаты за полет. Дублер Брайтман – японец Сатоси Такамацу – продолжает подготовку к полету, сказал источник «Интерфакса».

**РЫНОК СМАРТФОНОВ  
ЗАМЕДЛЯЕТСЯ**

В 2015 году рост мирового рынка смартфонов замедлится с 2,5 раза и составит 11,3% по сравнению с 27% в 2014 г., прогнозируют аналитики IDC. Согласно их подсчетам, в нынешнем году глобальные поставки умных телефонов достигнут 1,45 млрд штук. Снижение скорости продаж умных телефонов обусловлено насыщением рынка смартфонов в Китае. В I квартале 2015 г. поставки смартфонов в Китае сократились в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. По итогам же всего 2014 года поставки умных телефонов в Китае составили 27,6% в 2014 г. Продажи новых устройств в Китае привели к замедлению темпов роста поставок Android-смартфонов, добавила аналитик IDC Сабина Рейт (Saba Reith).

В 2015 г. поставки смартфонов на платформе, разработана Google, увеличатся на 8,5% по отношению к 2014 г. В 2014 г. рост составил 32%. В то же время рост поставок Apple iPhone на платформе iOS замедлится незначительно – до 22% с 25,6% в 2014 г. Аналитики считают, что в будущем спрос на «блочные» аппараты вынудит то, что предложение Apple стало более интересным – оно включило модуль и экранами увеличенного размера. (Spenwa.ru)

**«ВКОНТАКТЕ»  
ЗАПУСТИТ  
СОБСТВЕННЫЙ  
INSTAGRAM**

О том, что популярная российская социальная сеть разрабатывает собственное приложение, которое станет аналогом приложения Facebook, фотографии Instagram, рассказал ведущий дизайнер компании Павел Шумяков. Пока новое приложение «ВКонтакте» не имеет даже собственного названия, так что фигурирует под кодовым наименованием ProjectX. Стилистика изображения в ProjectX снимки будут кадрироваться до квадратного формата, но при этом их разрешение окажется значительно больше – 1080 × 1080 вместо 640 × 640 пикселей. Сервис разработчик планирует использовать изображения, чтобы выполнять фотокоррекцию, применять различные фильтры и так далее), просматривать фото друзей в виде обложки, ставить «лайки» и оставлять комментарии. Разумеется, в дизайне проекта и в разработке приложения участвуют специалисты из других компаний. Разумеется, в дизайне проекта и в разработке приложения участвуют специалисты из других компаний. Разумеется, в дизайне проекта и в разработке приложения участвуют специалисты из других компаний.

— В связи с этим возникает вопрос – для чего тогда проводятся тренинги для тренеров? Как любой другой, навик преподавания информации, как мне кажется, можно развить, при желании. Когда у мамы первый ребенок, она учится заботиться о нем методом проб и ошибок, а некоторые мамы вообще так и не пони-

**«Поча есть нертедоллары, никто особо чешаться не будет»**

Софи Баеш

Когда взрослый человек решает принять участие в тренинге, это знаменует собой достижение каких-то целей в жизни. И, как правило, готов заплатить, чтобы воспользоваться услугой. По сравнению с Россией наш рынок бизнес-тренингов и консалтинга схож с корейскими местностями, где практически нет открытого пространства. Почти все процессы происходят в учебных центрах крупных компаний, зачастую приглашающих для обучения специалистов из других городов и дальнего зарубежья. Как говорят эксперты тренинговых центров, очень сложно собираются группы на так называемые открытые тренинги, когда приглашают, образно говоря, «вылезать на улицу», то есть, по объявлению. Остается масса вопросов, связанных с пресловутым соотношением цена-качество. Сколько стоят услуги на рынке консалтинга, как формируется качество качества предоставляется контент? Кто готов платить за тренинги, много ли у нас таких людей? И почему у нас до сих пор нет Ассоциации бизнес-тренеров? Об этом в интервью «Капитал.Кз» рассказала Валентина Григоренко, председатель комитета по членству Казахстанской палаты консультантов по менеджменту.

— На рынке есть профессиональные тренеры, которые обучались этому как второй профессии, они имеют свой опыт и преподают знания по конкретным темам. Ранее так было и в Европе, треннгов. И также у нас есть любители, которые делают ставку именно на опыт. Как вы считаете, насколько активно развивается наш рынок бизнес-коучинга?

— На самом деле, квалификация даже тех тренеров, которые имеют большой опыт и признаны на рынке, ничем не подтверждена. То есть у нас нет органа, который бы выдавал лицензию или подтверждало бы такую профессию бизнес-тренера.

— А есть какие-то страны, в которых сертифицирует бизнес-тренеры? Есть ли мировой такой опыт?

— Я о таком не слышала. Есть просто сертификаты, которые выдают отдельные компании, но на уровне университетского образования или какого-то более-менее официального образования – я не слышала. Даже в консалтинге есть всего два в мире, которые выдают дипломы по специальности «профессиональный консультант». А вот про специальность «бизнес-тренер» – я не слышала. Потому что на самом деле проведение тренинга – это навик, компетенция. Это не функционал, это умение. Если человек не знает бухучет, маркетинг, знание, что такое инвестиции, то тебе достаточно набраться опыта, иметь какой-то талант и достичь эту информацию. Это как родители, которые не имеют опыта в профессии, но не имеют педагогического образования, они просто преподают как знают, как умеют, как понимают.

— Сравнение бизнес-тренинга с «работой» родителей – метафора хорошая. Но с другой стороны, ведь это же обучение взрослых – процесс другой…

— Вроде это те же дети, только они выше, толще и это серьезное дело…

— Однако они имеют при этом должность, знания и свой личный опыт…

— Атрибуты искусственно приращены. Если они имеют опыт – замечательно, тогда их можно обучать, потому что у них уже есть определенная база, на которую сверху наложить, намазать еще какой-то слой. Если же человек не знает, то работать с таким человеком легче. Это все равно, что ребенку после начальной школы проще объяснить такую-то сложную тему. То же самое и здесь.

К вопросу о том, надо ли тренингов, человек понимает, что он предпочтет получить тренинг из уст того, кто в этом деле специалист, не читая толстые книги или вдвоявляя по прочитанным толстым книгам, которые он может местами не понять, и работать с таким человеком легче. Это все равно, что ребенку после начальной школы проще объяснить такую-то сложную тему. То же самое и здесь.

— Вы сказали, что на тренингах собираются благодарная, лояльная аудитория, которая скажет «хоть что-то и узнала». На самом деле, если человек «хоть что-то» узнал, он будет благодарен, а значит и заплатит из своего кармана), может остаться недовольным. А в случае, если он заплатил 183 тысячи тенге или 190 тысяч тенге (средняя цена тренинга тренеров), то он уже не придет к этому тренеру.

— Как любой другой, навик преподавания информации, как мне кажется, можно развить, при желании. Когда у мамы первый ребенок, она учится заботиться о нем методом проб и ошибок, а некоторые мамы вообще так и не пони-

же Москвой, Сан-Франциско или даже Киевом. Геополитически он ближе к Европе и новым тенденциям и трендам, они просто быстрее получают, просто сами более активные. Давайте признаемся честно – у нас народ менее активный. Причем не только в тренсфере, консалтинге. Вообще казахстанские бренды есть в мире известные? Нефть – больше никаких известных казахстанских брендов нет до сих пор. Пока есть нефтяная, особо богатые люди, чтобы оптимизировать процессы внутри, так, чтобы это было очень дешево и очень качественно, никто не будет. Пока не так дешево – не так качественно. Потому что есть деньги, есть на что жить. Пока нас в угол не прижмут всеяские кризисы, мы развиваться не будем. В том числе и в тренингах.

— Вот здесь и возникает тема про деньги. Помните, мы говорили, что у нас не привыкли платить за получаемые знания. И бесплатные мастер-классы, которые проводят все бизнес-тренеры, или бесплатные семинары – все это у нас есть. Насколько реально представить на Западе бизнес-тренера, который бы пришел и бесплатно провел полдня семинар, и надежде на то, что он продаст свой тренинг.

— Также на Западе есть, очень много практикуется. Нам дают попробовать на себе капелку духон в магазине с парфюмом для женщин, чтобы увидеть эмоция, у нас что-то включилось в мозг и мы подумали – хочу весь флакон. По же самое бесплатные семинары. Вы можете зайти, да хоть каждый день заходить, брать себе флакон духон из ближайшего магазина, в офис, но у нас не будет этого флакона полностью, целиком. Так и бесплатные мастер-классы или малостоящие мастер-классы – дешевые. Они так построены, что люди, «вылезая» то есть, тессениция знаний. Они приторкывают слегка первую страницу предисловия, как капелка духон, и тогда те, кому это действительно интересно, те кто действительно хотят получить весь флакон духон или прочитать всю книгу, заказывают тренинг. Рассчитано на это.

— На мой взгляд, у нас не достает ассоциация бизнес-тренеров. Когда мы не нужно как организатору найти бизнес-тренера, ищущ через личные контакты, либо сама выхожу на бизнес-тренера и спрашиваю – есть ли у вас какой-то тренинг? А ведь именно Ассоциация бизнес-тренеров сможет решить вопрос – создать каталог, к примеру, тренеров…

— Не факт. Из опыта работы: ассоциация должна быть профессиональной, дисциплины должны быть общественными организациями, не нацеленными на зарабатывание денег, не ориентированными на прибыль. По факту ассоциация должна быть некоммерческой, чтобы интересы определенных компаний, которые входят в них. Есть ассоциации мертворожденные, которые существуют только на бумаге, но ничего не делают.

— Какие ассоциации в Казахстане интересуют вас? Какие ассоциации вы считаете перспективными? Какие ассоциации вы считаете перспективными? Какие ассоциации вы считаете перспективными?

— В соответствии с подпунктом 22) статьи 7 Закона РК «О техническом регулировании», утверждены Правила по определению страны происхождения товара, выдаче сертификата о происхождении товара и отмене его действия.

— В соответствии с подпунктом 22) статьи 7 Закона РК «О техническом регулировании», утверждены Правила по определению страны происхождения товара, выдаче сертификата о происхождении товара и отмене его действия.

— В соответствии с подпунктом 22) статьи 7 Закона РК «О техническом регулировании», утверждены Правила по определению страны происхождения товара, выдаче сертификата о происхождении товара и отмене его действия.

— В соответствии с подпунктом 22) статьи 7 Закона РК «О техническом регулировании», утверждены Правила по определению страны происхождения товара, выдаче сертификата о происхождении товара и отмене его действия.

— В соответствии с подпунктом 22) статьи 7 Закона РК «О техническом регулировании», утверждены Правила по определению страны происхождения товара, выдаче сертификата о происхождении товара и отмене его действия.

— В соответствии с подпунктом 22) статьи 7 Закона РК «О техническом регулировании», утверждены Правила по определению страны происхождения товара, выдаче сертификата о происхождении товара и отмене его действия.

— В соответствии с подпунктом 22) статьи 7 Закона РК «О техническом регулировании», утверждены Правила по определению страны происхождения товара, выдаче сертификата о происхождении товара и отмене его действия.

— В соответствии с подпунктом 22) статьи 7 Закона РК «О техническом регулировании», утверждены Правила по определению страны происхождения товара, выдаче сертификата о происхождении товара и отмене его действия.

— В соответствии с подпунктом 22) статьи 7 Закона РК «О техническом регулировании», утверждены Правила по определению страны происхождения товара, выдаче сертификата о происхождении товара и отмене его действия.



**ПАРАГРАФ**  
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

**ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА**

1) наличие листа-заявителя дела; 2) соответствие реквизитов обложки с соответствующим запиской в описи дела; 3) физическое состояние передаваемых дел. 4) аудиовизуальная документация поступает в архив организации в виде: 1) законченных производством аудиовизуальных документов, образованных в деятельности данной организации или ее правопреемников; 2) оригиналов и копий аудиовизуальных документов на различных носителях информации, изготовленные в данной организации или поступившие из другой организации. При приеме аудиовизуальной документации на хранение работнику архива организации, в присутствии лица, осуществляющего передачу документов, проверяет: 1) комплектность документов; 2) физическую сохранность документов; 3) комплектность состава прилагаемой текстовой сопроводительной документации. В состав текстовой сопроводительной документации входят: 1) для кинодокументов - аннотации, монтажные листы, разрешительные удостоверения к законченным производственным этапам технического состояния, записки световых и цветowych паспортов; 2) для фотодокументов - аннотации; 3) фотодокументов и видеодокументов - акты технического состояния, тексты выступлений, каталоги грампластинок, списки выступающих, программы вечеров, концертов, рецензии, статьи и другие документы, имеющие непосредственное значение к приему документов, фотодокументов и видеодокументов. Соответствующие структурные подразделения организации передают научнотехническую документацию на хранение в архив организации (проблемы, изделия, технологическим процессам, объектам капитального строительства, планировки, реконструкции, консервации, реставрации либо, по мере завершения работ, в архив организации). При приеме научно-технической документации на хранение работнику архива организации, в присутствии лица, осуществляющего передачу документов, проверяет: 1) комплектность документов (в соответствии с ведомостью спецификации, спецификацией, содержанием томов, альбомов, книг и других документов, в которых перечислена вся передаваемая документация); 2) наличие установленных подписей и дат; 3) правильность выполнения основных надписей и титульных листов; 4) пригодность документов для хранения; 5) многократного снятия с них копий и микроформ копирования (проблемы, альбомов, подложек, протертых мест, перегибов).

**Установлены предельные цены на розничную реализацию нефтепродуктов, на которые установлено государственное регулирование цен**

Приказом министра энергетикки Республики Казахстан от 19 мая 2015 года № 361 установлены предельные цены на розничную реализацию нефтепродуктов, на которые установлено государственное регулирование цен

В соответствии с подпунктом 15) статьи 7 и подпунктом 3) пункта 2 статьи 3 Закона РК «О государственном регулировании цен на отдельные виды нефтепродуктов» установлены предельные цены на розничную реализацию нефтепродуктов, на которые установлено государственное регулирование цен в следующих размерах с учетом НДС: дизельное топливо – 99 тенге за литр; Аи-80 -89 тенге за литр; Аи-92/93 - 108 тенге за литр. Принять утратившим силу приказ Министра энергетикки Республики Казахстан от 10 февраля 2015 года № 67 «Об установлении предельных цен на розничную реализацию нефтепродуктов, на которые установлено государственное регулирование цен» (зарегистрирован в Государственном реестре нормативных правовых актов Республики Казахстан за № 10222, опубликован в газете «Казахстанская правда» от 21 февраля 2015 года, № 35 (27911)).

**Утверждены Правила организации и ведения авторского надзора**

Приказом министра культуры и спорта Республики Казахстан от 22 декабря 2014 года № 146 утверждены Правила приема, хранения, учета и использования документов Национального фонда и других архивных документов ведомственных и частных архивов

Приказом министра культуры и спорта Республики Казахстан от 22 декабря 2014 года № 146 утверждены Правила приема, хранения, учета и использования документов Национального фонда и других архивных документов ведомственных и частных архивов

Приказом министра культуры и спорта Республики Казахстан от 22 декабря 2014 года № 146 утверждены Правила приема, хранения, учета и использования документов Национального фонда и других архивных документов ведомственных и частных архивов

Приказом министра культуры и спорта Республики Казахстан от 22 декабря 2014 года № 146 утверждены Правила приема, хранения, учета и использования документов Национального фонда и других архивных документов ведомственных и частных архивов

Приказом министра культуры и спорта Республики Казахстан от 22 декабря 2014 года № 146 утверждены Правила приема, хранения, учета и использования документов Национального фонда и других архивных документов ведомственных и частных архивов

**НОВОСТИ НЕДЕЛИ**

**КАЗАХСТАН  
В МИРЕ БУДЕТ  
3,2 МЛРД  
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ  
ИНТЕРНЕТА**

В Международном союзе элктросвязи (МСЭ) сообщили о том, что к концу года аудитория интернета приблизится к половине населения планеты. Большинство посетителей веб-страниц придется на развивающиеся регионы. По прогнозам экспертов, к концу декабря 2015 года число интернет-пользователей во всем мире составит 3,2 млрд при общей численности населения в 7,2 млрд человек. Таким образом, степень проникновения интернета в мире достигнет 43,4% против 6,5% в 2000 году. В развивающихся странах этот показатель поднимется до 82,2%, в развивающихся – до 35,3%. В последних при этом будет насчитываться 2 млрд человек, выходящих в Сеть. В отчете МСЭ также говорится о том, что в 2015 году сети 2G будут покрывать 95% населенной территории Земли против 58% в 2000 году. Прогнозируется, что к концу 2015 года аудитория мобильного связи превысит 7 млрд, в то время как 15 лет назад насчитывалось всего 7,8 млн подписчиков этой услуги. Уровень доступности мобильного широкополосного доступа вырос в 12 раз с 2007 по 2015 годы. (3dnews.ru)

**LED-ЛАМПОЧКА  
В «ФОРМАТЕ»  
БАНКОВСКОЙ КАРТЫ**

Пока один выпускают «умные» LED-лампы с управлением под Android или iOS, другие уже делают лампы, способные работать по дорожке или достаточно эстетической LED-продукции. В обеих последних случаях не обойтись без упоминания китайцев. Кто-то, а китайские компании способны уловить наш вкус на товар, так и исполнением. Среди прочих подделок в одном из китайских интернет-магазинов нашлась интересная LED-лампочка: модель LED Pocket Wall, размер которой позволяет использовать ее повсюду, что позволяет носить ее в бумажнике. Габариты LED Pocket Wall составляют 86 × 53 × 3 мм. Цена – всего 89 центов. Работает лампа от одной 3-вольтовой батарейки, которую легко заменить. Выглядит она как обычная лампочка, в центре которой вырублен контур лампы накаливания. Контур лампы поворотный, так что она легко превращается в подвесную настольную лампу. Собственно, включение лампы происходит по технологии NFC-технологии. Вряд ли такая лампочка поможет читать книгу, но во время уюта детской ночью на природе гарантированно поможет создать уют и не потеряется в полной темноте. (3dnews.ru)

**В КАЗАХСТАНЕ ИМЕЕТ  
МЕСТО ДЕВАЛЬВАЦИЯ  
ДОВЕРИЯ**

В Казахстане сложилась такая ситуация, что в случае кризисных вливений в экономику, правительство и Наббанк, как правило, ссылаются на внешние факторы. Об этом в ходе PR-форума заявил исполнительный директор «Казахстанской национальной палаты представителей» Андрей Сатпаев. «Насколько это справедливо, зависит от его эффективности, а от того, какие властные группы эти бизнес «краснухи». Никакого доверия к экономике при таких условиях не будет», – говорит Андрей Сатпаев. Решения, которые принимаются на уровне государства, далеко не всегда связаны с интересами общества, а бизнес в частности, продолжает полнотон. «Бизнес, зачастую, оказывается в роли заложника спонтанных, не всегда продуманных решений», – считает Сатпаев. Он, по-прежнему, не рассматривает как важная часть гражданского общества, – полагает эксперт. Национальная палата предпринимателей, по мнению Сатпаева, в настоящее время является «защитной республической» и не имеет никаких органов власти, а в общества. «Но ведь если в будущем возникнет конфликт между властью и бизнесом, то предприниматели будут нуждаться в защите именно общественной», – добавил эксперт. (kapital.kz)

**СОЗДАН ДЕЛОВОЙ  
СОВЕТ «КАЗАХСТАН-  
ХОРВАТИЯ»**

Казахстанские и хорватские компании в ходе бизнес-форума двух стран подписали ряд меморандумов о взаимопонимании. В частности, KAZNEX INVEST подписал меморандум о взаимопонимании с компанией «ДОК-ИНТ» и «Пастор-Груп» по реализации проекта в сфере машиностроения, компании «Ульянин» по реализации проекта в сфере строительства и с компанией «Подравка» по реализации проекта в сфере производства продукту питания. Также подписан меморандум о сотрудничестве между Внешнеторговой палатой Казахстана и Хорватской палатой Республики Хорватия по созданию платформы для обмена актуальной информацией по ведению бизнеса в Казахстане и Хорватии, а также реализации совместных инвестиционных проектов. «В рамках мероприятия также подписаны меморандумы о создании делового совета «Казахстан-Хорватия». Он будет осуществлять сотрудничество в области торговли, инвестиций, передаче технологий, услуг и других отраслей промышленности между Казахстаном и Хорватией», – сообщила в пресс-релизе АО KAZNEX INVEST (kapital.kz)

**NETWORK** info.network.kz

Центр деловой информации  
**www.kapital.kz**

Официальный сайт  
**astana.gov.kz**

Гордость и республиканские новости, виртуальная приемная, справочная информация для жителей Астаны и гостей столицы







МОГУТ ПРИЙТИ ПОРТУГАЛЕЦ И ФРАНЦУЗ

По информации издания «7 дней спорта», два атакующих полузащитника сборной «Славии» могут продолжить карьеру в Казахстане...

ЭКС-ТРЕНЕР «КАЙРАТА» МОЖЕТ ВОЗВРАТИТЬСЯ «СПАРТАК»



По информации издания «Совetskий спорт», крайне велика вероятность того, что «Спартак» в будущем сезоне возглавит экс-тренер «Кайрата» Курбан Бердыев...

МВЕСИГВА ОТПРАВЛЯЕТСЯ В ЮАР



Бывший игрок «Ордабасы», 31-летний защитник Эндрю Мвесигва из Уганды продолжает свою карьеру в ЮАР. Эндрю Мвесигва подписал трехлетний контракт с клубом «Файтест Витс»...

ГОУ МОЖЕТ ПРОДОЛЖИТЬ В РОССИИ

Нападающий «Кайрата» Жерар Гоу может продолжить карьеру в одном из топ-клубов России. По информации источника, интерес к форварду из Кот-д'Ивуара проявляют два московских клуба...

ПИЗЗЕЛЛИ СЫГРАЕТ С ПОРТУГАЛИЕЙ



30-летний полузащитник «Актобе» Маркос Пиззелли приглашен в национальную сборную Армении на матч против сборной Португалии...

В погоне за Контадором

Алишер Абдулин Фото: eurosport.com



Италии продолжается супервеломногодневка, входящая в «Гранд-тур, «Джиرو д'Италия». Итоги прошедшего во вторник этапа гонки не могут не радовать казахстанских поклонников велоспорта...

Переменный успех казахстанцев на французских кортах

Даниир Балахметов Фото: clubic.com



Казахстанские мастера ракетки продолжают участие в турнире «Ролин Гаррос». При этом уже по итогам первого круга мужского одиночного разряда наши спортсмены, Михаил Кукушкин (58-е место в рейтинге ATP) и Андрей Голубев (155) успели завершить свои выступления...

«Арланы» и кубинцы лучше всех

Аstana Arlans в финале V сезона Всемирной серии бокса встретится с Cuba Domsdors

Вячеслав Селезнев Фото: flickr.com



Боксерский клуб «Астана Арланы» в полуфинале Всемирной серии бокса (WSB), который пройдет в субботу, 30 мая, в Краснодаре, в двух матчах встретятся уверенно одолев Russian Boxing Team и в третий раз обеспечил себе участие в финале...

«БАРБЫС» ГАСИТ ДОЛГИ

Некоторые время назад глава профсоюза КСЛ Андрей Коваленко поставил под сомнение перспективы выступлений «Барбасы» в следующем сезоне КСЛ. Причина – многочисленные задержки зарплат. Специально для «СЭ» ситуацию прокомментировал главный тренер «Барбасы» и сборной Казахстана Андрей Назаров...



«ПРВЕНА ЗВЕЗДА» НЕ ХОЧЕТ В РК

Как пишет известный сербский спортивный интернет-портал Mozgaj.net, прибывшая после двухлетнего перерыва в еврокубки «Првена Звезда» нежелательно было бы получить в своем сопернике в первом квалификационном раунде какую-либо казахстанскую команду...

Ее соперницей стала теннисистка из Германии Дина Пфизенмайер (145). Матч выиграла наша спортсменка со счетом 6-4, 6-1. Во втором круге она встретится с бельгийской теннисисткой Элизе ван Эйтваик (93-е место в рейтинге WTA)...

КУБОК АЗИИ В АЛМАТЫ

В августе 2014 года в Алматы пройдет розыгрыш Кубка Азии среди юниоров до 20 лет. Помимо команды Казахстана свое участие в соревнованиях уже подтвердили сборные Японии, Южной Кореи и клубов МХЛ. Свои решения об участии в первенстве еще не приняли команды Китая и КНДР...

GGG ИНТЕРЕСУЕТСЯ МНЕНИЕМ ФАНАТОВ

Геннадий Головкин присоединился к растущему ажиотажу вокруг возможного поединка с Карлом Фроцем на «Эмбали». После недавнего заявления представителя Фроча Барри Хирна о том, что такой поединок собрал бы на знаменитой лондонской арене 80 тысяч зрителей, Геннадий решил спросить мнение фанатов по поводу организации этого боя...



КОВАЛЕВ О СИЛЕ УДАРОВ ГОЛОВКИНА

Чемпион мира по версиям WBA, WBO и IBF в полутяжелом весе, непобежденный 32-летний россиянин Сергей Ковалев, которые являются действующими победителями серии. В прошлом сезоне WSB в рамках группы В Astana Arlans и Cuba Domsdors встретились в финале. И оба раза победу праздновали представители Острова Свободы – 3:2 в Казахстане и 5:0 на Кубе. После этого оба клуба сошлись в «Битве чемпионов» в Астане 2014 года. Первая встреча завершилась победой кубинцев – 4:1. А во второй встрече казахстанцы сумели одолеть своих звездных соперников – 3:2.



Дорогая жемчужина Балтии

Анар Келимбетова

Столица Латвии Рига считается жемчужиной Балтии – она включена в список Всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО. Город расположен на южном побережье Рижского залива в устье реки Даугава. Рига с населением более 700 тысяч человек является одним из крупнейших городов Северной Европы. Рига – не самая дешевая из столиц стран Прибалтики, особенно это касается импортных товаров. Но большинство сувениров, обуви, предметы одежды местных мастеров, а также гастрономических товаров всегда найдут своего покупателя. Самым оптимальным временем для поездок в Ригу считается период с мая по сентябрь. Но на Новый год, Рождество, а также в купальный сезон (июль – август) цены возрастают примерно на 30-40%. По заверению местных жителей, чтобы сэкономить, стоит отправиться в этот латвийский город не в сезон, именно в это время наблюдается демократичность цен в бутиках, ресторанах, музеях и галереях.



и пенсия в Латвии в среднем соотношении меньше на 70% европейской. Латвийцы получают меньше всех, но расходы почти такие же, как у всех европейских. Члены ЕВРОКОМИССИИ неоднократно предлагали уменьшить налоги для низкооплачиваемых работников, но при этом повысить доходы бюджета за счет повышения налога на имущество и налога на окружающую среду. Однако в настоящий момент латвийское государство делает акцент не на пересмотр налоговой системы, а на раскрытие нелегальных схем ухода от налогов. В целом посещение страны очень интересно для туристов – она является уникальной и интересной. С одной стороны, она приближена к нашей ментальности, а с другой – на протяжении последних лет является европейской страной и следует лучшим традициям ЕС. Благодаря за организацию пресс-тура авиакомпания МАУ (Международные авиалинии Украины).



волна» переживает из Юрмалы в Сочи. На протяжении 13 лет мероприятие было центральным событием культурной жизни Юрмалы. С появлением фестиваля курорт поменялся в корне: появились новые строения, открылись новые рестораны и пансионаты. В целом все было ориентировано в первую очередь на туристов из России. В январе 2015 года член президиума сейма Латвии Андрей Кlementьев отметил, что бюджет Юрмалы в результате потеряет 17 млн евро. В Юрмале понимают, что переезд «Новой волны» означает отток российских туристов. Местные власти решили переориентироваться на Европу и ждут гостей из Швеции и Германии. Владельцы отелей считают, что ситуация не должна сказаться на заполняемости и ожидают увеличения количества туристов на 15% по сравнению с прошлым годом. К слову, заявка

на летний период уже поступают, цены в Юрмале на рогатинские номера варьируются от 100 евро и выше за сутки. С 2011 года Латвия регулярно фигурировала в рейтингах европейских лидеров по динамике роста цен на жилье. На протяжении нескольких лет в стране недвижимость дорожала на 10% и более. К концу прошлого года квартира в центре Риги стоила примерно 2500 евро за кв. м. Увеличилось количество сделок с иностранцами, было расширено кредитование. Однако в начале 2015 года было отмечено снижение спроса на жилье. Это связано с поправками, внесенными в Закон «Об иммиграции», которые вступили в силу с 1 сентября 2014 года. Минимальная стоимость недвижимости, покупка которой позволяет претендовать на получение вида на жительство, была повышена до 250 тысяч евро. Это связано с политической напряженностью в мире и падением курса рубля. В результате этого отчетливо наметилось снижение цен на недвижимость в ценовом диапазоне от 150 тысяч до 200 тысяч евро. К слову, около 90% иностранного спроса приходится на недвижимость в Риге и Юрмале. По данным «Евростата», с января действия программы так называемых «золотых виз» с 2010 года по сентябрь 2014 года было выдано около 14 тысяч ВНЖ в Латвии гражданам 45 стран мира, в их числе 358 казахстанцев. Минимальная заработная плата в Латвии составляет 400 евро. В стране официально трудоустроенными числятся примерно 900 тысяч человек, причем примерно 35% из них официально получают минимальный оклад. В целом зарплата



Logo for LOVE RADIO KAZAKHSTAN featuring a stylized heart shape and the text 'LOVE RADIO KAZAKHSTAN'.



ПАРТНЕР ПРОЕКТА

МОТОР

WWW.MOTOR.KZ

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

НОВЫЙ NIXUX  
ПОКАЗАЛИ  
ОФИЦИАЛЬНО

В Австралии и Таиланде прошла премьера новой, уже восьмой по счету генерации легендарного «тойотовского» пикапа, получившего, помимо прочего, новые двигатели и КПП. Как уверяет производитель, отличный от предшественника по дизайну пикап получился еще и крупнее того – на 7 см в длину и на 2 см в ширину. Кроме этого, долгожданный дебютант обзавелся парочкой новых дизельных турбо-ДВС (2,4 л и 2,8 л на 150 и 176 сил соответственно), а также аналогичным по количеству новых МКПП и АКПП на шесть ступеней. Пару им в зависимости от рынка сбыта составят и бензиновые «атмосферники» – рядная «четверка» (2,7 л, 166 л.с.) и V6 (4,0 л, 280 л.с.). В зависимости от ваших предпочтений, ну и того самого мотора под капотом, конечно же, в пару с вышеупомянутыми силовыми агрегатами будут работать либо 6-ступенчатая «механика», либо аналогичный по числу передач «автомат». Над разработкой и настройкой подвески новейшего Nixux днями и ночами трудились спецы из австралийского подразделения «Тойоты», которым удалось применить в пикапе новые узлы, улучшившие «проходимые» возможности внедорожника. Помимо этого, инженеры уточнили, что в конструкции новейшего «тойотовского» пикапа применили ныне любимую многими автопроизводителями высокопрочную сталь, а кузов «заштопали» большим количеством точек сварки, чем было у предыдущего «Хайлакса». На выходе это дало снижение массы, а также увеличение жесткости кузова рамного авто. При нынешних 1240 кг груза, перевозимых в кузове новинки, пикап может смело тянуть за собой прицеп весом в 3,5 тонны. К сожалению, о дате выхода новейшей модели на рынок СНГ пока ничего не говорится. Известно лишь, что продажи Nixux восьмого поколения на рынке Австралии стартуют уже в октябре текущего года, при этом автомобиль будет доступен клиентам аж в 31 варианте: с приводом на все или задние колеса, с тремя типами кабины и в трех комплектациях.

«ЗАРЯЖЕННЫЙ»  
GRAND CHEROKEE  
СТАНЕТ ЕЩЕ  
СИЛЬНЕЕ

Уже в середине следующего года Chrysler даст зеленый свет запуску в производство топовой версии и без того «заряженного» Jeep Grand Cherokee, который переименуют в Trackhawk и прокачают до 707 сил. В настоящий момент вышеуказанные мощные характеристики имеет, к примеру, родственное по концерну купе Dodge Challenger SRT Hellcat, под капотом которого установлен «пылающий огнем» 6,2-литровый V8 с приводным нагнетателем. Помимо двухдверки, кстати, аналогичной силовой установкой может похвастать и «заряженный» седан Charger. По неподтвержденным пока данным, с подобным двигателем внедорожник сможет разогнаться с 0 до 96 км/ч за 3,5-4 секунды. Правда, для того чтобы трансмиссия привода Grand Cherokee Trackhawk при этом не развалилась, спецам из Jeep придется «урезать» 880 Нм крутящего момента. Также не исключено, что топовая модификация «заряженной» версии авто будет предлагаться лишь с приводом на задние колеса, но все это пока на уровне сказок. К слову, базовый «заряженный» Grand Cherokee, который в середине следующего года переживет рестайлинг, как и прежде сохранит нынешний 475-сильный 6,4-литровый V8, разгонная динамика которого составляет 4,8 секунды при наборе первой «сотни», а его «максималка» равна 257 км/ч. Стартовая цена на «раскаченный» внедорожник составит \$65 000.

BMW X2 ПОСТУПИТ В  
ПРОДАЖУ В 2017-М

Это будет самый маленький купеобразный кроссовер баварской марки. При этом, если верить данным журнала Autocar, премьера предсерийной версии состоится куда раньше – весной следующего года в рамках Женевского автосалона. Перспективный компактный SUV получит под капот трех- и четырехцилиндровые турбированные агрегаты, а мощность M-версии будет колебаться в пределах 300 л.с. За основу для X2 возьмут переднеприводную платформу UKL, тогда как полный привод окажется доступным лишь опционально. Если техническая начинка машины будет близка к соседним моделям X1 и X3, то в плане дизайна она будет копировать старших собратьев – X4 и X6 – особенно в том, что касается характерной покатой линии крыши сзади. Сообщается, что дорожные испытания BMW X2 начнутся уже этим летом.

Первый дилерский центр  
Infiniti в Казахстане

Андрей Макаров

На прошлой неделе в Алматы компания Infiniti открыла двери своего дилерского центра «Infiniti Автомир». Что примечательно, первого официального дилера на территории Казахстана. Модельный ряд Infiniti в РК представлен несколькими популярными моделями, такими как: седан Q70, кроссоверы QX50 и QX70, внедорожник QX70.

Площадь шоу-рума составляет 636,65 кв. м, сервисная зона – 399 кв. м, а площадь склада запасных частей – 72,2 кв. м.

При покупке, как и во всех дилерских центрах, можно будет получить полный комплекс услуг по гарантийному и сервисному обслуживанию автомобилей данной марки, установку дополнительного оборудования, тюнинг, а также современные кредитные и страховые продукты. Услуги сервиса предоставляются как для гарантийных, так и постгарантийных автомобилей.

В планах компании до конца 2015 года продать 450 автомобилей.



«Минувший год стал рекордным для Infiniti, и сегодня наш бренд продолжает увеличивать объемы продаж по всему миру. Поэтому открытие нового дилерского центра в Казахстане было для нас естественным решением – несмотря на сложную экономическую ситуацию, покупатели ценят качество, стиль и уникальные особенности наших автомобилей», – прокомментировал Франсуа Гупиль де Буйе, вице-президент Infiniti по европейскому, ближневосточному и африканскому направлениям (EMEA).

Напомним, что сотрудничество с группой компаний «Автомир» в Казахстане, которой принадлежит дилерский центр, началось в ноябре 2014 года, тогда же и стартовали продажи автомобилей Infiniti на территории республики.

Заказы на приобретение автомобилей марки Infiniti, как и ранее, будут приниматься во всех дилерских центрах компании «Автомир Казахстан». Для желающих прокатиться тестовый парк компании представлен всем модельным рядом.

Президент «Астана Групп» стал  
почетным консулом Новой Зеландии

Андрей Макаров

22 мая в Астане состоялась официальная церемония инаугурации президента «Астана Групп» Нурлана Смагулова. Прием по случаю инаугурации состоялся в Национальном музее Республики Казахстан.

Чрезвычайный и Полномочный Посол Новой Зеландии в Российской Федерации и Республике Казахстан Хемшиш Купер вручил соответствующее решение МИДа своей страны президенту компании «Астана Групп».

В церемонии инаугурации приняли участие представители деловых и официальных кругов республики, главы аккредитованных в Казахстане дипломатических миссий и представительств. «У наших стран уже есть установленные полноценные дипломатические отношения. Тем не менее открытие почетного консульства послужит дополнительным шагом на пути укрепления двусторонних взаимовыгодных отношений. Мы уверены, что г-н Смагулов поможет укрепить и расширить деловые связи между Новой Зеландией и Казахстаном, так как он является одним из ярких представителей казахстанского бизнес-сообщества с четким видением внешней политики своей страны», – отметил Хемшиш Купер.

В свою очередь Нурлан Смагулов заверил, что высокое звание почетного консула для него большая честь и поблагодарил новозеландскую сторону за оказанное доверие представлять одну из самых самобытных стран с передовой экономикой, которая бережно сохраняет свою культуру и претендует на звание самой экологичной страны в мире. «Сегодня Казахстан фокусирует свое внимание на вопросах развития и продвижения инновацион-



ной «зеленой» экономики. В связи с этим очень важно рассмотреть положительный опыт Новой Зеландии в области сельского хозяйства, экотуризма, развития возобновляемых источников энергии и переработки промышленных отходов», – сказал Смагулов.

Кстати, после инаугурации коллекционер Смагулов открыл выставку частно-

го собрания уникальных произведений изобразительного искусства Казахстана. Впервые за 20-летний период своего собирательства он презентовал широкой публике около 100 живописных полотен и скульптур знаковых художников Казахстана.

Нурлан Смагулов собирается и дальше пополнять свою коллекцию. В его планах

создание музея современного искусства в Алматы.

В день открытия в знак благодарности коллекционер передал в дар Национальному музею РК произведение одного из последних казахстанских художников-«шестидесятников» Абдрашида Садыханова и одну из иконических работ мировой легенды поп-арта Энди Уорхолла.