



Роста цен на автомобили в текущем году избежать не удастся



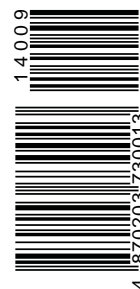
На чем могут выиграть корпоративные вкладчики банков?



Павел Спицын, генеральный директор Abacus Central Asia

КАПИТАЛ

№9
(436)



// ЧЕТВЕРГ, 13 МАРТА, 2014

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Сколько заработали операторы в 2013 году?

2
страница

В результате инерции КМГ бюджет нес потери

4
страница

«Кайрат» выиграл Кубок Еременко по футболу

13
страница

Мы в сети
kapital.kz



Почему цены на жилье не могут упасть на 50%?



Ирина Лукичева

Новость о возможном падении цен на жилье в Казахстане вызвала недоумение у риэлторов. Напомним, Талгат Турысбек, руководитель группы оценки рисков агентства недвижимости «Альянс строй инвест», заявил, что цены на недвижимость в Казахстане могут обвалиться на 50%, как это произошло в середине 2000 годов. «Тогда рынок стремительно обвалился на 50%. Такое же я прогнозирую и в конце 2014 – весной 2015 года», – сказал он. Свои выводы г-н Турысбек объясняет ухудшением экономической ситуации в мире и ухудшением бизнес-среды внутри Казахстана.

«Мы пытались выйти на личный контакт с представителем компании, который распространял информацию о 50%-ном снижении стоимости жилья в Казахстане. Более того, мы пригласили его на круглый стол. Он не пришел. Агентство, в котором этот эксперт является штатным сотрудником, существует всего год. Они не имели никакого права делать такое громоздкое заявление», – говорит Наталья Рожкова, директор агентства недвижимости Dixi.

Как пояснила в интервью «Капитал.kz» Нина Лукьяненко, президент Объединенной ассоциации риэлторов РК, снижение цен может произойти только в том случае, если у казахстанцев уменьшится зарплата на 50%. Однако пока, по ее мнению, наблю-

дается спрос на недвижимость, и такого, по всей видимости, не произойдет. «Никаких оснований для снижения цен на недвижимость на 50% в Казахстане в ближайшей перспективе нет и не будет. Рост цен на первичное жилье в результате девальвации составил порядка 17-20%. Машины и квартиры продаются в долларовом эквиваленте, поэтому в ближайшее время мы ожидаем откат цен на прежний уровень. Как показал опыт 2009 года (когда произошла девальвация), откат цен на прежний уровень так и не произошел. Спрос на недвижимость остается стабильным, что может привести даже к повышению цен», – комментирует г-жа Лукьяненко.

Продолжение на стр. 51

Цифра номера

\$1,24 млрд

в год может составить выручка нового НПЗ

Подробнее [Стр. 4]

Спикер номера

Асылжан Мамытбеков,
министр сельского хозяйства Республики Казахстан

Подробнее [Стр. 3]

Цитата номера

«У некурящих людей, которых 12 миллионов в Казахстане, есть законные права на чистый воздух»,

– Джамия Садыкова

Подробнее [Стр. 10]

Спорт

Хоккейный клуб «Барыс» вышел в 1/2 финала Восточной конференции КХЛ

Подробнее [Стр. 12]



ЦЕСНАБАНК
БҮГІН. ӘРҚАШАН. • СЕГОДНЯ. НАВСЕГДА.



Жылдам автокредиттер
Скоростные автокредиты

Жылдам ӘРІ ТИІМДІ!
БЫСТРО И ВЫГОДНО!



7711 КӨНЫРАУ
СОҒУ ТЕГІН

ТЕГІН ТЕЛЕФОН ШАЛҒЫНЪЗДАР
8 800 080 2525

www.tsb.kz

ҚР Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын ретлеу мен қадағалау агенттігінің 2009 жылы 12 қазанындағы № 1.2.74/74/29 лицензиясы.

www.airastana.com

Воспользуйтесь специальным предложением из Алматы в Лондон всего за 106 000 тенге* в обе стороны. Предложение действительно только на вылеты по вторникам. Приобретайте авиабилеты до 15 марта и путешествуйте до 31 мая.

Для бронирования и информации:
+ 7 727 244 44 77, + 7 7172 58 44 77

* не включает сервисный сбор



Весна в Лондоне

Лучшая авиакомпания Центральной и Южной Азии, Skytrax World Airline Awards 2012, 2013

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

**СКОНЧАЛСЯ
ИЗВЕСТНЫЙ
КАЗАХСТАНСКИЙ
ЖУРНАЛИСТ
ВЛАДИМИР ЧУНДЕРОВ**

На 88-м году жизни скончался известный казахстанский журналист Владимир Чундеров, сообщил КазТАГ издатель Александр Краснер. «Владимир Чундеров скончался в минувшие выходные. Он был одним из легендарных руководителей газеты «Вечерняя Алма-Ата», был ее главным редактором с 1974 по 1980 год. В эти годы издание было популярным не только в городе, но и по всей республике — тираж газеты достигал до 200 тыс. экземпляров. После 17 часов за любимой газетой в киосках алматинцы выстраивались в очередь, как за дефицитом», — подчеркнул А.Краснер. Владимир Чундеров — участник Великой Отечественной войны, боец партизанского отряда. Полковник в отставке. Работал в редакциях газет «Учитель Казахстана», «Огни Алатау», «Трудовые резервы», «Вечерняя Алма-Ата». Затем был редактором в Казахской советской энциклопедии. Автор книг о рабочей молодежи, спорте и публикации на общественно-социальные темы в периодических изданиях. (DKNews)

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

**АРЫСТАНБЕК
МУХАМЕДИУЛЫ**

+ назначен министром культуры РК

АСКАР ЖУМАГАЛИЕВ

+ назначен председателем Агентства РК по связи и информации

**АТОУЛЛОХОН
КАСЫМОВ**

— досрочно прекратил полномочия заместителя председателя правления АО «Ипотечная организация «Казахстанская Ипотечная Компания»

**ДАУЛЕТХАН
КИЛЫБАЕВ,
ЖАСЛАН МАДИЕВ**

— досрочно прекратили полномочия заместителей председателя правления — членов правления АО «Банк развития Казахстана»

ДАУРЕН КУМПЕИСОВ

— досрочно прекратил полномочия члена совета директоров АО «Банк «Астана-финанс»

ЖАНАР КОЛБАЧАЕВА

+ назначена пресс-секретарем акима Астаны

ЖЕНИС КАСЫМБЕК

+ назначен министром транспорта и коммуникаций РК

ЖЕНИСБЕК ДУЛАТОВ

+ назначен директором Палаты предпринимателей ЮКО

МУРАТ АЛКЕНОВ

+ избран заместителем председателя правления — членом правления АО «Банк развития Казахстана»

**МУХТАР
КУЛ-МУХАММЕД**

+ назначен советником президента РК

НУРЖАН АЛЫТАЕВ

+ назначен заместителем председателя правления Национальной палаты предпринимателей

ОЛЖАС ТОХТАРОВ

+ избран членом совета директоров АО «Банк «Астана-финанс»

САУАТ МЫНБАЕВ

+ назначен президентом Федерации борьбы РК

Орифлэйм: как начать бизнес в Казахстане без денег и опыта?

Ирина Лукичева

В Алматы открылся новый сервисный центр Международной косметической компании «Орифлэйм». Сервисный центр и офис в шведском стиле находятся по адресу пр. Достык, 140, уг. ул. Жолдасбекова. Секретами предпринимательства в индустрии красоты в эксклюзивном интервью «Капитал.kz» любезно поделилась Катрин Алакбаров, вице-президент «Орифлэйм» в Центральной Азии и генеральный директор «Орифлэйм» в Казахстане.

Начать собственный бизнес можно достаточно просто — без денежных вложений и опыта. Сегодня с компанией «Орифлэйм» сотрудничают 150 тыс. независимых консультантов, 2 тыс. частных предпринимателей, работают 300 пунктов обслуживания. «Мы помогаем женщинам и мужчинам строить свой бизнес. В Академии Орифлэйм мы обучаем наших консультантов и менеджеров основам бизнеса, а также показываем



мастер-классы с применением нашей косметической продукции. В портфеле брендов собрано более 1000 наименований продукции и ежегодно более 30% портфеля обновляется новинками», — отмечает г-жа Алакбаров.

Карьерная лестница в «Орифлэйм» и размеры выплат вдохновляют. Чтобы прийти к этому, необходимо не только

продавать косметику, но и создавать свою команду. Этому тоже учат в компании бесплатно. К примеру, человек решает начать свой бизнес вместе с «Орифлэйм». Он приходит в компанию, начинает продавать продукцию друзьям, близким, получая разницу между стоимостью товара в каталоге и стоимостью товара со скидкой, которая ему предоставляется.

Дальше — больше. Если бизнесмен решил зарабатывать хорошие деньги, он смело приглашает новых консультантов в свою команду, помогая развивать бизнес, получая за это дополнительные проценты и бонусы. «Преимуществами работы в этом секторе малого бизнеса являются: самостоятельный выбор рабочего времени, получение профессиональных навыков и бесплатное обучение, личностный рост, возможность покупать для себя качественную шведскую косметику по базовым ценам и, конечно же, стабильно высокий уровень дохода», — говорит Катрин Алакбаров.

На данный момент «Орифлэйм» входит в ТОП-10 крупнейших компаний прямых продаж. Компания занимает в рейтинге мировых лидеров 9 место, с годовым оборотом в размере \$2 млрд. Твои мечты — наше вдохновение — таков девиз компании «Орифлэйм». Сотрудники компании уверены, что в основе любого успеха лежит мечта. Мечта быть красивой, молодой, успешной, зарабатывать и строить свой бизнес.

Сколько заработали сотовые операторы в 2013 году?

Чулпан Гумарова

Сотовые операторы, работающие на территории Казахстана, несмотря на сильную конкурентную борьбу, продемонстрировали рост по всем направлениям и показателям своей деятельности.

Так, Beeline Казахстан, по информации Тараса Пархоменко, главного исполнительного директора компании, в 2013 году продемонстрировало улучшение операционных и финансовых показателей. В итоге общий доход оператора за прошедший год вырос на 3,3% по сравнению с 2012 годом и составил 127,748 млн тенге. При этом выручка в мобильном сегменте увеличилась на 0,3%, а в сегменте мобильной передачи данных — на 39%. Таких результатов, по мнению г-на Пархоменко, удалось добиться благодаря запуску новых предложений в мобильном и интернет сегментах. Новые продукты в свою очередь дают возможность получать больше услуг и снижать удельную стоимость каждой единицы услуги. Так, удельная цена минуты снизилась на 33,3% — до 4,38 тенге, на фоне роста среднего объема выговоренных минут одним клиентом в месяц (MOU).

В результате того, что стоимость услуг компании за 2013 год снизилась, клиенты Beeline Казахстан стали больше говорить и пользоваться интернетом.

При этом за год наблюдается снижение стоимости среднего счета абонента (ARPU) на 3,4% по сравнению с 2012 го-

дом. Данный показатель составил 1,083 тенге в месяц.

Показатель EBITDA вырос на 1% по сравнению с предыдущим годом и составил 59,427 млн тенге. Консолидированная маржа EBITDA уменьшилась на 1 процентный пункт и составила 46,5%.

АО «Кселл» в 2013 году также продемонстрировало значительный рост по основным финансовым показателям. Так, по данным компании за 2013 год, уровень дохода увеличился на 3,1% и составил 187,599 млн тенге. Показатель EBITDA, без учета одновременных расходов, увеличился на 3,3%, составив 104,727 млн тенге. Рентабельность по EBITDA увеличилась до 55,8%. Доход от основной деятельности, без учета одновременных расходов, увеличился на 3,8%, составив 81,600 млн тенге. Чистые затраты на финансирование увеличились до 2,119 млн тенге. Чистая прибыль увеличилась на 2,5%, составив 63,392 млн тенге. Свободный денежный поток увеличился до 80,743 млн тенге.

АО «Кселл» снижает тарифы на свои услуги. Как отметили в компании, сотовая связь стала единственной отраслью экономики Казахстана, в которой тарифы на услуги постоянно снижаются. В сети «Кселл» средняя стоимость минуты за последние 12 лет снизилась почти в 9 раз и сейчас составляет 4,7 тенге.

В результате за 15 лет абоненты компании проговорили 100 млрд минут, отправили 22 млрд SMS-сообщений, передали

26 млн Гб данных. При этом скорость передачи данных в сети компании выросла в 560 раз: с 9,6 Кбит/сек в сети 2G до 42 Мбит/сек в сети 3G HSPA DC.

Для третьего оператора сотовой связи, представленного в Казахстане — Tele2, прошедший год был особенным, так как компании удалось выйти на положительное значение прибыльности бизнеса. Более того, как отметили в компании, Tele2 достигла положительного значения EBITDA в сроки, соответствующие плану развития бизнеса в регионе. «Как оператор, предлагающий абонентам низкие цены, мы изначально не рассчитывали получить быструю прибыль. Поэтому выход в плюс по EBITDA всего за три года операционной деятельности — это показатель эффективной организации бизнеса, которым мы гордимся», — подчеркнули в Tele2.

Совокупная выручка Tele2 Казахстан в 2013 году увеличилась на 49% по сравнению с 2012 годом и составила 31,4 млрд тенге. В 2012 году этот показатель был равен 21 млрд тенге.

Показатель EBITDA в 2013 году составил -3,2 млрд тенг и -8,5 млрд тенге в 2012 году, сохранив тенденцию к улучшению. В декабре 2013 года компания Tele2 вышла на положительное значение EBITDA, показав тем самым устойчивость своего положения на рынке.

Интересен и тот факт, что компаниям удалось нарастить количество клиентов. В 2013 году клиентская база АО «Кселл» уве-


личилась на 845 тыс. абонентов. Абонентами «Кселл» являются 14,3 млн человек или 84% населения Казахстана. Более 5 млн человек выходят в интернет с мобильных телефонов через сеть «Кселл».


Количество клиентов в сети оператора Beeline Казахстан увеличилось на 6,6% и составило 9,158 млн абонентов.

Лишь компания Tele2 в 2013 году продемонстрировала уменьшение абонентской базы. Так, на конец прошедшего года абонентами этого оператора были 2,75 млн человек. Количественное уменьшение абонентской базы вызвано корректировкой, проведенной в связи с изменением методики подсчета клиентов. Компания фокусируется на оценке количества реальных абонентов, что подтверждается показателями роста операционных доходов компании за 2013 год. Главное изменение в подсчете клиентов, как нам объяснили в Tele2, произошло с принятием в компании понятия «активный абонент». Сейчас оператор считает активным абонентом того клиента, который не просто держит в мобильном устройстве сим-карту компании и принимает на нее входящие звонки, но и часто совершает исходящие вызовы, пользуется дополнительными услугами компании и доступен в интернет. Интересен тот факт, что, несмотря на визуальное сокращение показателей по абонентской базе, показатель объема выручки компании в 2013 году продемонстрировал хороший рост.

Увеличение клиентской базы практически у всех операторов г-н Пархоменко объяснил тем, что сегодня каждый человек использует несколько смартфонов и планшетов, для которых соответственно необходимы сим-карты.

Еще одной тенденцией на рынке сотовой связи стало то, что абоненты переходят от традиционной голосовой связи к цифровой передаче данных. Об этом говорят и показатели операторов. Например, объем голосового трафика в сети Tele2 Казахстан за 2013 год вырос в 1,6 раза, а объем интернет-трафика — почти в 4 раза. В Beeline Казахстан рост MOU составил 37% — с 212 минут в 2012 году до 290 минут в 2013 году. Рост трафика в мобильном интернете (Mbou) составил 84% — с 80 Мб в 2012 году до 148 Мб в 2013 году.



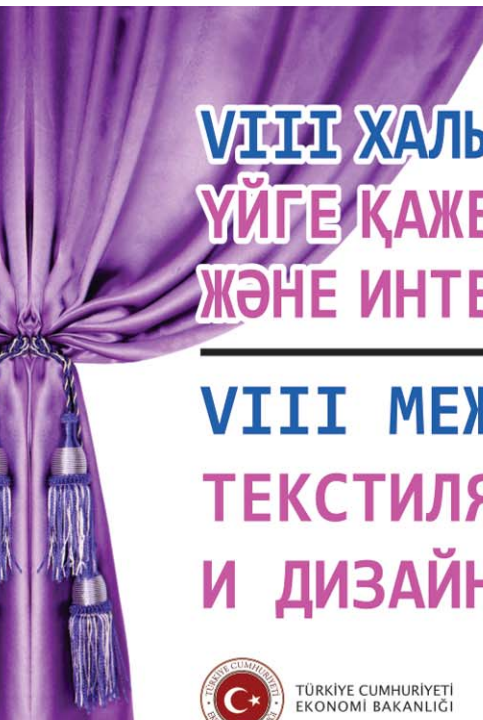


ТЕНДЕРНАЯ ГАРАНТИЯ

Выпуск гарантий в КАЗКОМе — просто, быстро и удобно!


www.kkb.kz
«Бизнес-линия» **2-585-108**

Лицензия Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций №48 от 27.12.07 г. Условия и тарифы могут быть изменены.



VIII ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҮЙГЕ ҚАЖЕТТІ ТОҚЫМА, ЖӘНЕ ИНТЕРЬЕРДІ ӘРЛЕНДІРУ КӨРМЕСІ

VIII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ТЕКСТИЛЯ ДЛЯ ДОМА И ДИЗАЙНА ИНТЕРЬЕРА



www.homedecofair.com

29-31 НАУРЫЗ МАРТА 2014

АЛМАТЫ / АТАНЕНТ | Павильон № 9, 10

Тел.: +7 (727) 334 00 11 (12-13)



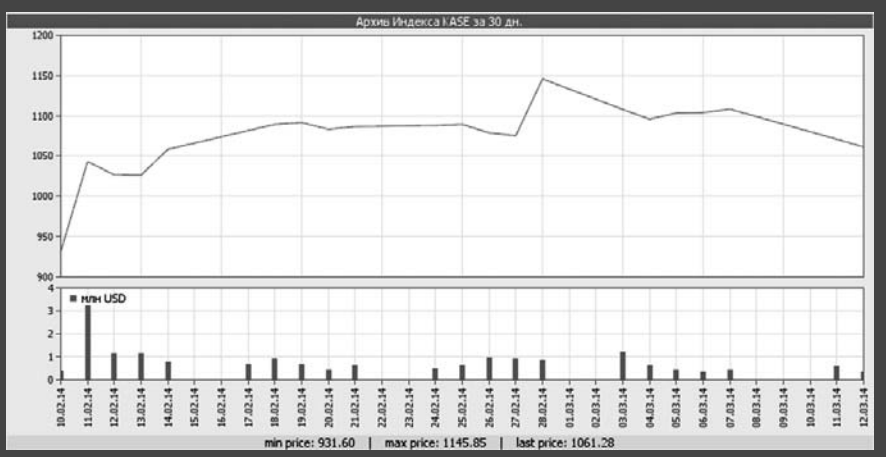



Table with exchange rates: EUR/USD 1.3527, USD/JPY 100,9851, USD/CHF 0,9015, USD/CNY 6.0610, USD/RUR 35,4502

Изменение в процентах за неделю

Рынки: Dow -0.41%, WTI 0.37%, Shanghai -0.60%, eRTS -2.31%

Индекс KASE



Фондовый рынок

Table of stock market indices: MMBB, PTC, S&P, DJIA, NASDAQ, DAX, FTSE, Hang Seng*, Shanghai*, Nikkei-225*, S&P фьюч.*

Товарный рынок

Table of commodity prices: Brent, WTI, Золото, Серебро, Никель, Медь

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Официальные курсы валют

Данные на 13 марта 2014 года
Источник: Национальный банк Республики Казахстан

Table of official exchange rates for various currencies like AUD, GBP, BYR, BRL, AED, USD, EUR, CAD, CNY, KWD, KGS, LTL, PLN, SAR, RUB, SGD, TRY, UZS, UAH, SEK, CHF, KRW, JPY

Удвоение прибыли в бизнесе. Вооруженный отдел продаж

Руслан Еренчин, эксперт по увеличению продаж консалтинговой компании «Бизнес-Технологии», www.upsale.kz

Еще несколько лет назад вакансии «менеджер по продажам» не была какой-то определенно профессиональной специализацией... Классическая история

Если говорить исходя из собственного опыта, когда я сам еще 9 лет назад был менеджером по продажам...

разница: различаются их цели. Про первое говорят: «волка ноги кормят». Его цель – догнать, завалять и принести домой... Основные проблемы отдела продаж

- 1. Менеджеры отдела продаж не умеют обрабатывать возражения клиентов... 2. Делают звонки, но назначают очень мало встреч... 3. Стандартный разговор продавца...

Оружейная отдела продаж
Не важно, в какой сфере работает ваша компания. Данные инструменты продаж адаптируются в большинстве бизнесов.

1. Строим трехступенчатый отдел продаж
Процесс продажи состоит из 3-х основных этапов: привлечение клиентов, конвертация и работа с клиентской базой.

4. Внедряем систему отчетности
Ваша задача – построить систему отчетов для реализации двух видов контроля: - контроля результатов; - контроля процесса.

Трехступенчатый отдел продаж можно построить практически в любом бизнесе: даже в ресторане, салоне красоты...

2. Прописываем книгу продаж и маркетинг-кит (продающую презентацию)
Книга продаж – ключевой инструмент для понимания вашими менеджерами по продажам основ ведения успешных переговоров...

- Книга продаж должна содержать все необходимые речевые модули или так называемые скрипты: - скрипт холодного звонка; - скрипт приема входящего звонка; - скрипты исходящих звонков для дожима клиентов; - скрипты специальных акций по базе клиентов; - скрипты проведения переговоров на встречах; - скрипт прямой продажи; - скрипт продажи сопутствующих товаров; - скрипты стимуляции повторных продаж.

Маркетинг-кит – это не просто презентация, а продающая презентация, которая выделит вашу компанию среди других аналогичных предложений.

- Результат внедрения: - систематизация работы отдела продаж; - сокращение расходов (временных и денежных) на обучение нового персонала; - исключение ключевых ошибок продающего персонала; - увеличение коэффициента повторных продаж; - увеличение среднего чека; - увеличение конверсии и в итоге прибыли компании.

3. Разрабатываем и внедряем систему мотивации
Проблема в том, что ни один инструмент не будет работать без грамотного внедрения. Помимо инструментов продаж, необходимо сделать выгодным применение инструментов продаж...

- Системы мотивации учитывают: ключевые показатели продаж (KPI); дорогой, дешевый продукт; короткий, длинный цикл сделки; постоянную, переменную часть з/п; нематериальные способы мотивации; систему штрафов.

4. Внедряем систему отчетности
Ваша задача – построить систему отчетов для реализации двух видов контроля: - контроля результатов; - контроля процесса.

Результат внедрения: Правильно устроенная система мотивации повышает эффективность работы сотрудников отдела продаж в несколько раз.

5. Внедряем систему мотивации
Ваша задача – построить систему отчетов для реализации двух видов контроля: - контроля результатов; - контроля процесса.

6. Внедряем систему отчетности
Ваша задача – построить систему отчетов для реализации двух видов контроля: - контроля результатов; - контроля процесса.

7. Внедряем систему отчетности
Ваша задача – построить систему отчетов для реализации двух видов контроля: - контроля результатов; - контроля процесса.

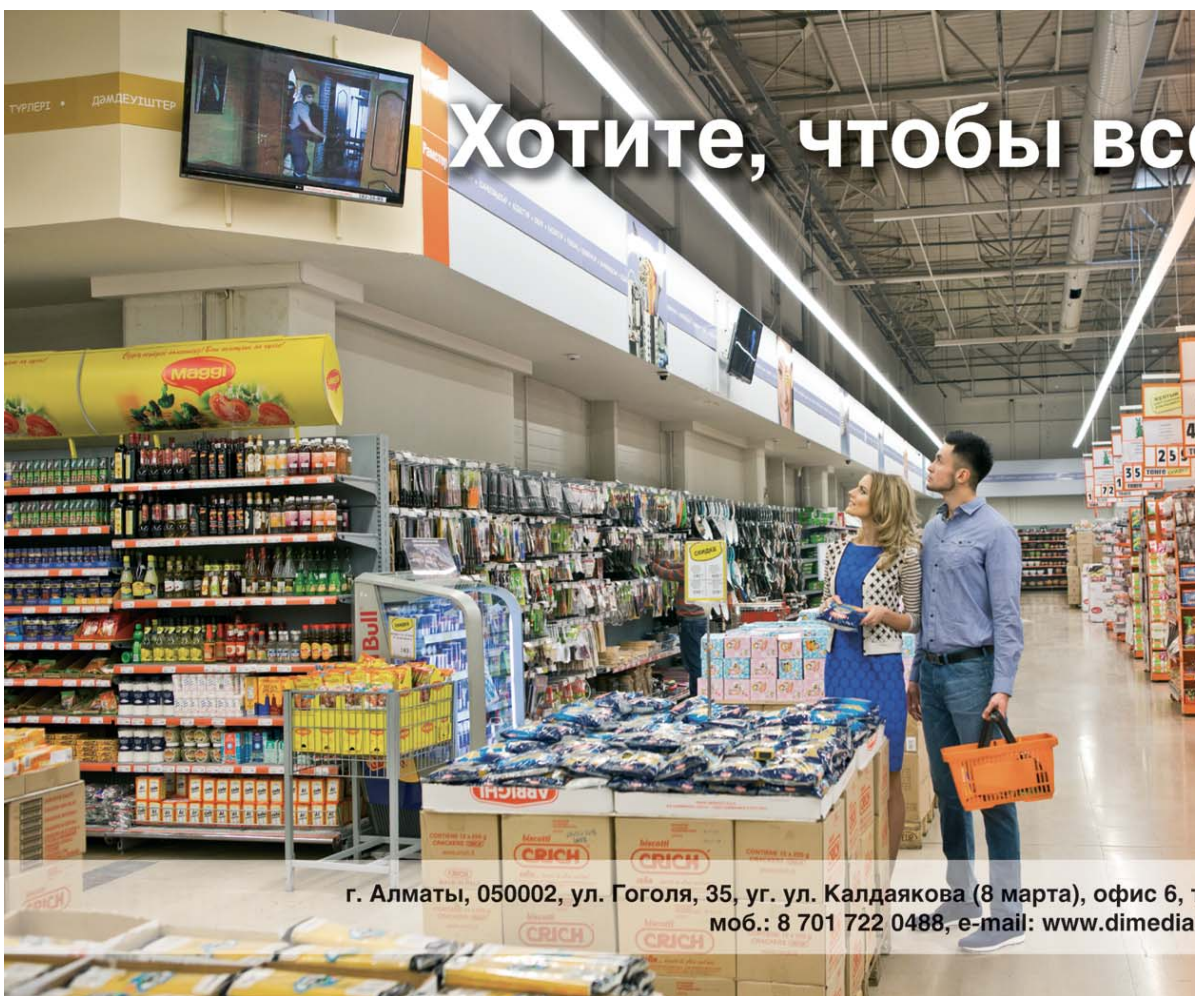
8. Внедряем систему отчетности
Ваша задача – построить систему отчетов для реализации двух видов контроля: - контроля результатов; - контроля процесса.

9. Внедряем систему отчетности
Ваша задача – построить систему отчетов для реализации двух видов контроля: - контроля результатов; - контроля процесса.

10. Внедряем систему отчетности
Ваша задача – построить систему отчетов для реализации двух видов контроля: - контроля результатов; - контроля процесса.

11. Внедряем систему отчетности
Ваша задача – построить систему отчетов для реализации двух видов контроля: - контроля результатов; - контроля процесса.

Уважаемый читатель, для того, чтобы мы в наших статьях могли давать более адаптированные под ваш бизнес примеры и рекомендации, напишите на e-mail: ruslan@upsale.kz



Хотите, чтобы все видели Вашу рекламу?!

112 выходов рекламных блоков каждый день

Ежемесячная аудитория свыше 5 000 000 человек

Цена в 4 раза ниже, чем на ТВ, при той же эффективности

Дисплейинтермедиа - доказано продажами!

г. Алматы, 050002, ул. Гоголя, 35, уг. ул. Калдаякова (8 марта), офис 6, тел./факс (727) 382 38 99, 390-50-67, студия: тел./факс: (727) 250 69 46, моб.: 8 701 722 0488, e-mail: www.dimedia.kz, dimediatv@mail.ru, dimedia@mail.kz



**LOVE
RADIO
KAZAKHSTAN**



VILLA DEI FIORI

Наурыз праздник весны и обновления, Villa Dei Fiori приглашает окунуться в праздничную атмосферу, начиная с 20 марта.

инфо/резерв: Ресторан Villa Dei Fiori +7 701 973 33 33
АА Al Farabi ave., Almaty, Kazakhstan | www.villa-almaty.com

РЕЦЕНЗИИ

Кий тебе в руки

Данияр Молдабеков

В массовой литературе уже лет пятнадцать правят балом российские писатели-детективщики. И, увы, скорее уровня Устиновой, а не Леонида Юзефовича. Не менее популярны и американские авторы вампирских саг и их английские сестры по разуму, пишущие саги эротические. Казахстанские издатели предпринимали попытки «подвинуть» заморских гостей года два-три назад. На прилавках книжных магазинов можно было увидеть «первое казахстанское фэнтези» – книжку под названием «Война». В аннотации той книги обещали, что вскоре будет продолжение. Второй том, и еще третий. Однако не вышел даже второй. Но местные авторы не сдаются и не оставляют попыток создать книжный бестселлер.

Вот и алматинский писатель Гермес Кий (Сергей Ким) предпринял такую попытку. Об амбициях автора говорит и аннотация к его книге «Исчезнувший кодекс»: «Наконец-то свершилось! В Казахстане стартовал потенциальный культовый бестселлер! Взрывной детективно-философский роман Гермеса Кия словно живительный глоток фантастической свободы».

Сразу стоит отметить, что словосочетание «фантастическая свобода» скорее подходит к описанию романов в жанре киберпанк и творчеству Филиппа К. Дика. Мы же имеем дело с криптодетективом. Это все-таки

более точное и менее тяжеловесное определение, чем «философский детектив». К тому же так высокопарно не рекламируют даже книги короля жанра Умберто Эко.

По сюжету «Исчезнувшего кодекса» Гермес, основной персонаж романа, становится свидетелем автомобильной погони, в ходе которой человек, на которого и идет охота, передает Гермесу сверток с рукописью. Автор, используя вторую сюжетную линию, показывает нам, что эта рукопись родом из знаменитой библиотеки Наг-Хаммади, где в конце прошлого века были обнаружены свитки с апокрифами – неканоническими евангелиями. Особенность же именно этой рукописи в том, что это не просто один из апокрифов, а, бери выше, евангелие от Иисуса. И вот главному герою предстоит выживать с такой ценностью, которая, естественно, нужна всяким нехорошим людям. Кто знает, читал ли автор рецензируемой книги роман нобелевского лауреата Жозе Сарамагу «Евангелие от Иисуса»? Нет, о заимствованиях речь не идет, потому что Сергей Ким (все таки, согласитесь, настоящая фамилия автора, куда благовзвучнее, чем псевдоним, основанный на неловкой смеси имени античного божества и спортивного снаряда) написал, как было сказано, криптодетектив, а не притчу, как Сарамагу. Но суть в том, что не будь Сарамагу, то попытка Сергея Кима затронуть тему евангелия от Иисуса была бы весьма оригинальной.

Впрочем, говоря о книге как о детективе, надо иметь в виду, что это просто лучшее жанровое определение из всех. В романе, с одной стороны, присутствуют все элементы криптографического детектива: есть таинственный артефакт, имеющий отношение к религии, плохие ребята, которые хотят на нем заработать, хорошие ребята, которые хотят докопаться до истины. Но проблема в том, что помимо детектива автор прилеп сюда и лекции по эзотерике, философии и теории заговора. Плюс ко всему упомянутый артефакт – ценность которого столь велика – попал в Казахстан путем обычной покупки на одном из арабских рынков. Причем Евангелие от Иисуса в страну, согласно сюжету, завезли средней руки бизнесмены, купившие бесценный артефакт у «простого индуса». Как такая находка, разыскиваемая спецслужбами нескольких стран, попала на базар – не очень понятно.

Но, надо признать, роман не ломится от таких нелепостей. И на этом спасибо. И только на этом: интрига, на которой должен держаться детектив, работает слабо. Когда становится ясно, кто в романе главный злодей, то чувство катарсиса читатель не испытывает. А возможно оно и настало бы, не примешав автор к криптодетективу элементы биографического романа, любовного романа и лекций о том, что пирамида на американском долларе – не к добру.



...молодого человека попадает документ, за который охотятся очень серьезные люди...

Исчезнувший кодекс

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

BMW ОФИЦИАЛЬНО
ПРЕДСТАВИЛИ
НОВЫЙ X4

Баварцы считают, что их новый кроссовер станет компактной альтернативой ставшему популярным X6. О том, что внешность серийного X4 не будет особо отличаться от концепта, мы уже писали не раз. Баварцы решили занять все возможные ниши рынка сбыта, даже те, что еще не существуют, введя новое понятие – Sport Activity Coupe, к которому причислили X4. Младший брат X6 использует ту же платформу, моторную гамму и интерьер, что и X3, но обладает более резкими линиями экстерьера. Кроссовер получил агрессивную переднюю панель, светодиодные фары, крышу, имитирующую внешность «классического спортивного купе». Благодаря складывающимся задним сиденьям объем багажника достигает 1 400 литров. В целом, кроссовер на 14 мм длиннее и на 36 мм ниже X3. Линейка моторов BMW X4 состоит из шести агрегатов, трех дизельных и трех бензиновых. К первым относятся 2-литровая турбо«четверка» мощностью в 190 л.с. и две 3-литровые турбо«шестерки» мощностью в 258 и 313 л.с. Бензиновые двигатели представлены следующим составом: две 2-литровые турбо«четверки», развивающие 184 и 245 «лошадей» соответственно, и 3-литровый шестицилиндровый турбомотор мощностью в 306 л.с. X4 баварцы обещают официально представить публике в следующем месяце на автошоу в Нью-Йорке.

TOYOTA НЕ
ОТКАЗЫВАЕТСЯ
ОТ ВОДОРОДНЫХ АВТО

Несмотря на успех гибридов на рынке, японская компания собирается развивать и выпуск машин на водороде, планируя начать их продажи уже в 2015 году. В интервью Automotive News шеф европейских разработок Toyota Джералд Киллманн сообщил, что будущий водородный автомобиль уже в следующем году появится на главных авторынках мира – в Японии, США и Европе. К этому сроку концерн намерен подготовить соответствующую инфраструктуру, а также провести популяризацию водородных машин среди потребителей – словом, повторит успех стратегии, которая ранее была обкатана на гибридных автомобилях. В качестве рабочего прототипа серийной модели рассматривается концептуальный FCV 2012 года. Это будет тоже седан, напоминающий внешне концепт и весьма близкий конструктивно, но, по словам Киллманна, «он не окажется тем же самым авто». При этом водородный автомобиль будет дешевле – ориентировочная цена составит сумму порядка 10 млн иен (свыше 70 тыс. евро).

ПЛАНЫ NISSAN
В РОССИИ

В ближайшие годы японцы намерены инвестировать в производство на территории РФ более 200 млн евро, из которых 60 млн достанется «АвтоВАЗу». Как пишет газета «Ведомости», основная часть суммы – 167 млн евро уйдет на развитие завода Nissan в Санкт-Петербурге, где производственная линия будет расширена до 4-х моделей – Qashqai, X-Trail, Teana и Murano, к которым позже добавится еще одна, название которой в Nissan не уточняют. Остальные 60 млн евро будут направлены на модернизацию производства в Тольятти, где будет запущена новая сборочная линия для выпуска модели Datsun. В результате к 2016 году 80% продаваемых в России «Ниссанов» будут там же и собираться. При этом, как отмечают в японской компании, РФ является одним из немногих рынков в мире, на котором представлены автомобили всех ее брендов – Nissan, Datsun и Infiniti.

Старт производства Kia Soul



Андрей Макаров

Мировая премьера состоялась еще в 2013 году на автошоу в Нью-Йорке, а речь сейчас идет о втором поколении KIA Soul. С момента появления модели в 2008 году владельцами данного автомобиля стали 760 000 автолюбителей по всему миру. Менее чем за три года присутствия на казахстанском рынке KIA Soul занял прочное место в десятке самых продаваемых компактных кроссоверов, а по итогам 2013 года число покупателей KIA Soul в республике выросло более чем втрое.

«Второе поколение KIA Soul можно смело назвать новым автомобилем. Soul стал «взрослее» и отвечает самым современными идеям в дизайне, одновременно сохранил свой неповторимый облик», – пояснил представитель KIA Motors Corp Хисеок Парк.

КIA Soul отличается существенно лучшей шумоизоляцией и выверенными настройками шасси, что стало возможно благодаря использованию новой платформы.

По сравнению с предшественником этот Soul длиннее на 20 мм (4140 мм), шире на 15 мм (1800 мм) и ниже на 10 мм (до 1600 мм с 16-дюймовыми колесами). Новые размеры и увеличенная колесная база (+20 мм, 2570 мм) позволили повысить практичность автомобиля. Салон также стал просторнее, с увеличенным пространством для головы (на 6 мм) и ширины на уровне плеч (до 7 мм).

Задняя дверь нового Soul открывается на 62 мм шире, обеспечивая более легкую погрузку багажа. Объем багажника увеличен до 354 литров, без учета багажного отсека, скрытого основным фальшполом. С отодвинутыми задними сиденьями пространство увеличивается до 994 литров, а при сложенных (загрузка до линии стекол) – до 1367 литров.

«Более важным фактом является то, что второе поколение модели предлагает новый уровень защиты и надежности, на 31% его конструкция состоит из высокопрочных сталей и на 35% из сверхвысокопрочных», – отметил Хисеок Парк.

На выбор автолюбителей будет предложено два бензиновых двигателя: 2,0-литровый, мощностью 154 л.с. и 1,6-литровый – мощностью 124 л.с. Последний будет доступен как с механической, так и с автоматической коробкой передач. 2,0-литровый оснащен только АКПП.

Уже в базовой комплектации версия автомобиля с двигателем 1,6 л предполагает наличие ABS, иммобилайзера, бортового компьютера, функции «эскорт», легкосплавных дисков, подушек безопасности водителя и переднего пассажира, кондиционера, электростеклоподъемников передних и задних дверей, адаптивной системы рулевого управления, задних сидений, раскладывающихся в пропорции 60:40, креплений isofix, аудиосистемы (радио+MP3), розетки 12V в багажном отсеке и множества других опций.



ROLEX

Бутик Rolex • г. Алматы • ул. Гоголя, 75
тел. +7 (727) 399 03 33

Бутик Premier • г. Алматы • ул. Богенбай Батыра, 125
тел. +7 (727) 250 77 33

Бутик Premier • г. Астана • Radisson Hotel Astana,
пр. Сары-Арка, 4 • тел. +7 (7172) 991 888

OYSTER PERPETUAL
YACHT-MASTER II

SIMPLY CLEVER

**БЕЗУПРЕЧНОЕ
ПРЕОБРАЖЕНИЕ**

Обновленный ŠKODA Yeti

АСТАНА: пр. Богенбай батыра, 73/1, тел.: (7172) 22-69-58, 22-69-66
АЛМАТЫ: ул. Майлина, 240 А, тел.: (727) 2-555-777, 2-579-777
http://skoda-auto.kz | http://bipek.kz

АЗИЯАВТО БИПЭК АВТО