



Большие перспективы аграрного сектора страны



Рейтинг лучших банков Казахстана по версии редакции



Умурт Шаяхметова, глава Народного банка Казахстана

КАПИТАЛ

№44
(516)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 24 ДЕКАБРЯ, 2015

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Самые значимые события рынка недвижимости

9 страница

Качество обслуживания важнее доли на рынке

5 страница

Внимание!

Уважаемые читатели, следующий номер «Капитал.kz» выйдет 14 января

Мы в сети
kapital.kz



■ РаКУРС нового года



Анна Видянова

Курс тенге продолжает ставить антирекорды. По прогнозам аналитиков, в следующем году нацвалюта может обесцениться до 370 тенге.

Курс доллара в обменных пунктах Алматы достигает 332 тенге, еще пять дней назад он находился в коридоре 349-350 тенге (-5,4%). «Такое движение курса смутило, пожалуй, многих. По заявлениям руководства Нацбанка, никаких интервенций на валютном рынке со стороны финрегулятора не было. Однако падение доллара более чем на 5% должно было сглаживаться покупками валюты. Такое укрепление тенге лишь усиливает напря-

жение и нервозность на рынке. Объяснить такую динамику можно только эффектом окончания года и предпраздничного периода. В данном случае имеются в виду налоговые платежи, выплаты заработных плат и годовых бонусов, праздничные расходы», – считает Айвар Байкенов, директор департамента аналитики «Асыл Инвест».

Он обращает внимание, что, учитывая высокие ставки на денежном рынке, игрокам в итоге пришлось все-таки начать конвертировать свои валютные запасы. «Плюс поддержала определенная стабилизация ситуации на рынке нефти, которая перестала активно дешеветь. К тому же доллар остановился на уровне 71 рубль», – уточнил аналитик.

Недавно регулятор озвучил объем валютных интервенций. Так, по заверениям председателя Нацбанка Данияра Акишева, в декабре не было проведено никаких интервенций.

В январе-октябре объем интервенций составил \$17,4 млрд. «За ноябрь Нацбанк купил на рынке \$577 млн... В 2014 году размер интервенций составил \$22 млрд», – заявил Данияр Акишев на встрече с журналистами.

Между тем, по мнению экономиста Олжаса Худайбергенова, в декабре Нацбанк все-таки проводил валютные интервенции. «Но в каком объеме, сложно сказать», – подчеркнул он.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

162%

составляет уровень проникновения сотовой связи в Казахстане

Подробнее [Стр. 9]

Спикер номера

Борис Уманов, председатель правления страховой компании «Евразия»

Подробнее [Стр. 8]

Цитата номера

«Необходимо определяться с приоритетами в торговой политике: прежде всего, со степенью протекционизма», – Евгений Тищенко

Подробнее [Стр. 6]

Спорт

Очередные рекорды Ильина, победы Головкина и сенсации от футбольной «Астаны» в спортивных итогах года

Подробнее [Стр. 11]



Alтын Bank

С кредитными карточками Alтын Bank расходы превращаются в доходы!

Расплачивайтесь кредитными карточками в супермаркетах и АЗС и получайте гарантированный возврат денежных средств или баллы Nomad Club!



www.altynbank.kz
© (2) 59 69 00

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ДЕТИ ЛЕЯТ
БЕСПЛАТНО В ДУБАЙ

Приобретайте билет из городов Казахстана в Дубай через Алматы и Астану и получите скидку 100% от тарифа для Вашего ребенка на всем протяжении маршрута.

air astana



Финалисты конкурса «Построй свой бизнес-2015» о реализации своих проектов

Аса Нурбекова
Фото: Виктор Магдеев, Канат Байтесеев

Месiacы назад благотворительный фонд «Сабир-пий» поддержка Кенеса Рахшыева (управляющий партнер фонда Singularteam) и Вячеслава Кима (председатель совета директоров АО «Часра-Банк») объявили о начале очередного конкурса для представителей «Построй свой бизнес».

Мы уже говорили о том, как сложилась судьба первых финалистов после получения ими грантов. Напомним, в феврале 2015 года были выбраны очередные 9 лучших бизнес-проектов среди почти четырех тысяч участников конкурса «Построй свой бизнес». Спустя десять месяцев после получения грантов общей суммой \$240 тыс. финалисты конкурса рассказали о том, как развиваются их проекты.

Размер главного гранта в прошлом году составил \$100 тыс., однако решение жюри два проекта разделил этот грант между собой – издателя из юбки Kassengaly Handmade и проект по переработке шин в резиновую крошку. Остальные финалисты получили гранты в размере \$20 000.



Казахстанская обувь, не уступающая итальянской
Итальянский дизайнер Ерилан Темежжанов решил создать бренд по производству обуви и аксессуаров из кожи, не уступающий по качеству итальянским. После того, как он провёл полевые работы в размере \$50 тыс., мастерская Kassengaly Handmade переехала в центр города, стала популярной, количество заказов растёт, среди клиентов Ерилана Темежжанова есть и казахстанские дизайнеры. Вот что рассказала сам предприниматель:

«Оборудование, которое мы закупили, позволяет изготавливать изделия на уровне фабрик. Я несколько лет изучал кожу, начал проводить опыты, у меня стало получаться. Кожа – материал дорогостоящий, иногда не хватало средств, чтобы её приобрести. Тогда я делал все вручную, а ручная работа без специализированного оборудования обается ручной работой. Некоторые люди хотят изнание, поэтому приходилось только мечтать о таком оборудовании. К конкурсу я подготовился серьезно: разработал бизнес-план, снял видео.

Это моя первая личная победа в профессиональном плане, она очень помогла нам осуществить определенные и значительные цели. В апреле я улетел в Китай, в Гуанчжоу, заказал оборудование, купил качественную дорожку кожу, которая не уступает итальянской, закупил фурнитуру. Оборудование приобрелась не для массового производства, потому что станки для массового производства очень дорогие. В Алматы мы также выкупили итальянскую кожу, колодки и некоторую часть оборудования у компании, которая раньше выпускала кожу, она в тот момент закрывалась.

Наша мощность – это стар в паре с двумя, аксессуаров тоже три. На одну партию обуви мы делаем партию обуви мы берем полторы-две недели. Если модель обуви попроще, то мы изготавливаем ее за 4-5 дней. Если очень простая – буквально два дня. Стоимость летней обуви для взрослых от 15 тысяч тенге, для детей – от 10 тысяч тенге. Если у нас заказывают обувь, то, стоимость мы, конечно, снизим. Мы начали делать детскую обувь, она сейчас пользуется популярностью. Стало поступать много заказов из регионов Казахстана, если честно, их даже больше, чем из Алматы.

Сейчас я пишу бизнес-план для инвесторов. В Алматы у нас массовое производство – шех или небольшая фабрика. Сегодня мы сидим на индивидуальных заказах, у нас работает четыре человека, наша предель – 10 пар обуви в месяц. Это оборудование ручной работы, которая будет носится 5-6 сезонов».



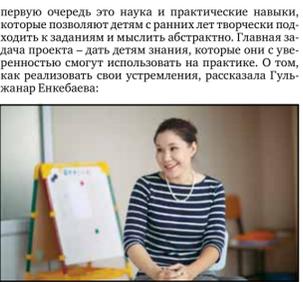
Детские площадки из использованных шин
Вторым проектом, получившим грант в размере \$50 тыс., стало предприятие по переработке старых шин в специальное порезиненное дорожное покрытие.

Такая обработка позволяет сделать покрытие, которое изменит экологическую обстановку в Алматы и его окрестностях, так как многие предприятия сжигание покрышек, что в свою очередь наносит серьезный удар воздушному бассейну мегаполиса. И так как 514 тыс. автомобилей зарегистрированы в Алматы, проблема с сырьем возникнет не должно. О том, как реализуется данный проект, рассказал Павел Шалягин:

«После участия мы открыли свое предприятие, дав покрышкам новую жизнь – наполнив их пластиком. Мы перерабатываем старые покрышки в покрытие для детских площадок.

Благодаря полученному гранту мы приобрели станки и необходимое оборудование в России. Сырье мы берем на аукционах, это готовность к утилизации старые покрышки. Сейчас у нас в основном мелкие заказы, например, покрыть площадку перед магазином или ступеньки. Из крупных заказов были спортивные площадки в Астане, которые были открыты при поддержке благотворительного фонда «Саб». Мы приносим пользу обществу, благодаря участию в конкурсе мы создали новые рабочие места. Надеюсь, что с помощью нашего предприятия в будущем выйдет на большие объемы».

Творческое образование
Образовательный проект «Нур-Академия» – это не просто полезный досуг для детей от 5 до 16 лет. В



«Основная часть гранта ушла у нас на закупку наборов Lego нескольких направлений. Также мы подготовили книгу по робототехнике. Это учебное пособие, по которому в Караганде обучают детей в государственных школах, готовит их к олимпиадам. У них есть курс по робототехнике, и Алматы пока такого факультатива нет. Мы хотим предоставить эту книгу компании Lego, чтобы они дали нам разрешение на использование в рамках Lego education, а также получить рекомендацию Министерства образования и науки РК. Факультативным занятием они такой график выдают. Поэтому мы ждем, когда робототехника из факультатива станет официальным предметом по стандарту. Пока мы готовим эту книгу для головного офиса компании Lego. Она должна быть тоже заключенные, что по этой книге можно заниматься не только в Казахстане, но и в других странах, где есть франшизы Lego. На следующий год мы поставили перед собой цель – выйти на них и защитить свой проект».

Помимо этого, мы расширили офис на 300 квадратных метров. С января мы еще раз увеличили площадь в том же бизнес-центре – возмем еще один этаж. Этот этаж нам нужен для запуска комплексной подготовки к школе, в частности, большое внимание будем уделять развитию логики у детей. Мы хотим, чтобы навыки, которые получают дети на наших курсах, могли быть применены на практике. Мы хотим воспитать поколение детей, которые с ранних лет понимают что к чему. На наших олимпиадах по робототехнике, которые мы провели дважды, дети записали творческие проекты. Они сами пришли к этим проектам, придумали варианты. Мы говорили им, что, когда они будут разрабатывать проект, он должен иметь социальную значимость и эффективность. Чтобы не было просто интереса и увлечения.

После того как мы стали финалистами, наш проект стал узнаваемым. Это как мощная реклама. О нас начали писать, выходили статьи, мы стали проводить выездные мастер-классы. Мы в три раза увеличили количество рабочих мест – пригласили преподавателей, обучили их. В будущем мы хотели бы открыть бизнес-школу для детей».



Спортивная экспансия в Россию
По прошествии десяти месяцев с момента получения гранта от конкурса «Построй свой бизнес» в размере \$20 тыс. Асан Дусупов смог расширить ассортимент детского спортивного инвентаря в России. Теперь его компания предоставляет оборудование для залов кроссфита и workout-площадок. Кроме того, Асан Дусупов вышел на российский рынок – сейчас компания готова принимать заказы в России. Подробнее он поделился с нами:

«Сейчас мы занимаемся производством workout-оборудования и оборудования для кроссфита. На момент участия в конкурсе у нас уже было производство, однако не хватало производственных мощностей. За счет выданного гранта мы приобрели недостающее оборудование в Казахстане – токарный и сверлильный станки. Теперь мы делаем более крупные конструкции. Мы реализуем свою продукцию в России и Казахстане. Сейчас мы делаем оборудование для фитнес-клубов, физкультурно-спортивных центров, а также для школ. Мы полностью охватываем так и спортивными залами. Мы полностью оборудовали два кроссфит-зала, построили три workout-площадки в Шымкенте, Кызылорде и Талдыкоргане.

Мы используем казахстанское сырье. Штат сотрудников пополнился тремя новыми работниками. С несколькими сотрудниками работаем по фрилансу, но сотрудничаем с ними на постоянной основе.

Конкурс способствовал пиару нашей компании, нашей хорошей репутации, позволил привлечь инвесторов, люди нас узнают. От других часто слышу, что нашу компанию знают и рекомендуют. Многие интернет-порталы писали о нас.

Нам нужно жить за счет внутренних ресурсов. Есть люди, которые также рано покинули китайские города, да, у нас дороже, чем китайское, может, в два раза. Зато наше оборудование устанавливается один раз, наши конструкции могут служить всю жизнь. Нефидально мы даем пожизненную гарантию на швы. А это – официальная гарантия – два года.

Что касается конструкций, то это тренажеры для домашнего фитнеса, оборудование для кроссфита и workout, силовые тренажеры для бодибилдинга – это новое направление в производстве. Для него нам требуются специальные станки. Последнее наше направление – детские площадки. Сейчас мы продолжаем поиски дилеров по Казахстану, а также вышли на рынок России. В России мы продали три конструкции, в разны дорожке, чем по Казахстану. Но выросла и ответственность, поскольку устраниение брака в другой стране обойдется дороже. Мы зарегистрировали сайт в России, запустили контекстную рекламу.

Есть возможность выйти на международный уровень и открыть магазины в США, Европе, Китае, Японии, Walmart, Alibaba. Вы пытались раньше, но сообщали, что они не сотрудничают с Казахстаном. Я думаю, если мы вышли на Россию, то можно попытаться еще раз, но уже через Россию.

Мы хотим сделать качественный социальный продукт – «Готов к труду и обороне» как в Советском Союзе. Создан реестр в виде таблицы, в который мы заносим все желающих выполнить спортивные нормативы стандартной советской программы. Этот проект призван привлечь население к занятию спортом».



Экологичный шопинг
Дмитрий и Лаура Севост'яновы однажды решили сделать свой вклад в охрану окружающей среды – открыть производство экологических пакетов из спанбонда, разлагающегося материала, который не загрязняет почву и атмосферу. В планах создать конкуренцию пластиковым пакетам, а в будущем, возможно, и полностью заменить их. О том же, как супруги распорядились своим грантом, нам рассказала Дмитрий Севост'янов:

«Грант был полностью потрачен на приобретение оборудования и покрыл примерно 30% общих затрат. Оборудование было приобретено в Китае. Дополнить список нужных и Алматы пока такого факультатива нет. Мы хотим предоставить эту книгу компании Lego, чтобы они дали нам разрешение на использование в рамках Lego education, а также получить рекомендацию Министерства образования и науки РК. Факультативным занятием они такой график выдают. Поэтому мы ждем, когда робототехника из факультатива станет официальным предметом по стандарту. Пока мы готовим эту книгу для головного офиса компании Lego. Она должна быть тоже заключенные, что по этой книге можно заниматься не только в Казахстане, но и в других странах, где есть франшизы Lego. На следующий год мы поставили перед собой цель – выйти на них и защитить свой проект».

Помимо этого, мы расширили офис на 300 квадратных метров. С января мы еще раз увеличили площадь в том же бизнес-центре – возмем еще один этаж. Этот этаж нам нужен для запуска комплексной подготовки к школе, в частности, большое внимание будем уделять развитию логики у детей. Мы хотим, чтобы навыки, которые получают дети на наших курсах, могли быть применены на практике. Мы хотим воспитать поколение детей, которые с ранних лет понимают что к чему. На наших олимпиадах по робототехнике, которые мы провели дважды, дети записали творческие проекты. Они сами пришли к этим проектам, придумали варианты. Мы говорили им, что, когда они будут разрабатывать проект, он должен иметь социальную значимость и эффективность. Чтобы не было просто интереса и увлечения.

После того как мы стали финалистами, наш проект стал узнаваемым. Это как мощная реклама. О нас начали писать, выходили статьи, мы стали проводить выездные мастер-классы. Мы в три раза увеличили количество рабочих мест – пригласили преподавателей, обучили их. В будущем мы хотели бы открыть бизнес-школу для детей».

Помимо этого, мы расширили офис на 300 квадратных метров. С января мы еще раз увеличили площадь в том же бизнес-центре – возмем еще один этаж. Этот этаж нам нужен для запуска комплексной подготовки к школе, в частности, большое внимание будем уделять развитию логики у детей. Мы хотим, чтобы навыки, которые получают дети на наших курсах, могли быть применены на практике. Мы хотим воспитать поколение детей, которые с ранних лет понимают что к чему. На наших олимпиадах по робототехнике, которые мы провели дважды, дети записали творческие проекты. Они сами пришли к этим проектам, придумали варианты. Мы говорили им, что, когда они будут разрабатывать проект, он должен иметь социальную значимость и эффективность. Чтобы не было просто интереса и увлечения.

После того как мы стали финалистами, наш проект стал узнаваемым. Это как мощная реклама. О нас начали писать, выходили статьи, мы стали проводить выездные мастер-классы. Мы в три раза увеличили количество рабочих мест – пригласили преподавателей, обучили их. В будущем мы хотели бы открыть бизнес-школу для детей».



Развивая детский досуг
Многие торговые центры сейчас предоставляют родителям возможность оставить своих детей в детских развивающих центрах. Лидером и первооткрывателем в данной сфере можно назвать сеть Kids Lab – проект, ставший финалистом прошлого года конкурса «Построй свой бизнес». Теперь его команда, возглавляемая руководителем проекта уладосом открыл второй детский центр в самом крупном ТРЦ в Казахстане и организовать у него базу семейной кафе. Одна из основательниц проекта Арак Мухаммадиева рассказала нам о своем проекте:

«Благодаря гранту мы купили игровой инвентарь для детей, который заказали в Америке. Мы ждали его почти два месяца. Это игровой развивающий конструктор – Imagination Playground, который состоит из сотни больших деталей».

После получения гранта у нас появилась возможность открыть вторую лабораторию, и оставшуюся сумму мы инвестировали в нашу вторую точку – Kids Lab MEGA Alma-Ata. Теперь мы представлены в двух торговых центрах.

Так как концепция второй точки усложнилась – у нас там не просто игровая площадка, но и детское кафе, соответственно, там больше персонала – мы увеличили рабочее место. Всего у нас трудоустроено около 40 человек.

На месте мы стоять не будем, тем более мы чувствуем, что усилилась конкуренция. Сейчас торговые центры, которым мы отказали, так как это требует больших затрат, уже начали открываться. Для нас имеет смысл открываться так часто, открыли подобного рода детские площадки. Мы видим наше дальнейшее развитие в контенте. Мы организовываем мастер-классы для детей, у нас хорошая запись на них – родители приходят, чтобы посмотреть на детей. Это – это что то новое для нас, то это направление будем развивать. Сейчас мы разрабатываем детское меню, меню для мам, активно его развиваем.

Кроме того, мы думаем над новым направлением – развитие малы для родителей. Мы открыли точку в MEGA Alpha-Ata. просторное позволяет заниматься с детьми до трех лет. Это новое Нового года мы намечаем такие занятия.

Этот год мы отпраздновали на 100%. Спусти год мы довольны результатом, у нас появились лояльные клиенты, их около 50%. Наши клиенты откупаются от детских садов в пользу Kids lab. Мы стали более популярными, нас приглашают участвовать в различных городских мероприятиях в качестве партнеров. Это требует дополнительных затрат. Последнее наше направление – детские площадки. Сейчас мы продолжаем поиски дилеров по Казахстану, а также вышли на рынок России. В России мы продали три конструкции, в разны дорожке, чем по Казахстану. Но выросла и ответственность, поскольку устраниение брака в другой стране обойдется дороже. Мы зарегистрировали сайт в России, запустили контекстную рекламу.

Есть возможность выйти на международный уровень и открыть магазины в США, Европе, Китае, Японии, Walmart, Alibaba. Вы пытались раньше, но сообщали, что они не сотрудничают с Казахстаном. Я думаю, если мы вышли на Россию, то можно попытаться еще раз, но уже через Россию.

Мы хотим сделать качественный социальный продукт – «Готов к труду и обороне» как в Советском Союзе. Создан реестр в виде таблицы, в который мы заносим все желающих выполнить спортивные нормативы стандартной советской программы. Этот проект призван привлечь население к занятию спортом».

Мобильные приложения на потоке
Результаты десятимесячной работы финалистов конкурса проекта Zero to One Lab превзошли ожидания многих – им удалось запустить 37 приложений, одно из которых популярное среди казахстанцев приложение «Построй свой бизнес».

Вручая нам сертификат на грант в размере \$20 тыс., Вячеслав Ким сказал, что нам нужно развивать проект, не бросать дело. И мы по полному наутствию стали работать не расслабляясь, искать инвесторов».

циальной сети для женщин, которая насчитывает 140 тыс. пользователей и 110 тыс. секретов. На данный момент это самое популярное приложение, созданное командой Zero to One Lab. 7 азиатских инвесторов из Сингапура, Индонезии и Таиланда выбрали нас в качестве победителя Echelon Central Asia 2015.



«Теперь наша команда состоит из 6 человек, раньше было трире. В прошлом году я руководил год азиатских кубаторов мобильных приложений. В рамках инкубатора с февраля по апрель 2016-го будет запущен первый запуск. Из тысячи мы выберем 50 лучших команд со всей республики и Центральной Азии. С июня по август будет длиться инкубирование. В конце лета будут проведены их презентации, а на Demo Day мы намерены пригласить инвесторов из Кремневой долины и Юго-Восточной Азии».

Грант был распределен на проекты Being Beethoven, Keln и Bulbul, а также на зарплату разработчиков, четырех разработчиков и одного продукт-менеджера. Казахстанско-британский университет выделил нам оплату безвозмездной основе.

Помимо гранта, мы получили доверие со стороны опытных бизнесменов – Кенеса Рахшыева и Вячеслава Кима, а также внимание со стороны СМИ. Вообще, год получился очень продуктивным, но есть еще большие планы на следующий год».



Как легко найти донора крови?
Создание интернет-портала Donor Blood среди остальных финалистов отличается тем, что в конкурсе он участвовал с одной лишь идеей. Несмотря на то, что предложение отдался уже существующий бизнес-проект, создателем проекта удалось доказать жюри его потенциал и необходимость. Теперь найти жизненно необходимую группу крови стало легче. О том, как это делать, рассказал Диар Ибисаров:

«Как только мы получили грант в размере \$20 тыс., мы сразу нашли одних из лучших программистов, которые создали нам сайт. Создание сайта заняло 5 месяцев, включая тестирование. Сейчас сайт находится в бета-версии, мы пытаемся его монетизировать».

За последние десять месяцев у нас было более ста доноров, которые зарегистрировались и сдали кровь в центрах сдачи крови. Пока доноры у нас только в Алматы, мы планируем перебраться в Астану, найти там команду, которая сможет развить проект Donor Blood в Астане. Откашались от гранта средства мы положили на депозит и сейчас расходуем свои средства на зарплату сотрудникам. Мы наняли трех сотрудников: маркетолога, он занимается рекламой, программиста, который ведет монетизацию и продвижение сайта, и помощника, привлекающего рекламодателей.

Я думаю, успех сайта приведет к бизнес-плану следующей недели. Первый шаг – открытие проекта в Астане, а затем уже и во всех регионах Казахстана. Нам поступило предложение из Кыргызстана, они нас услышали».

Сейчас мы работаем как только с государственными больницами, но планируем выйти на частные клиники. Мы были единственным проектом, который начался с нуля. У нас долгое время шла создание, сейчас мы уже развиваем проект в Алматы. Мы хотим сказать людям, чтобы они регистрировались на нашем сайте donor24.kz и становились донорами крови».



И снова Пекин
Уходящий год стал очередным триумфом для команды «Астана» в Олимпийских играх 2022 года. До последнего момента Алматы наряду с Пекином в напряженной борьбе претендовала на звание столицы игр. В итоге 31 января 2022 г. состоялось заседание Международного олимпийского комитета (МОК) в Куала-Лумпуре столица Китая была выбрана хозяйкой

Олимпийских игр 2022 года. До последнего момента Алматы наряду с Пекином в напряженной борьбе претендовала на звание столицы игр. В итоге 31 января 2022 г. состоялось заседание Международного олимпийского комитета (МОК) в Куала-Лумпуре столица Китая была выбрана хозяйкой

Олимпийских игр 2022 года. До последнего момента Алматы наряду с Пекином в напряженной борьбе претендовала на звание столицы игр. В итоге 31 января 2022 г. состоялось заседание Международного олимпийского комитета (МОК) в Куала-Лумпуре столица Китая была выбрана хозяйкой

Олимпийских игр 2022 года. До последнего момента Алматы наряду с Пекином в напряженной борьбе претендовала на звание столицы игр. В итоге 31 января 2022 г. состоялось заседание Международного олимпийского комитета (МОК) в Куала-Лумпуре столица Китая была выбрана хозяйкой

Олимпийских игр 2022 года. До последнего момента Алматы наряду с Пекином в напряженной борьбе претендовала на звание столицы игр. В итоге 31 января 2022 г. состоялось заседание Международного олимпийского комитета (МОК) в Куала-Лумпуре столица Китая была выбрана хозяйкой

Олимпийских игр 2022 года. До последнего момента Алматы наряду с Пекином в напряженной борьбе претендовала на звание столицы игр. В итоге 31 января 2022 г. состоялось заседание Международного олимпийского комитета (МОК) в Куала-Лумпуре столица Китая была выбрана хозяйкой

Олимпийских игр 2022 года. До последнего момента Алматы наряду с Пекином в напряженной борьбе претендовала на звание столицы игр. В итоге 31 января 2022 г. состоялось заседание Международного олимпийского комитета (МОК) в Куала-Лумпуре столица Китая была выбрана хозяйкой

Олимпийских игр 2022 года. До последнего момента Алматы наряду с Пекином в напряженной борьбе претендовала на звание столицы игр. В итоге 31 января 2022 г. состоялось заседание Международного олимпийского комитета (МОК) в Куала-Лумпуре столица Китая была выбрана хозяйкой

Олимпийских игр 2022 года. До последнего момента Алматы наряду с Пекином в напряженной борьбе претендовала на звание столицы игр. В итоге 31 января 2022 г. состоялось заседание Международного олимпийского комитета (МОК) в Куала-Лумпуре столица Китая была выбрана хозяйкой

Олимпийских игр 2022 года. До последнего момента Алматы наряду с Пекином в напряженной борьбе претендовала на звание столицы игр. В итоге 31 января 2022 г. состоялось заседание Международного олимпийского комитета (МОК) в Куала-Лумпуре столица Китая была выбрана хозяйкой

Непобежденный Головкин, блистательный Ильин и сенсационная «Астана»

ТОП самых ярких спортивных событий 2015 года

Алишер Абдуллин

Уходящий год в спортивной жизни страны по традиции выдался богатым на события. Это ставшая уже эпохальной гонка за право первенства зимние Олимпийские игры 2022 года, историческое достижение футбольного клуба «Астана», очередные победы Геннадия Головкина, рекорды Ильи Ильина, а также успешные выступления Казахстана на чемпионате мира по хоккею в Ванкувере. Мы предлагаем вам подборку самых ярких и значимых событий отечественного спорта, обеспечившие резонанс на международном уровне.

Головкин без поражений и триумф Aigans
Казахстанский боксер Геннадий Головкин в уходящем году провел три боя. Все они стали победными. А общее число выигранных боев на профессиональном ринге GGG довел до 34 из 34-х боев. В ночь на 22 февраля Головкин встретался с британцем Мартином Мурреем в Монте-Карло и одолел того техническим нокаутом в предпоследнем, одиннадцатом раунде.

С 16 по 17 мая казахстанец встречался в Инглуде (США) с американским боксером Вилли Монтро-младшим. Здесь Головкин оформил досрочную победу в шестом раунде.

Наконец, когда в Казахстане было утро 18 октября «Трипл Джи» в стенах знаменитой арены Madison Square Garden в Нью-Йорке проводил поединок с канадским боксером Давидом Лемье. бой закончился досрочной победой Головкина в восьмом раунде.

В итоге казахстанец 31 раз выиграл досрочно (21 раз нокаутом). Головкин записал титулы по версии WBA, IBO и WBC и стал обладателем чемпионского пояса IBF, которым ранее владел Лемье.

На чемпионате мира в Хьюстоне (США) в ноябре Ильина не было, также там не выступили Зульфия Нишишвили и Владимир Седов. Но здесь наша сборная в общекомандном зачете расположилась на аналогичной позиции.

По-настоящему катастрофичным вышло начало заключительного года гранд-тура года. На втором этапе «Вульфы» Винченцо Нибаби был дисквалифицирован за то, что воспользовался помощью «технички», после того как попал в заезд за 30 км до финиша. Вместе с ним наказанному подвергся спортивный директор команды Александр Шефер. Тем не менее, оставшись без своего лидера, «Астана» сумела продемонстрировать командную работу и вывести Фабью Ару в победители генеральной классификации. Итальянец выиграл 19-й и 20-й этапы и опередил испанца Кохаима Родригеса из российской «Катанчи» и поляка Рафала Майку из Tinkoff Saxo.

В командной классификации «Астана» вновь стала четвертой.



За победу в этом поединке наш боксер заработал гонорар в размере \$2 млн, Лемье – \$1,5 млн. Стоит отметить, что ранее таких крупных гонораров казахстанец не получал. Так же, в 2015 году Головкин снялся в рекламе Apple Watch. К концу года ролик, размещенный на «ютубе», посмотрело порядка 1 млн 200 тыс. пользователей YouTube.

В июне клуб Astana Aigans стал сильнейшим во Всемирной серии Бокса (WSB), одолев в финале в Астане триумфатора предыдущего сезона кубинский клуб DomoDores с общим счетом 6:4. «Арланы» стали двукратными победителями серии и самым титулованным клубом в WSB, поскольку были одного раза никто ее не выигрывал.

На фоне этого, да и на фоне успеха предыдущих успехов не совсем удачно в этом году проявила себя сборная Казахстана по боксу. В октябре в Дохе (Катар) подопечные Мызраги Айтажанова завоевали только две медали. Серебряные награды по счету Данияра Елеусизова (до 69 кг) и Ивана Дичко, который выступил в весовой категории свыше 91 кг.

Очередные рекорды Ильина и полный олимпийский комплект
Илья Ильин в нынешнем году установил два мировых рекорда.

4:2. А на следующий день «Барыс» проиграл со счетом 6:3. Образовавшая пауза позволила встряхнуть коллектив и восстановить силы. Уже во втором «Барыс» проведя три выездные серии матчем против новокузнецкого «Металлурга». В последних трех играх с «Кузнецк» клуб из Астаны неизменно одерживал победы. В предыдущий раз это произошло 8 октября в столице Казахстана. Вообще во влиятельных «Металлургах» «Барыс» имеет впечатляющее преимущество в статистике – 20 побед против семи. При этом от сотни заброшенных шайб в ворота новокузнецкого клуба «Барыс» отделился три точных броска.

В июле на «Тур де Франс» лидер «Астаны» Винченцо Нибаби в генеральной классификации оказался четвертым. Сама «Астана» в ко-



12 декабря наш тяжелоатлет на Кубке президента РФ в Грозном в толчке справился с весом 246 кг, превзойдя личное достижение 2014 года, когда на мировом первенстве в Алматы ему довершили 242 кг. В сумме он осилил 437 кг, что также является рекордом, и стал победителем в весовой категории до 105 кг.

На чемпионате мира в Хьюстоне (США) в ноябре Ильина не было, также там не выступили Зульфия Нишишвили и Владимир Седов. Но здесь наша сборная в общекомандном зачете расположилась на аналогичной позиции.

По-настоящему катастрофичным вышло начало заключительного года гранд-тура года. На втором этапе «Вульфы» Винченцо Нибаби был дисквалифицирован за то, что воспользовался помощью «технички», после того как попал в заезд за 30 км до финиша. Вместе с ним наказанному подвергся спортивный директор команды Александр Шефер. Тем не менее, оставшись без своего лидера, «Астана» сумела продемонстрировать командную работу и вывести Фабью Ару в победители генеральной классификации. Итальянец выиграл 19-й и 20-й этапы и опередил испанца Кохаима Родригеса из российской «Катанчи» и поляка Рафала Майку из Tinkoff Saxo.

В командной классификации «Астана» вновь стала четвертой.

За победу в этом поединке наш боксер заработал гонорар в размере \$2 млн, Лемье – \$1,5 млн. Стоит отметить, что ранее таких крупных гонораров казахстанец не получал. Так же, в 2015 году Головкин снялся в рекламе Apple Watch. К концу года ролик, размещенный на «ютубе», посмотрело порядка 1 млн 200 тыс. пользователей YouTube.

В июне клуб Astana Aigans стал сильнейшим во Всемирной серии Бокса (WSB), одолев в финале в Астане триумфатора предыдущего сезона кубинский клуб DomoDores с общим счетом 6:4. «Арланы» стали двукратными победителями серии и самым титулованным клубом в WSB, поскольку были одного раза никто ее не выигрывал.

На фоне этого, да и на фоне успеха предыдущих успехов не совсем удачно в этом году проявила себя сборная Казахстана по боксу. В октябре в Дохе (Катар) подопечные Мызраги Айтажанова завоевали только две медали. Серебряные награды по счету Данияра Елеусизова (до 69 кг) и Ивана Дичко, который выступил в весовой категории свыше 91 кг.

Очередные рекорды Ильина и полный олимпийский комплект
Илья Ильин в нынешнем году установил два мировых рекорда.

4:2. А на следующий день «Барыс» проиграл со счетом 6:3. Образовавшая пауза позволила встряхнуть коллектив и восстановить силы. Уже во втором «Барыс» проведя три выездные серии матчем против новокузнецкого «Металлурга». В последних трех играх с «Кузнецк» клуб из Астаны неизменно одерживал победы. В предыдущий раз это произошло 8 октября в столице Казахстана. Вообще во влиятельных «Металлургах» «Барыс» имеет впечатляющее преимущество в статистике – 20 побед против семи. При этом от сотни заброшенных шайб в ворота новокузнецкого клуба «Барыс» отделился три точных броска.

В июле на «Тур де Франс» лидер «Астаны» Винченцо Нибаби в генеральной классификации оказался четвертым. Сама «Астана» в ко-

12 декабря наш тяжелоатлет на Кубке президента РФ в Грозном в толчке справился с весом 246 кг, превзойдя личное достижение 2014 года, когда на мировом первенстве в Алматы ему довершили 242 кг. В сумме он осилил 437 кг, что также является рекордом, и стал победителем в весовой категории до 105 кг.

На чемпионате мира в Хьюстоне (США) в ноябре Ильина не было, также там не выступили Зульфия Нишишвили и Владимир Седов. Но здесь наша сборная в общекомандном зачете расположилась на аналогичной позиции.

По-настоящему катастрофичным вышло начало заключительного года гранд-тура года. На втором этапе «Вульфы» Винченцо Нибаби был дисквалифицирован за то, что воспользовался помощью «технички», после того как попал в заезд за 30 км до финиша. Вместе с ним наказанному подвергся спортивный директор команды Александр Шефер. Тем не менее, оставшись без своего лидера, «Астана» сумела продемонстрировать командную работу и вывести Фабью Ару в победители генеральной классификации. Итальянец выиграл 19-й и 20-й этапы и опередил испанца Кохаима Родригеса из российской «Катанчи» и поляка Рафала Майку из Tinkoff Saxo.

В командной классификации «Астана» вновь стала четвертой.

За победу в этом поединке наш боксер заработал г

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

MOTOR.KZ

WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

В ЖЕЗКАЗГАНЕ
ОТКРЫЛСЯ
ДИЛЕРСКИЙ ЦЕНТР
RENAULT

17-й по счету шоу-рум Renault в Казахстане открылся в Жезказгане. Официальным дилером Renault стала компания «Кристалл-Авто». На площади в 330 кв. м нового дилерского центра разместились шоу-рум, в котором может быть экспонировано до 10 автомобилей, сервисная зона и комфортная зона ожидания. Также дилерский центр предлагает клиентам широкий ассортимент запасных частей и аксессуаров. Дилерский центр Renault в Жезказгане стал вторым по счету в Карагандинской области и призван сделать покупку и обслуживание автомобилей Renault еще более доступными не только для жителей города, но и близлежащих населенных пунктов. Renault в Казахстане продолжает стратегию по расширению дилерской сети на города с численностью населения 50-100 тыс. человек, чтобы обеспечить казахстанцев не только новыми точками продаж, но и сервисом максимально «близко к дому».

NISSAN

ПРИОСТАНАВЛИВАЕТ
ПРОИЗВОДСТВО ДВУХ
МОДЕЛЕЙ В РОССИИ

Из-за падения спроса Nissan временно снижает с производства модели Tiida и Sentra, которые ранее собирались на автозаводе в Ижевске. Более раннее падение продаж на российском рынке заставляет производителей автомобилей пересматривать свои производственные планы. Выпуск автомобилей Tiida и Sentra, сборка которых происходила в Ижевске, в последнее время постоянно сокращался. Так, тираж Nissan Sentra, вставшей на конвейер еще в 2014 году, упал в октябре 2015-го в 10 раз. Всего в этом году на автозаводе в столице Удмуртии было выпущено 3438 Tiida и 5072 Sentra. Если в будущем спрос на автомобили будет расти, то не исключается возобновление производства этих моделей. Что касается казахстанского рынка, то в настоящее время цены на Nissan Sentra в нашей стране начинаются от 12 270 у.е., а на Nissan Tiida – от 11 350 у.е.

ЕЩЕ ОДИН KODIAK

Помимо одноименного острова, города подвиды бурых медведей в США так еще будет называться и новый чешский кроссовер. Ранее проходивший в СМИ как Snowpat, флагманский паркетник Skoda, которому пророчат премьеру на Парижском автосалоне 2016 года, но которого еще никто в глаза не видел, успел сменить свое имя на Kodiak. Видимо, на родине марки не нашлось ни одного примечательного объекта, в честь которого можно было бы назвать машину. Вседорожник Skoda Kodiak создан на единой фольксвагеновской модульной платформе MQB (той же, что лежит в основе второго поколения Tiguan) и займет в иерархии фирмы ступень выше Skoda Yeti. Автомобиль будет иметь длину кузова 4,75 м и будет предлагаться равно как в 5-, так и в 7-местной конфигурации салона. Линейка моторов на первое время будет включать в себя 1.4 TSI (150 л.с.), 2.0 TSI (180 л.с.) и 2.0 TDI (150 и 184 л.с.), увязанные с 6-ступенчатой «механикой» или «автоматом» с аналогичным числом передач. Цены на Kodiak будут начинаться от 24 тыс. евро. Серийное производство новинки наладают на чешском заводе в городе Квасинь, где сейчас производится остальные модели – Superb, Roomster и Yeti. В числе главных конкурентов называются Mercedes GLC, Audi Q5 и BMW X3.

ГРУЗО-
ПАССАЖИРСКИЙ
БЕСТСЕЛЛЕР

Ford Ranger стал самым раскупаемым пикапом Европы по итогам десяти месяцев 2015 года, опередив лидера Toyota Hilux. К этому достижению фордовцы шли медленно и неуклонно. После дебюта модели в конце 2011 года доля Ranger на европейском рынке пикапов постепенно выросла с 11,7% в 2012 году до 23,5% сейчас. Согласно статистическим данным, это 25,5 тыс. проданных пикапов с января по ноябрь нынешнего года. Покупателей привлекают достойное качество сборки пикапа, весьма благоприятные отзывы людей, ранее его купивших, богатый набор оборудования, который, помимо прочего, включает в себя адаптивный круиз-контроль с функцией предупреждения Forward Alert, систему удержания движения на полосе Lane Keeping, электронный контроль устойчивости ESC, системы Park Assist спереди и сзади, причем все вышеперечисленное уже включено в стандартную комплектацию. За доплату можно получить немало других «вкусностей», вроде автоматической системы слежения за нагрузкой Adaptive Load Control, а также систему контроля за поведением машины на крутых подъемах и контроля за спуском/подъемом Hill Launch Assist and Hill Descend Control, или же мультимедийный комплекс SYNC 2 с функцией голосового управления. Цена 2015 Ford Ranger в той же Германии начинается с отметки €26 715 (\$28 933), включая НДС.

Datsun «пробег»



Андрей Макаров

На прошлой неделе в Алматы состоялась презентация нового бренда Datsun, который на казахстанском рынке будет представлен двумя моделями: седаном on-DO и хэтчбеком mi-DO. Журналисты смогли поближе познакомиться с автомобилями и протестировать их на городских дорогах, среди горных серпантинных и заснеженных полей. Наш тест начался от автоцентра до озера Иссык, затем путь лежал до Ушконьра и обратно в Алматы.

Напомним, что неделей раньше стартовали официальные продажи японского бренда Datsun, это десятый бренд в портфеле КМК «Астана Моторс». Автомобили Datsun производятся на одной из самых современных линий АвтоВАЗа, в Тольятти. Специалисты завода применяют технологические процессы производства, созданные и доработанные на протяжении 15 лет взаимодействия в рамках альянса Renault-Nissan.

«Мы очень рады представить модельный ряд Datsun в Казахстане и надеемся, что местные автолюбители оценят наше высокое качество сборки автомобилей, сервиса и выгодные предложения, а также получат приятный опыт владения автомобилем от легендарного японского бренда», – отметил директор Datsun в России Дмитрий Бурускин.

Седан on-DO уже в базовой комплектации предусматривает самые необходимые функции и 174 мм дорожный просвет, автомобиль больше подходит для семейных людей. В перечень стандартного оборудования входят: электроусилитель руля и его регулировка по высоте, подогрев передних сидений, складывающиеся задние сидения и полноразмерное запасное колесо, ABS (антиблокировочная система торможения), BAS (усилитель экстренного торможения), EBD (система электронного распределения тормозных усилий) и подушка безопасности водителя.

В качестве дополнительного оборудования предусмотрены ESP (система стабилизации), боковые подушки безопасности, крепления ISOFIX для детских кресел (на заднем сиденье), а также мультимедийная система, в которую входят Bluetooth и Hands free и датчики дождя и света.

Седан представлен в трех версиях: Access, Trust и Dream. Автомобиль предлагается в шести цветовых вариациях и имеет самый большой багажник в своем классе – 530 л.

Автомобиль оборудован 1,6-литровым бензиновым двигателем, представленным в двух вариантах, с мощностью 82 л.с. и 87 л.с. Этот восьмиклапанный двигатель с

верхним расположением распределительного вала развивает высокий крутящий момент в диапазоне низких частот вращения.

Пятиступенчатая механическая коробка передач имеет тросовый привод, усиленные синхронизаторы и шестерни с новым профилем зубьев. В результате передачи переключаются точно, с небольшим усилием и коротким ходом рычага переключения. Еще одно преимущество коробки передач – низкий уровень шумов и вибраций.

Что касается хэтчбека mi-DO, то он для молодых, динамичных водителей, живущих в ритме мегаполиса. Базовая комплектация mi-DO имеет высокий дорожный просвет в 174 мм и предусматривает самые необходимые функции. Как и в седане, стандартное оборудование хэтчбека включает: электроусилитель руля и регулировку по высоте, подогрев передних сидений, складывающиеся задние сидения и полноразмерное запасное колесо, ABS (антиблокировочную систему торможения), BAS (усилитель экстренного торможения), EBD (система электронного распределения тормозных усилий).

Хэтчбек предлагается в 2 версиях: Trust и Dream, 10 комплектациях (шесть для версии Trust и четыре для версии Dream) и шести цветовых решениях. При этом проверенная временем японская автоматическая коробка JATCO доступна во всех комплектациях.

Все комплектации оборудованы подушками безопасности водителя и переднего пассажира, также есть «зимний» пакет (обогрев сидений и наружных зеркал заднего вида). Особое внимание уделено доведению уровня шума от контакта с дорожным покрытием, двигателя и ветра до минимума.

Помимо широкого списка оборудования безопасности в комплект автомобиля входят: центральный замок с дистанционным управлением, складное заднее сиденье (60/40), электростеклоподъемники передних окон, электроусилитель руля, регулируемая по высоте рулевая колонка, а также многофункциональный бортовой компьютер. Полуавтоматический климат-контроль и аудиосистема предлагаются для версии Trust в качестве опций.

В топовой комплектации Dream автомобиль оснащается 15-дюймовыми легкосплавными колесными дисками. Также включены датчики света и дождя, навигационная система с 7-дюймовым сенсорным дисплеем, задние датчики парковки, боковые подушки безопасности и ветровое стекло с электрообогревом. Система навигации комплектуется картами России, Украины и Беларуси; регулярно обновляемые дорожные карты можно бес-

платно загрузить с официального сайта Datsun.

Двигатель четырехцилиндровый восьмиклапанный объемом 1,6 литра, развивающий максимальную мощность 87 л.с., на выбор предлагается 5-ступенчатая механическая и 4-ступенчатая автоматическая коробка передач производства JATCO, Япония.

Также компания объявила об открытии трех официальных дилерских центров, которые располагаются в Алматы, Астане и Актобе. В планах компании до конца марта 2016 года расширить количество дилерских центров до шести и уже в следующем году предложить специальные кредитные условия и финансовые программы казахстанским потребителям.

Стоимость автомобилей Datsun начинается от 1 950 000 тенге, на обе модели во всех комплектациях распространяется гарантия 3 года или 100 тыс. км пробега.



Новые рейсы
**АКТАУ –
КИЕВ**
И ДАЛЕЕ В ЕВРОПУ
от \$ 290

БРОНИРУЙТЕ
НА САЙТЕ FLYUIA.COM
И ЧЕРЕЗ АГЕНТСТВА ГОРОДА!

Международные
Авиалинии
Украины +7 (7292) 506760, 502968

МАУ

**ПРОДАЕТСЯ
ГОТОВЫЙ БИЗНЕС**

С ХОРОШЕЙ ДОХОДНОСТЬЮ, ОККУПАЕМОСТЬ ЧЕРЕЗ 4 ГОДА В МЕСЯЦЕВ.
НА ЛЕВОМ БЕРЕГУ В Г. АСТАНА.

НОВЫЙ ДЕЙСТВУЮЩИЙ АВТОЦЕНТР ПЛОЩАДЬЮ 2400 М2.
РАСПОЛОЖЕН НА ЗЕМЕЛЬНОМ УЧАСТКЕ 1,26 ГА.

С ГОТОВЫМ ДОГОВОРОМ АРЕНДЫ НА 10 ЛЕТ С УСЛОВИЯМИ
ИНДЕКСАЦИИ К КУРСУ ДОЛЛАРА. ИМЕЕТСЯ УЧАСТОК ДЛЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, К КОТОРОМУ ПОДВЕДЕННЫ
ВСЕ КОММУНИКАЦИИ

В ЦЕНУ ВКЛЮЧЕНА СТОИМОСТЬ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

ТЕЛЕФОН ДЛЯ СПРАВОК: +7 701 233 15 55