



Хостелы преодолели кризис легче люксовых отелей



Куда казахстанцам инвестировать американскую валюту?



В. Познер: «Цензура недопустима. Самоцензура отвратительна»

# КАПИТАЛ

№6  
(522)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 25 ФЕВРАЛЯ, 2016

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Ужин в темноте и другие эксперименты рестораторов

7  
страница

Бюджетный автомобиль Tesla уже не за горами

10  
страница

Ментальная арифметика: ум за разум или прорыв XXI века?

9  
страница

Месси снял проклятие Чеха, «Бавария» упустила победу

10  
страница

«Кайрат» и «Астана-Тулпар» сыграют в Кубке Еременко

11  
страница

Мы в сети  
kapital.kz



## Госсредства и китайские инвестиции помогут спасти экономику



Вероника Герман

Правительство Казахстана надеется на положительный рост экономики в этом году. Однако уже предостерегательно снизило прогноз по росту ВВП с 2,1% до 0,5%. Показатель в принципе достижимый, но другой вопрос – цена и условия этого роста.

«Мы утвердили новый прогноз социально-экономического развития страны на 2016 год. Предполагаются изменения следующих параметров: расчетный курс изменен с утвержденного ранее в ноябре месяце с 300 тенге до 360 тенге, меняем среднегодовую цену нефти – мы снижаем ее в соответствии с прогнозами международных финансовых организаций, инвестиционных банков с \$40 до \$30 за баррель», – сообщил на брифинге Ерболат Досаев, министр национальной экономики Казахстана. При этом, отметил он, правительство также меняет прогнозы, связанные с ростом экономики. «Если при \$40 рост ВВП предполагался 2,1%, мы предполагаем по консервативному сценарию в этом году при цене \$30 за баррель он составит 0,5%. Но мы все равно находимся в положительной зоне», – добавил министр.

Экономист Марат Каирленов считает, что власти стали более консервативно воспринимать ситуацию и нынешний кризис. При этом, подчеркнул он, 0,5% – вполне достижимый показатель. Основными драйверами для роста экономики, по его мнению, могут стать государственные инвестиции и инвестиции из Китая. «Этот прирост возможен за счет привлечения средств из Национального фонда, а также китайских инвестиций», – отметил экономист, добавив, что цена этого роста должна быть разумной.

Экономист отмечает, что в стране наблюдается экономический спад и отток капитала, хотя, подчеркнул он, власти продолжают проводить работу по улучшению инвестиционного климата. В номинальном выражении экономика будет ужиматься, поскольку цены на нефть и металлы снизились. В то же время, напомнил он, бесконечно экономика падать не может, поэтому она будет перестраиваться.

Всемирный банк считает, что рост ВВП Казахстана в 2016 году составит 1,1%. Азиатский банк развития подсчитал, что эта цифра в 2016 году вырастет до 3,3%. Международный валютный фонд прогнозирует показатель на уровне 2,2%. Standard&Poor's прогнозировало, что в 2016 году реальный ВВП РК вырастет на 2%. Вероятность пересмотра прогнозов в сторону снижения также не исключена, поскольку и само правительство в своих ожиданиях подошло более консервативно к цифрам на этот год.

Как и прогнозировали экономисты в интервью «Капитал.kz», что даже «заряженная» инвестициями экономика страны вряд ли пробьет отметку в 2,1%. Вячеслав Додонов, д.э.н., главный научный сотрудник КИСИ, отмечал, что основным вызовом традиционно является падение нефтяных цен, а также их сохранение на низком уровне. «Я думаю, что экономический рост в этом году останется подавленным, вполне вероятны его отрицательные значения в отдельных кварталах первого

полугодия, а по итогам года он будет, на мой взгляд, около нуля», – отметил экономист.

Впрочем, Мурат Темирханов, член правления Halyk Finance, считает, что при дальнейшем снижении цен на нефть мы очень быстро войдем в рецессию. «Не могу утверждать, но по ощущениям мы уже вошли в нее. Определенные цифры государственной статистики, к сожалению, вызывают недоверие», – отметил он.

В борьбе с экономической турбулентностью и новой реальностью правительство поставило задачу разработать стратегический план развития Казахстана до 2025 года. Это также озвучил министр национальной экономики. «Работа предварительная будет завершена к середине года, в ней будут отражены новые тенденции и новые направления развития экономики Казахстана», – подчеркнул Ерболат Досаев. Глава министерства согласен с тем, что «казахстанская экономика входит в новую фазу развития и новую реальность, и в целом и правительство, и Нацбанк перестраивают свою среднесрочную и долгосрочную политику».

«Мы считаем, что прогноз развития мировой экономики связан с ценами на сырьевые материалы, он будет достаточно консервативен и пессимистичен, я считаю. До 5 лет будет перестраиваться мировая экономика, потому что классический принцип экономики «спрос и предложение» пересматривается», – отметил министр. Кстати, в ближайшее время он пообещал завершить ревизию госпрограмм индустриально-инновационного развития. По его словам, планы, которые закладывали два-три года назад, были более амбициозными и желаемыми, но сейчас правительство соотносит их с теми деньгами, которые есть на сегодняшний день.

Цифра номера

70%

превышает  
доля  
нефти в  
казахстанском  
экспорте

Подробнее [Стр. 2]

Спикер номера

Александр  
Комаров,

главный  
исполнительный  
директор  
Beeline  
Казахстан

Подробнее [Стр. 6]

Цитата номера

«Отговорка,  
что все ниши  
заняты,  
ввергает меня,  
простите,  
в бешенство»,

– Яна Исакова,  
Ассоциация Семейного  
Бизнеса Казахстана

Подробнее [Стр. 4]

Спорт

Казахстанские  
боксеры  
намерены  
побороться за  
максимальное  
количество  
олимпийских  
лицензий

Подробнее [Стр. 11]

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

В ПАРИЖ  
СО СВОЕЙ ПОЛОВИНКОЙ

«Эйр Астана» приглашает влюбленных отправиться в романтическое путешествие во Францию. Спешите приобрести билет в Париж до 29 февраля и получите второй билет бесплатно.\*

\*не включая аэропортовые и прочие сборы.

air astana



airastana.com

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

3 МЛРД ТЕНГЕ ДЛЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Фонд «Даму» и акимат Алматинской области подписали меморандум на общую сумму 3 млрд тенге для поддержки малого и среднего бизнеса (МСБ). Так, для реализации программы регионального финансирования МСБ акимат Алматинской области выделит 1 млрд тенге, фонд «Даму» – 2 млрд тенге. Средства будут выделяться через банки второго уровня. «Программа не имеет отраслевых ограничений для районов Алматинской области. Целевое назначение кредита – на приобретение новых и модернизацию основных средств и пополнение оборотных средств предпринимателей. Максимальная сумма займа – 150 млн тенге. Ставка вознаграждения – 7% годовых. Срок кредита – до 84 месяцев с льготным периодом погашения основного долга – не более 24 месяцев, по погашению вознаграждения – не более 12 месяцев», – указывается в сообщении. Кроме того, как уточнили в фонде, предприниматели, получившие финансирование в рамках данной программы, имеют право подать заявку на участие в «Единой программе поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса – 2020», а также на другие программы «Даму» для получения гарантии фонда. «Программа регионального финансирования малого и среднего бизнеса через банки второго уровня хорошо себя зарекомендовала в Астане и Алматы. К примеру, в Астане нами совместно со столичным акиматом реализуется программа Astana ZhasStart», – отметил председатель правления фонда «Даму» Каныш Тулеушин. По его словам, на сегодня молодым, начинающим предпринимателям столицы уже выдано на льготных условиях 227 млн тенге на 15 проектов со ставкой вознаграждения 7% годовых. На одобрении в банках находится еще 30 проектов на сумму 440 млн тенге, на рассмотрении 17 проектов на 317,5 млн тенге. «С акиматом Алматы мы реализуем программу «Жибек Жолы» на общую сумму 4 млрд тенге. Сегодня уже профинансировано 59 проектов на сумму 3,093 млрд тенге. Алматинские предприниматели с большим интересом участвуют в «Жибек Жолы» и обращаются к нам с просьбой продлить программу и выделить дополнительные средства, так как спрос предпринимателей на льготное финансирование превышает предложение», – отметил глава фонда «Даму». Сейчас в банках одобрено и рассматривается 27 проектов на сумму более 1,5 млрд тенге. (Пресс-служба фонда «Даму»)

КАДРОВЫЕ  
ПЕРЕСТАНОВКИ  
И НАЗНАЧЕНИЯ

## АЙДАРБЕК БАЙЖАНОВ

+ избран членом правления АО «КазТрансГаз Аймак»

## АКИЛБАЙ САПАРОВ

- досрочно прекратил полномочия члена правления АО «КазТрансГаз Аймак»

## АМАНБЕК КУЛЬЧИКОВ

+ назначен исполнительным директором профессионального спортивного клуба «Астана»

БЕРИК БЕЙСЕНГАЛИЕВ,  
УЗАКБАЙ КАРАБАЛИН

+ избраны членами совета директоров АО «Национальная компания «КазМунайГаз»

## БОЛАТ ПАЛЫМБЕТОВ

+ назначен уполномоченным по защите прав предпринимателей Казахстана

## ДАБЫР МЕДЕТБЕКОВ

+ назначен заместителем председателя правления АО «ЕНПФ»

## ДАУРЕН МУРАТБЕКОВ

+ назначен уполномоченным по этике Министерства национальной экономики РК

## ЕРЖАН ТАДЖИЯКОВ

+ переведен на должность первого заместителя председателя правления – члена правления АО «Цеснабанк»

ЕРКЕН АЙМУРЗАЕВ,  
МУРАТ МУКАШЕВ

+ избраны членами правления АО «КазТрансОйл»

## ЕРЛАН ЖАЙЛАУБАЙ

+ назначен уполномоченным по этике акимата Алматы

# Владимир Познер: «Цензура недопустима. Самоцензура отвратительна»

Эксклюзивное интервью известного телеведущего и тележурналиста

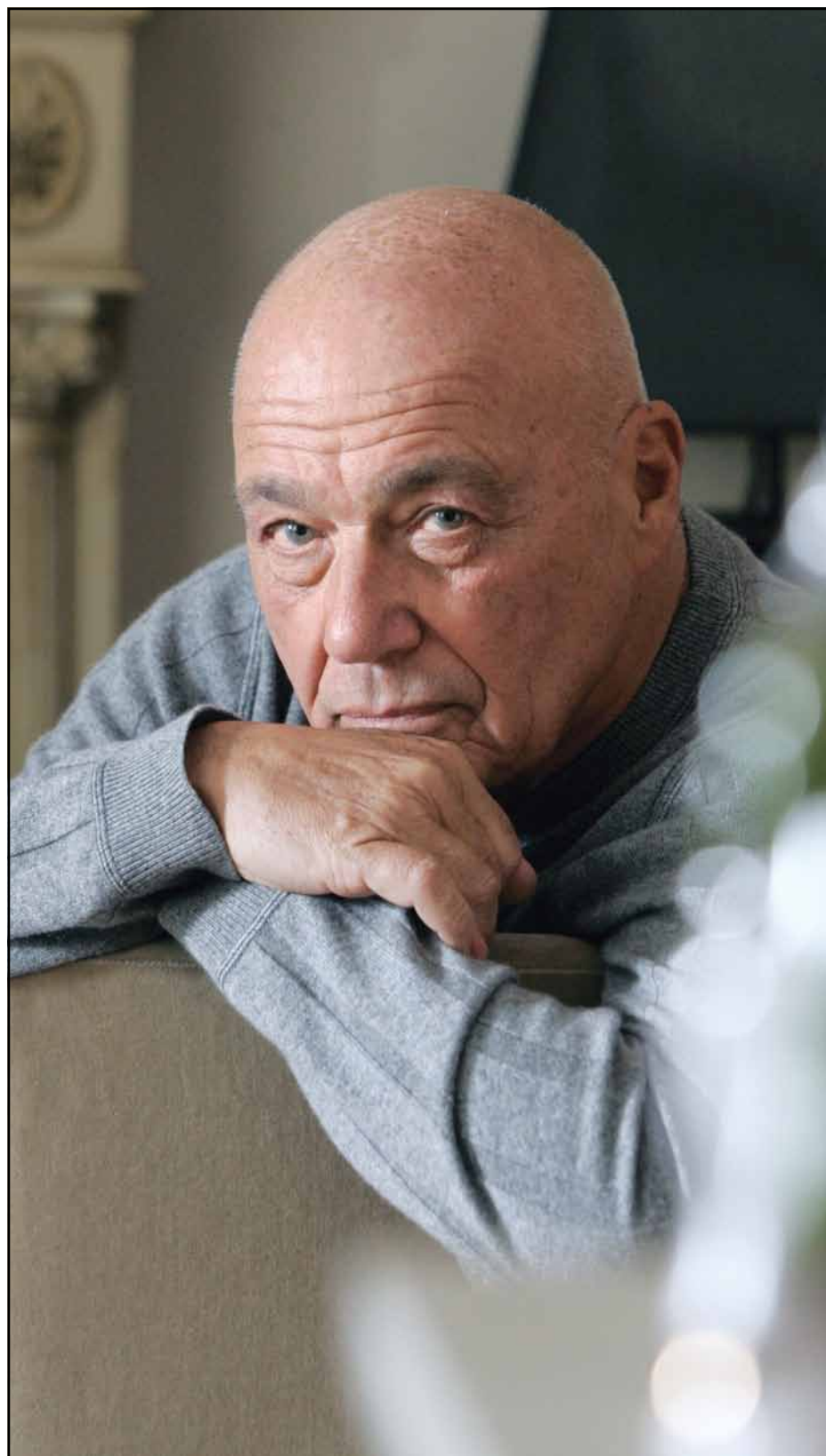
Ольга Фоминских

Казахстанские журналисты все чаще спорят о том, что такое профессиональная этика, должна ли у каждого из нас быть самоцензура? То ли из-за высокой конкуренции на рынке, то ли в борьбе за очередными рекламными бюджетами, то ли из-за собственных амбиций взаимные обвинения и поиск ошибочной информации друг у друга стали для многих нормой. Недавняя история с обвинением главы Союза журналистов РК Сейтказы Матаева показала, что журналисты все-таки могут сплотиться: подписав под обращением с призывом к проведению открытого расследования поставили сотни наших коллег. В целом же каждый день на рынке лишь разобщенность и упреки. И это все на фоне того, что профессию во многом вытесняют так называемые «гражданские журналисты». Мы обратились к известному и авторитетному тележурналисту Владимиру Познеру с просьбой рассказать, что он думает об этом.

- Владимир Владимирович, сегодня наблюдается такая тенденция, что блогеры, или так называемая «гражданская журналистика», вытесняют журналистов на информационном пространстве. Вы считаете, это нормальный процесс?

- Что касается «гражданских журналистов», то они, на мой взгляд, более всего похожи на народную самодеятельность. Много лет тому назад министр культуры СССР Екатерина Алексеевна Фурцева собрала у себя видных деятелей советского искусства, чтобы сказать им, в частности, что будущее – не за профессиональными актерами, режиссерами и так далее, а за народной самодеятельностью. Когда она закончила свою речь, выдающийся актер, народный артист СССР Борис Ливанов встал и спросил: «Екатерина Алексеевна, если у вас будут проблемы по женской части, вы пойдете к профессиональному гинекологу или к «народному»?». Скандал был жуткий. Но в самом деле разве блогер – журналист? Разве он несет хоть какую-то ответственность за то, что пишет? Разве он обязан проверять точность так называемых «фактов», которые он приводит? Блогер вообще не журналист, а личность, в той или иной степени обладающая некоторыми способностями, которая более или менее хлестко излагает свое мнение по вопросам, в которых, как ей кажется, она разбирается.

Беда журналистики в России – да, думаю, в Казахстане тоже – в том, что журналисты в своем большинстве превратились в обслуживающий персонал власти, той или иной партии, поэтому они, строго говоря, перестали быть журналистами. Нет ничего удивительного в том, что их могут заменить блогеры, но заменяют-то они не



журналистику, а тех, кто предал свою профессию.

- Недавно некоторые казахстанские СМИ опубликовали фотографию трупа парня, которого несколько дней разскивала вся страна. Эта публикация разделила журналистское сообщество на два лагеря: одни активно критиковали тех, кто разместил фото на своих сайтах, другие же считают, что это нормально и мораль здесь ни при чем...

- Профессиональная этика – это всегда дело личное. То, что один считает неэтичным, другой считает нормальным. Когда самолеты врезались в здания Всемирного торгового центра 11 сентября 2001 года, главные американские телесети (ABC, CBS, NBC) договорились не показывать, как люди выбрасываются из окон. Почему? Потому что это не дает никакой реальной информации, а лишь играет на эмоциях, и это не этично.

- По вашему мнению, нужен ли в таком случае кодекс журналиста?

- Во многих странах у каждого СМИ есть свои правила, свой этический кодекс, и каждый сотрудник, подписав его, берет на себя обязанность соблюдать его и быть увлеченным в случае нарушения этой договоренности.

- Самоцензура: должна ли она быть или цензура в любом случае недопустима?

- Цензура недопустима. Самоцензура отвратительна, потому что она основана на страхе, на шкурных соображениях. В отличие от ответственности, которой журналист ОБЯЗАН руководствоваться, понимая при этом, что он несет ответственность ТОЛЬКО перед своей аудиторией, а не перед государством, президентом, партией и прочее и прочее.

- Еще один спорный вопрос: имеет ли журналист право на отражение в публикации своего мнения или он должен отражать только сухие факты?

- Давайте определимся с терминологией: кто такой журналист? На мой взгляд, это человек, долг которого донести до своей аудитории МАКСИМУМ информации объективно (насколько он может, ведь все мы субъективны, речь идет о стараниях, стремлении) и честно (мы можем заблуждаться, но прекрасно знаем, когда врем или говорим полуправду). Журналист, если принять такое определение, не высказывает своего мнения, он дает читателю, слушателю, зрителю возможность выработать собственное мнение, предоставив ему ПОЛНУЮ (насколько возможно) информацию. Комментарии, обозреватели, эксперты – это, на мой взгляд, не журналисты.

# Свободный тенге в плену у нефти

Елена Тумашова

Курсы национальных валют в странах, в которых центральный банк придерживается политики гибкого обменного курса, испытывают максимальное влияние мировых цен на нефть. В то же время национальные валюты стран, в которых финансовый регулятор удерживает курс с помощью интервенций, испытывают минимальное воздействие стоимости нефти. К такому выводу пришли аналитики компании EXNESS по итогам исследования данных – стоимости Brent и котировок валютной пары – за 2000-2015 годы.

В мае прошлого года, когда проводилось это исследование, тенге еще не был отпущен в свободное плавание, поэтому

попал в число тех валют, которые испытывали минимальное воздействие нефтяных котировок. В августе прошлого года Нацбанк отпустил тенге в свободное плавание. Тенге с уровня 187-188, на котором он находился до этого события, упал практически к 384 тенге за доллар в январе этого года. Официальный прогноз Нацбанка на четверг, 25 февраля, – 348,96. В то же время средняя стоимость Brent в августе 2015 года составила \$48,21 за баррель, на торгах в среду, 24 февраля, превысила отметку \$33 за баррель.

«В Казахстане, где нет «нормально функционирующей валютной биржи», Национальный банк ориентируется на два фактора – стоимость нефти и курс рубля по отношению к доллару США, так как в России более или менее развит ва-

лютный рынок, а экономики двух стран схожи», – рассказывает Галим Хусанов, генеральный директор BRB INVEST. Тем не менее основными прямыми факторами, влияющими на курс, являются сальдо платежного баланса и дефицит бюджета, оба фактора достаточно сильно зависят от цен на нефть. «В странах, где курсообразование свободное, цена на нефть имеет различное влияние, в зависимости от доли нефтяного сектора в экономике и в структуре экспорта. Чем выше доля, тем выше зависимость», – говорит эксперт.

Отметим, что доля нефти в казахстанском экспорте превышает 70%.

В декабре прошлого года председатель Национального банка Данияр Акишев говорил о том, что зависимость

курса тенге от колебания мировых цен на нефть «не может быть прямо пропорциональной и абсолютно одномоментной». Причина – действует множество объективных факторов: доля нефти и газа в объеме казахстанского экспорта не достигает 100%, существуют временные лаги, цена на нефть измеряется через фьючерсы.

«Глава Национального банка прав, говоря о том, что изменения курса не должны быть прямо пропорциональным изменению цен на нефть», – говорит Олжас Байдильдин, независимый аналитик в нефтегазовой сфере. По его словам, колебания курса сейчас в большей степени связаны со спекулятивными торгами, нежели с фундаментальными факторами. «Многие комментаторы и эксперты запутались, объясняя колебания тенге. Ведь для Нацбанка и государства в целом важна не столько цена на нефть, сколько поддержание коридора инфляции и государственный бюджет», – поясняет спикер. Обновленный прогноз социально-экономического развития страны, напоминает он, ориентирован на средне-годовой курс 360 тенге за доллар (повышен с ноябрьского прогноза в 300 тенге за доллар, – ред.) и цену на нефть \$30 за баррель (снижена с прописанных ранее \$40 за баррель, – ред.).

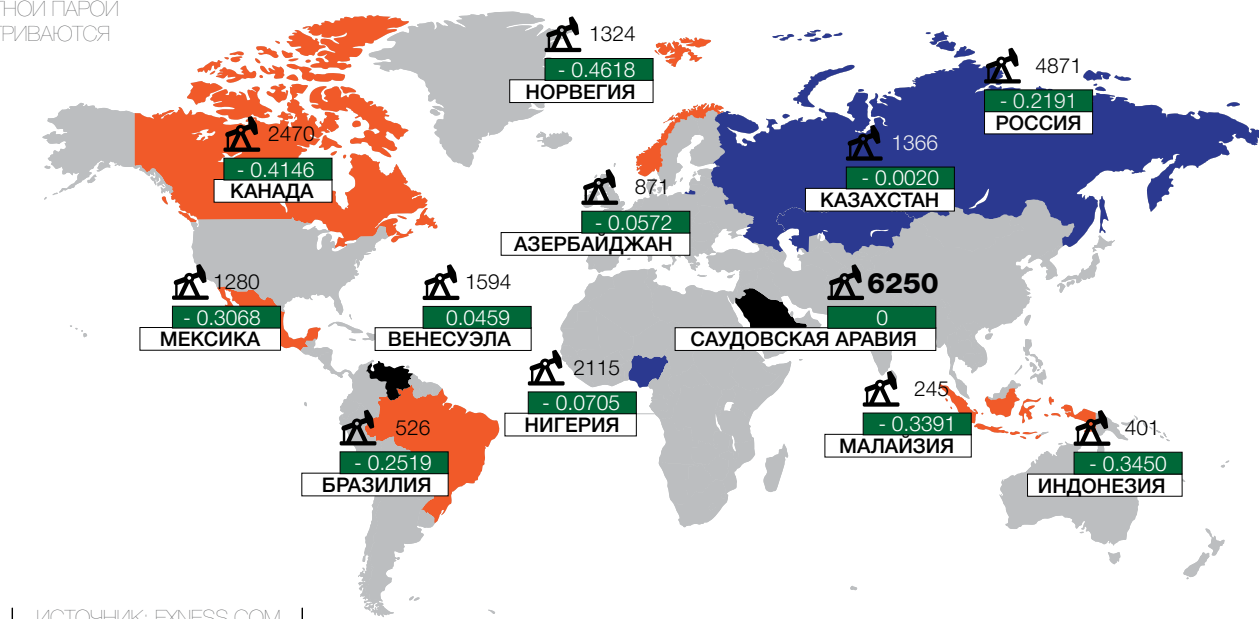
■ УПРАВЛЯЕМОЕ ПЛАВАНИЕ ■ ФИКСИРОВАННЫЙ КУРС ■ ГИБКИЙ КУРС

-0,2470 КОЭФИЦИЕНТ КОРРЕЛЯЦИИ МЕЖДУ ВАЛЮТНОЙ ПАРОЙ И НЕФТЬЮ НА ВЫБОРКЕ 2000-2015 (РАССМАТРИВАЮТСЯ МЕСЯЧНЫЕ ДОХОДНОСТИ ЦЕН ЗАКРЫТИЯ)

1280 ЭКСПОРТ СЫРОЙ НЕФТИ ВКЛЮЧАЯ ПРОМЫСЛОВЫЙ КОНДЕНСАТ (ТЫС. БАРРЕЛЕЙ В ДЕНЬ) ПО ДАННЫМ НА 2012 ГОД

НАИБОЛЕЕ СИЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ В СТРАНАХ, ДЛЯ КОТОРЫХ ХАРАКТЕРЕН ГИБКИЙ ВАЛЮТНЫЙ КУРС – ТО ЕСТЬ ОНИ МИНИМАЛЬНО КОНТРОЛИРУЮТСЯ ЦЕНТРОБАНКАМИ  
CAD, MYR, NOK, MXN, BRL, IDR, RUR.

МИНИМАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ В СТРАНАХ, ГДЕ КУРСЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ВАЛЮТ СЛАЖИВАЮТСЯ ИНТЕРВЕНЦИЯМИ ЦЕНТРОБАНКОВ  
SAR, NGN, VEF, KZT, QAR, AZN.



ИСТОЧНИК: EXNESS.COM |

# Цирк закончился, а доллары остались

## Куда инвестировать американскую валюту?

Вероника Герман

**П**овышение ставки ФРС в декабре прошлого года привело к укреплению доллара и как следствие к снижению тенге на 15%, следующее увеличение ставки может вывести курс доллара к тенге на новые исторические максимумы. О том, куда можно инвестировать свои сбережения, в интервью «Капитал.kz» рассказал Илья Кариков, директор аналитического центра компании Capital Expert Kazakhstan.

**- Илья, начнем с самого острого вопроса: куда сегодня стоит инвестировать свои сбережения?**

- Судя по тому, что объем депозитов в иностранной валюте составляет порядка 80%, казахстанцы финансово грамотно подошли к своим сбережениям. Сыграли свою роль и девальвационные ожидания. Сегодня доля таких депозитов высока, несмотря на «новую» ставку по вкладам в инвальной в 2%.

В свете того, что люди не хотят конвертировать доллары в тенге, интересным могло бы стать инвестирование в американские фондовые рынки. Почему? Во-первых, в США самый развитый фондовый рынок и, во-вторых, здесь торгуются все крупнейшие мировые компании. Да, риски немного выше, но и доходность выше. Хотя, если говорить о рисках, то методов их снижения достаточно – диверсификация, хеджирование, грамотно выставленный уровень Стоп-лосс. Если выбрать правильного партнера, можно зарабатывать в среднем от 7% до 9% в месяц. Собственно по этому мы и предлагаем своим клиентам



Capital Expert Kazakhstan – ведущий игрок на рынке консалтинговых услуг в Казахстане. Основная задача компании – дать возможность клиентам работать с лучшими мировыми брокерскими домами и торговыми площадками, всегда быть в курсе последних новостей валютного, фондового и сырьевых рынков и успешно работать с ними, приумножая свой капитал и повышая свою финансовую грамотность.

выход именно на американский фондовый рынок.

**- Вы затронули вопрос девальвации тенге, каковы ваши ожидания по курсу тенге?**

- Мы, как граждане Казахстана, хотели бы, чтобы один тенге стоил один доллар... Но думать о том, что с курсом будет хорошо, не приходится. По нашим ожиданиям, курс доллара будет расти даже

при \$50 за баррель. Возможно, краткосрочно курс и приблизится к отметке в 280-300 тенге за доллар, но в долгосрочном плане, если будет хоть одно повышение ставки ФРС, мы увидим новые исторические рекорды – выше 400 тенге.

**- Вы считаете, что ставка ФРС может быть повышена?**

- В течение последних 9 лет она сохранялась на прежнем уровне, но в декабре прошлого года была повышена на 0,25%. После этого курс доллара вырос на 15%. К тому же за последние пару месяцев настроения очень сильно поменялись. Даже председатель ФРС Джанет Йеллен отметила снижение деловой активности, замедление темпов роста экономики США и рост волатильности на финансовых рынках.

**- Уже в марте?**

- Нет, вероятность повышения в марте составляет от 0% до 5%. Но в течение года, вероятно, мы сможем наблюдать увеличение один или два раза. Именно тогда мы и увидим новые исторические максимумы курса доллара к тенге. Факторов для повышения ставки несколько, первый – улучшение на рынке труда. По последним данным, уровень безработицы в США находится на минимальных значениях с 2008 года, 4,9%. Второй – рост заработной платы на 0,5%.

**- Но ведь некоторые эксперты отмечают признаки рецессии в Штатах?**

- Мы пока таких признаков не видим, пусть и низкие темпы развития экономики, но они есть. Согласно январской статистике по ВВП США (квартал к кварталу), прирост составил 0,7%, это крайне

низкая цифра, но в любом случае выше нуля. Хотя этот показатель еще несколько месяцев назад составлял 2%. Однако мы думаем, что Вашингтон справится с этой ситуацией.

**- Как в этом свете выглядит экономика Поднебесной?**

- Весь январь Китай очень сильно падал, аналогичный спад наблюдался в августе 2015 года. По последним данным, ВВП страны вырос всего на 6,9%, это минимальное значение за последние 25 лет. Но на фоне Штатов это, конечно, значительный рост. Стоит отдать должное и властям Китая, которые предпринимают ряд попыток оживить экономику, например, они девальвировали юань. Сейчас попытки применения других мер стимулирования, так называемого количественного смягчения. Если Китай продолжит демонстрировать темпы снижения роста экономики, это нанесет серьезный удар по Казахстану и России.

**- Как раз две страны, которые и так испытывают трудности из-за нефтяной зависимости... Что будет с ценами на черное золото?**

- На прошлой неделе Россия заключила соглашение с несколькими странами, входящими в ОПЕК, о заморозке добычи нефти на уровне 11 января, что может привести к некой балансировке цен. Это маленький шаг, но большое достижение. Наши ожидания \$45-50 за баррель во второй половине года. Если будет просадка по нефти, а это легко допустить, если один из участников нарушит соглашение, то цена может опуститься на много ниже \$26, а значит, рынок просядет еще больше, чем мы наблюдали в январе.

# Лимит стремится к нулю

## Беларусь в разы сократила лимиты беспошлинного ввоза товаров и получения посылок из-за рубежа

Ольга Примак

**В** Евразийской экономической комиссии с подачи России уже давно обсуждают вопрос о снижении беспошлинного таможенного лимита на получение товаров в международных посылках.

Так, Москва предлагает ввести сбор 10-15 евро за посылки дороже 22 евро и тяжелее 1 кг, а также 30-процентную пошлину на отправления дороже 150 евро и тяжелее 10 кг. Однако принятие решения тормозится, не в последнюю очередь из-за протеста Казахстана.

Последний раз россияне к теме возвращались в декабре. Заместитель руководителя Федеральной таможенной службы РФ Татьяна Голендева допустила одностороннее изменение нормы ввоза в случае, если не удастся согласовать снижение в ЕАЭС.

Пока в России и в Казахстане думают, в Беларуси уже все сделали. Указом президента Лукашенко №40 месячная норма беспошлинного получения товара в международной посылке снижена до 22 евро и 10 кг. Лимит беспошлинного провоза товаров для личного пользования в багаже для лиц, пересекающих границу ЕАЭС чаще 1 раза в три месяца, сокращен до 300 евро и 200 кг. Документ вступает в силу с 14 апреля 2016 года.

**Шопинг на 22 евро**

Вообще-то лимиты на беспошлинный ввоз товаров на таможенную территорию Таможенного союза установлены одни на все страны ЕАЭС – Соглашением о порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу Таможенного союза и совершения таможенных операций, связанных с их выпуском, от 18 июня 2010 года, а точнее Приложением 3 к этому документу. В нем записано, что в сопровождаемом или несопровождаемом багаже можно ввозить до 50 кг вещей общей стоимостью до 1500 евро. В международных посылках можно раз в месяц ввозить товары весом до 31 кг и общей стоимостью до 1000 евро.

Превышать эти нормы не может ни одно государство, подписавшее Соглашение. Однако накладывать дополнительные ограничения на перемещение товаров через свой участок таможенной границы страны-участницы ЕАЭС право имеет.

Этим правом Беларусь воспользовалась с самого начала. До середины 2014 года в стране действовало собственное ограничение на международные посылки – 120 евро, в июле 2014 года его увеличили до 200 евро. Для сравнения: в Казахстане и в России все это время позволялось раз в месяц получать зарубежную посылку стоимостью до 1000 евро – в соответствии с Соглашением ТС.

Несмотря на мизерные нормы, таможня и почта в Беларуси жаловались на неустанный рост почтовых отправок: дескать, граждане в интернете не просто совершают покупки для себя, а делают бизнес. По данным Государственного таможенного комитета РБ, за последние три года объем ввезенных в Беларусь международных почтовых отправлений увеличился более чем в шесть раз: в 2013-м было 1,9 млн, в 2014-м – 6,3 млн, в 2015-м – 11,8 млн. Причем около 250 тысяч граждан получают от 10 до 100 посылок в год.

Кризис толкнул конец такому течению дел. Бедственное положение в экономике заставило принять меры не только против нелегальной коммерции, но и просто против лишней валютных трат граждан. Извечный лозунг государства «купляйше беларускае» сегодня можно перефразировать так: купил импортную шмотку – залез в карман отечественному легпрому.



Таким образом, с 14 апреля беспошлинный лимит для международных посылок будет в Беларуси в 10 раз меньше по весу и в 45 раз меньше по стоимости, чем в России и в Казахстане. Если таможенники решат, что содержимое посылки стоит больше 22 евро либо весит больше 10 кг, получателя обяжут заплатить пошлину – 30% стоимости товара, но не меньше 4 евро за 1 кг. И неважно, что на 22 евро почти ничего нельзя купить. В этом и заключается смысл указа: отбить у граждан охоту тратить деньги за рубежом.

Впрочем, обходные пути уже найдены. На российских сайтах появились объявления о посреднических услугах: перенаправим вашу интернет-покупку в Беларусь с российского адреса. Ведь в РФ по-прежнему действует лимит в 1.000 евро, а таможенной границы между Россией и Беларусью нет. Цены за посредничество начинаются от 5 евро.

Так что вместо сокращения объемов интернет-шопинга эксперты прогнозируют изменение маршрута: посылки будут попадать в Беларусь через Москву и Смоленск. Собственно, в существовании этой лазейки и кроется причина, по которой Россия не хочет вводить ограничения на почтовые отправления единократно, без поддержки Казахстана. Как говорила в октябре прошлого года замглавы ФТС Татьяна Голендева в интервью «Ъ», такой шаг РФ приведет к перетокам товарных потоков в Казахстан.

**Идентифицируй багаж**

Несмотря на то, что из-за смехотворной суммы в 22 евро все внимание сейчас приковано к посылкам, настоящей проблемой может стать другая часть указа Лукашенко – о нормах провоза багажа для заядлых путешественников.

Для граждан, пересекающих границу ЕАЭС чаще одного раза в три месяца,

норма провоза товаров для личного пользования через белорусский участок таможенной границы снижается с 50 кг и 1500 евро до соответственно 20 кг и 300 евро. Все, что выше этого лимита, товарами для личного пользования не считается и подлежит обложению пошлиной. Исключение составляет пересечение границы по воздуху. В этом случае действуют старые нормы.

Новые нормы для Беларуси, граничащей с тремя странами ЕС и Украиной, можно назвать драконовскими. Благодаря географическому положению страны граждане там путешествуют часто и охотно, так что под урезанный норматив упадут очень многие. Более того, попасть могут и россияне, и казахстанцы, и граждане других стран, если их угораздит пересекать внешнюю белорусскую границу на железнодорожном или автомобильном транспорте.

Пока беспошлинный лимит провоза багажа через белорусский участок границы ЕАЭС был таким же, как и на других ее участках, 50 кг и 1500 евро, как-то не возникал вопрос о том, что входит в эту норму – только ли результаты шопинга, или старые вещи тоже. Тем более не актуален он был для пассажиров, путешествующих общественным транспортом: больше 50 кг в чемоданах едва ли унесешь.

Тем не менее при пересечении границы на автомобиле неприятные инциденты случаются. Иногда таможенники просто вытаскивают из машины все вещи, включая термосы и бутерброды, грязную одежду и старые резиновые сапоги, ставят на весы и в случае перевеса требуют уплатить пошлину.

Дело в том, что обычный беспошлинный лимит ввозимых товаров – 50 кг и 1500 евро – распространяется на все приобретенное за рубежом, а по-

ношенное оно или нет, значения не имеет. В то же время в этот лимит не включаются личные вещи, которые путешествуют с человеком из дома за рубеж и обратно. Но при малейшем подозрении вас попросят подтвердить их происхождение. Чтобы наверняка доказать, что эта навороченная фотокамера в вашем рюкзаке не куплена только что за баснословные деньги, а возвращается домой, ее надо идентифицировать, а для этого задекларировать при выезде.

Как будет работать правило идентификации в случае с заядлыми путешественниками, норма для которых снижается в 2,5 раза в весе и в 5 раз в деньгах, до конца не совсем понятно. Как разъясняет белорусская таможня, в усеченный лимит все же не будут включать старые вещи, которые вы возвращаете домой, и декларировать их при выезде не придется. «Вы представьте, как это можно каждую пару обуви, кофту, юбку, брюки идентифицировать», – вызывают к здравому смыслу таможенники.

Однако если с грязными носками в чемодане все более-менее понятно, то с ноутбуками, смартфонами и прочей дорогой электроникой следует быть настороже. Если уж при нынешних либеральных нормах беспрошльного провоза вещей без привычки к частоте перемещения у таможенников возникают вопросы к идентификации содержимого багажа, то почему бы после 14 апреля не придираться к плану пассажира, часто пересекающего границу? Или к дорожному пальто, надеть ли его по погоде? Или к полному флакону духов?

«Да, если вы за границу будете ездить чаще 1 раза в три месяца, тогда надо думать про 20 кг и 300 евро», – подтверждают эти опасения белорусские таможенники.

## ОТМЕНА ШЕНГЕНА ДОРОГО ОБОЙДЕТСЯ ГЕРМАНИИ

Отказ от Шенгенской зоны и продолжительный возврат к пограничному контролю внутри Европейского союза приведут к сильному подрыву экономического роста во всей Европе, свидетельствуют результаты исследования консалтинговой фирмы Prognos AG, проведенного по заказу фонда Бертельсмана. Только в Германии потери могут составить от 77 млрд евро до 235 млрд евро. «Если внутри Европы вновь опустятся шлагбаумы, то и без того слабый экономический рост в регионе окажется под еще более мощным давлением. В конечном счете расплачиваться будут все», – полагает председатель правления фонда Арт де Геус. Он предупредил, что возврат к пограничному контролю внутри ЕС приведет к резкому увеличению расходов и цен, что негативно отразится на росте европейской экономики. Даже при оптимистическом сценарии, при котором стоимость товаров, импортируемых из других европейских стран – членов Шенгенской зоны, повысится всего на 1%, суммарные потери ВВП во всем Евросоюзе составят в течение ближайшего десятилетия 470 млрд евро. При пессимистичном сценарии, предусматривающем рост импортных цен на 3%, потери ВВП в Германии составят 235 млрд евро, во Франции – 244 млрд евро, а во всем Евросоюзе – 1,4 трлн евро, сообщает Deutsche Welle. В своих расчетах авторы исследования опираются на потери во времени, вызванные простоями на пограничных КПП. Более длительный срок ожидания означает для предприятий более высокие расходы на персонал. Кроме того, придется наращивать запасы товаров на складах, поскольку доставка по принципу «точно в срок» гарантировать уже не удастся, поясняют эксперты. (interfax.kz)

## В ТУРЦИИ ПОДДЕРЖАТ ТУРОСТРАСЛЬ

Власти Турции опубликовали план, который нацелен на поддержку туристического сектора страны. Для этого Анкара готова выделить \$87 млн. Об этом заявил премьер-министр страны Ахмет Давутоглу на пресс-конференции по вопросам действий в туристическом секторе, передает Reuters. Власти страны также могут при необходимости реструктурировать долги туристических компаний. Как отмечает агентство, туристический сектор Турции пострадал в том числе из-за напряженных отношений с Россией и «внутренней незащищенности». Как пишет Reuters, Давутоглу выразил надежду, что количество российских туристов не будет сокращаться, несмотря на ухудшение отношений между странами. Он отметил, что туристы из России продолжают приезжать в страну. Как ранее сообщил РБК, популярный турецкий курорт Анталья столкнулся с сокращением турпотока из России на 18%. Для увеличения популярности региона в мире на курорте планируется проводить концерты поп-звезд и выделить \$500 млн на пиар. 28 ноября президент России Владимир Путин подписал указ о санкциях в отношении Турции. В документе в том числе содержится требование к туроператорам воздерживаться от продажи путевок в Турцию. (rbc.ru)

## США И РОССИЯ – КРУПНЕЙШИЕ ЭКСПОРТЕРЫ ОРУЖИЯ

США и Россия в 2011-2015 годах сохранили свои позиции крупнейшими экспортерами оружия. Об этом говорится в ежегодном докладе Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI) о мировой торговле оружием Yearbook 2016, опубликованном в понедельник, 22 февраля. Как отмечается в докладе, объем торговли оружием за 2011-2015 годы вырос по сравнению с предыдущей пятилеткой на 14%. Лидером по экспорту вооружений остались США, второе место заняла Россия, при этом на эти две страны пришлось 58% всего объема торговли оружием. Кроме того, в пятерку крупнейших экспортеров вошли Китай, Франция и Германия. На долю США в 2011-2015 годах пришлось 33% общего объема военного экспорта, при этом продажи американского оружия выросли на 27%. Россия за 2011-2015 годы увеличила свой экспорт на 28%, сохранив свою долю на глобальном рынке в 25%. В то же время в 2014 и 2015 годах объемы продаж сократились, вернувшись на уровень 2006-2010 годов. Крупнейшими импортерами вооружений в Азиатско-Тихоокеанском регионе, по данным SIPRI, были Индия (14% от общего объема) и Китай (4,7%). (lenta.ru)

## СПИСОК БЕЗВИЗОВЫХ СТРАН ДЛЯ ГРАЖДАН РК РАСШИРИЛСЯ

Казахстан наряду с Беларусью и Грузией занял 71-е место в ежегодном рейтинге Henley & Partners Visa Restrictions Index. Исследование охватывает более 200 стран и ранжирует их по количеству государств безвизового въезда. Отметим, что в этом году Казахстан улучшил свои позиции в рейтинге, поднявшись на одну строчку за счет отмены виз с двумя государствами. Таким образом сейчас соотечественники могут свободно посетить 67 из 218 стран мира. Первое место заняла Германия, для граждан которой доступен безвизовый въезд в 177 стран. На втором месте – Швеция с 176 странами. Третье место разделили пять государств – Финляндия, Франция, Испания, Италия и Великобритания (175 стран). Россия занимает 48-е место в рейтинге (105 безвизовых стран), Украина на десять строчек ниже (81 страна). Последние места в таблице у Пакистана, Ирака и Афганистана. Индекс визовых ограничений издается с 2006 года компанией Henley & Partners в сотрудничестве с Международной ассоциацией воздушного транспорта (IATA). (Соб. инф.)

# Яна Исакова: «Клановость в бизнесе – это хорошо»

## Чему семейным компаниям в Казахстане нужно учиться?

Елена Тумашова

Во всем мире отношение к семейным компаниям иное, чем на постсоветском пространстве. Личная ответственность и репутация – это то, чему доверяют. Предприниматели, создающие семейную компанию, готовы пожертвовать сиюминутной выгодой и сверхприбылями для осознания того, что станет реальным ресурсом для детей. Как правило, горизонт планирования – минимум одно поколение. Репутация и долгосрочность – наиболее сильные аргументы всех семейных компаний мира. В Казахстане компаний, основанных семьями, немало и даже есть такие, где работает уже второе поколение. Многие из них начинают осознавать себя именно как семейный бизнес – с соответствующей философией и отношением к делу. Вместе с тем традиции семейного предпринимательства нам еще предстоит формировать (в чем, впрочем, у Казахстана преимущество, поскольку есть шанс начать все с нуля, опираясь на лучший мировой опыт). Об этом наша беседа с Яной Исаковой, председателем координационного совета Ассоциации Семейного Бизнеса Казахстана.

– «Семейный бизнес» – когда слышишь это словосочетание, воображение рисует картинку: закрытая система, бесконечные родственники, кланы. И в то же время можно представить маленький «уютный» бизнес, домашнюю выпечку, что-то сделанное своими руками. Какой вариант верен?

– Оба определения верны. И я не думаю, что клановость – это плохо. Не с точки зрения сотрудников, к достоинству которых только и можно отнести наличие родственных отношений. А с точки зрения эмоционального наполнения бизнеса. Почувствуйте разницу двух определений. Когда я говорю: «У меня компания МСБ» – это ни о чем. И когда я говорю: «У меня семейный бизнес» – сразу возникает другое отношение. Эмоционально другое. Я словно говорю своему клиенту: «Я не могу предложить вам плохой товар или услугу, потому что подведу самых близких и дорогих людей – свою семью». Так что в бизнесе клановость – это большой плюс.

В Италии 85% бизнеса – это небольшие и большие семейные компании, в Японии – 90%. Причем, в Японии считается, что гораздо почетнее сделать характер, нежели закрыть семейную компанию. Есть такое понятие – «синдром сына-идиота». Суть в том, что когда кто-то из детей или родственников не может или не хочет продолжить семейное дело, владельцы бизнеса усynoвывают и удочеряют исполнительных, генеральных директоров, тех, кто показал свою состоятельность и профессионализм, тех, на кого можно положиться – взрослых людей, которым, бывает, и за 40, и за 50 лет. Они дают им свою фамилию с тем, чтобы клановость сохранялась. Очень многие компании пользуются этим, примеры – Siemens, Samsung. Такой специфической традиции в Казахстане нет, но у нас и бизнес молодой, ему чуть больше 20 лет. Отношения и традиции нам нужно создавать.

– Менталитет казахстанцев в этом сыграет роль?

– Однозначно. Семейные традиции у казахстанцев сильны. Я думаю, в бизнесе этим стоит пользоваться. Вообще у семейного бизнеса маркетинговая фора такая, что остальные «отдыхают». Там, где публичные компании будут добиваться доверия клиента, выстраивания отношений, вы можете сказать, что вы семейная компания, работаете с мужем или женой, с детьми – и все, сразу получаете бонусы. Я думаю, у семейного бизнеса в Казахстане серьезное и большое будущее. Естественно, на словах и эмоциях далеко не уедешь, поэтому качество продукции и сервис стоит поддерживать на соответствующем уровне, чтобы эту фору не растерять.

– Все-таки в Казахстане родственные связи на работе – это тема для анекдотов...

– Согласно, у нас считается, что с родственниками работать нельзя, это плохо заканчивается, отношения в семье рушатся. Все это идет от того, что нет культуры создания и развития семейного бизнеса, нет предпринимательского профессионализма – грамотного юридического оформления и выстраивания личностных взаимоотношений с партнером. Мы не умеем вести бизнес с партнером, противоречия возникают с первыми зарплатами или убытками, тогда как договариваться нужно на берегу.

Отношения с родственниками, а также партнеры могут стать как инвесторами, так и наставниками, – это как раз то, чему семейный бизнес в Казахстане надо учиться: да, он семейный, но главное слово – «бизнес». Мы же не пиво идем пить, мы собираемся работать и зарабатывать деньги. А как мы будем зарабатывать, если брат ждет высокой зарплаты мгновенно, тетя дорабатывает до пенсии, потому что не смогла нигде устроиться, а жене нужен график работы 3-4 часа в день? Нужно разделять личное и профессиональное. Сын или дочь – это навсегда. Но насколько человек будет полезен для семейного бизнеса? Семейный бизнес всегда будет человечнее прочих, и в большинстве случаев найдется место и для того, кто не доработал до пенсии, и для молодого племянника-практиканта. Только эта «благотворительность» должна быть продуманной и не во вред компании.

Во всем мире в отличие от постсоветского пространства семейный бизнес весьма уважаем и почетен: быть владельцем или сотрудником семейной компании очень престижно. Расскажу вам такую историю. Девушка из Казахстана вышла замуж за итальянца, он был весьма успешным аудитором в компании «Большой четверки».

Спусти какое-то время молодые уезжают в Италию. Оказалось, у супруга серьезно заболел отец, и он как старший сын обязан взять на себя руководство семейным биз-



несом – винодельней. Он оставил работу в солидной компании, чтобы выполнить свой долг. Это семейная традиция: получить образование, опыт работы, овладеть управленческими навыками, чтобы возглавить семейную компанию. А технические знания о производстве вина он получил на месте. Я считаю, это тот подход, который стоит формировать у семейного бизнеса в Казахстане.

– Значит, в семейном бизнесе ключевое – это не то, что в компании работают члены одной семьи, а то, что она передается по наследству?

– И это тоже. Могут сказать, что семейный бизнес – один из самых долгосрочных. С течением времени семейная компания может стать публичной, семья может потерять контроль над основным пакетом, но в любом случае это очень долгосрочные проекты. Procter & Gamble – публичная компания, но в течение долгого времени была в руках семьи. Adidas – публичный бизнес. Но, например, Mars до сих пор остается под управлением одной семьи, так же – Ford, Siemens, Samsung, Max Mara, LEGO и др.

Одна из самых серьезных проблем семейного предпринимательства – это правильная передача компании наследникам. Многие западные семейные предприниматели воспитывают своих детей в духе «делай как я»: дети воспринимают своих родителей как временных управленцев, у которых они должны научиться и перенять знания, поскольку знают, что бизнес перейдет им. Потом дети передадут компанию следующему поколению. Есть разные модели построения семейного бизнеса. Например, восточная – японская – больше ориентирована на эмоциональную составляющую, на формирование семейных традиций. Это пожизненный наем, изначально идет расчет на то, что дети или родственники будут работать в компании. И они должны пройти уровни от, условно говоря, сотрудника склада, до члена правления, то есть должны знать в компании все.

Немецкий вариант «очень математический» и процедурный, выверенный. Максимально просчитываются возможные варианты, члены семьи вовлекаются в семейный бизнес с прогнозированием образования, опыта работы и прочих вещей. Эта модель предполагает, что будущий сотрудник компании получит опыт работы в других структурах, в других компаниях и в свое время принесет эти знания в семейный бизнес.

– В Казахстане есть такие компании, в которых настало время передавать бизнес?

– У нас есть семейные компании, где уже сейчас работают два поколения. «Келет»: владельцы и создатели производственной компании – семья Папп. Сейчас там работает второе поколение и, судя по всему, третья. Многие семьи будут иметь отношение к этому бизнесу. «DD21» – семейная компания из Астаны, в которой подрастающее поколение очень активно включается в бизнес. Sophia Linsky – текстиль, спортивная одежда, женское белье, родители и дети работают вместе, компания названа именем дочери. Таких компаний немало. Особенно в регионах, где семейный бизнес – это не просто занятие, которое занимает время, а это именно то, что приносит доход и создает финансовую стабильность для семьи.

– Почему – особенно в регионах?

– Потому что фермерство – это семейный бизнес. Как правило, именно семьи в этой сфере работают достаточно эффективно. Ездить на работу из села в город как

минимум нецелесообразно. Тем, кто вырос в селе и имеет опыт работы с землей, сам бог велит заниматься фермерством вместе со своими близкими. К тому же отсутствие достаточного количества рабочих мест в регионах заставляет их создавать. У нас в ассоциации есть компания – фермерское хозяйство, в которой работает не только семья владельца, но и два соседних аула. В сельской местности семейный бизнес скорее не исключение, а норма.

– Семейных компаний в Казахстане становится больше? Вы как-то называете цифру 70%.

– Не меньше 70% точно. Но это и понятно. Семейных компаний изначально организуется много. В 95% случаев при организации стартапа или компании люди в первую очередь обращаются за помощью или финансовыми ресурсами к тому, кому не все равно, кто может поддержать, кому они доверяют, – к близким. Вопрос в том, как дело дальше развивается и оформляется.

– А вообще в Казахстане компании охотно афишируют свое «происхождение»?

– Это зависит от компании, от владельца, от тех ценностей, которых он придерживается. В моем представлении, например, семейный бизнес – это классно, это очень хорошая маркетинговая фора. Но не все так делают. Все же негативное восприятие семейного бизнеса как того, где работают одни родственники, присутствует.

– Семейным компаниям сложнее в кризис?

– Как бы там ни было, семейный бизнес – это тоже бизнес, он так же реагирует на экономические условия. Кто сейчас закрыл или приостановил свою деятельность. Вопрос не в том, что нет клиентов. Продукция востребована. А в том, что для расширения необходимо оборудование – в валюте, сейчас это неподъемные деньги. Этот момент, к сожалению, немного отодвинул возможности предпринимателей. Многим не хватает оборотных средств. Кто-то закупает сырье за рубежом и, естественно, рассчитывается валютой, а, соответственно, был вынужден поднять цены на продукцию. Но я думаю, это вопрос времени, надо переосмыслить возможности и ресурсы в нынешних условиях.

– У банков в Казахстане есть особое отношение к семейным компаниям?

– Нет, у банков нет ни проектов, ни продуктов для семейного бизнеса. Но у нас и само понятие семейного бизнеса законодательно не закреплено. Во многих странах есть закон о семейном предпринимательстве, у нас лишь общепринятая градация – малый, средний, крупный бизнес. Семейный бизнес в большинстве своем ИП, ТОО. Возможно, банкам пока нет смысла создавать продукт для этого бизнеса. Но в то же время есть микрокредитные организации, которые с успехом реализуют продукты группового кредитования. Например, одна из них очень активна в регионах, у нее есть продукт, который весьма популярен у семейных компаний.

– Если бы понятие семейного бизнеса было закреплено законодательно, что бы это дало?

– Само по себе внесение понятия «семейная компания» в различные законодательные акты вряд ли целесообразно. Если будет существовать подобная категория компаний, то должны быть программы поддержки и развития, как есть программы молодежного и женского предпринимательства.

Каков посыл государства бизнесу сейчас? Заплати налоги и спи спокойно. Понятно, что налоги идут на развитие города и прочие полезные вещи. Но звучит, как угроза. Получается, предприниматель изначально что-то должен государству. Ведь из тех налогов, которые уплачивает бизнес, формируется и бюджет, и программы поддержки самого бизнеса. Может быть, стоит изменить тактику? Со стороны государства: мы создаем вам максимально комфортные условия, чтобы вы могли помочь семьям, чтобы близкие вами гордились. Почувствуйте, как сразу меняется отношение! Государство должно понимать, что если я соберу 10-20 человек – членов семьи, создам рабочие места, буду платить белые зарплаты, то это же налоги, пенсии. Этим людям не надо будет переживать, что где-то безработица, что им некуда податься и их нигде не ждут.

Но подчеркну: это не вопрос галочки в законодательстве. Это вопрос постановки цели и обучения долгосрочному бизнесу. Казахстан входит в двадцатку стран, где очень просто открыть бизнес: взял удостоверение – пошел и зарегистрировал ИП. Но закрыть компанию очень проблематично, в этом вопросе мы далеко не в первых десятках.

Вообще, открытие компании должно быть оправданным. Даже не важно, семейный это бизнес или нет. О том, что можно сделать что-то, не открывая юридическое лицо, многие даже не задумываются. Почему-то у нас считается, что бизнес начинается с юридического лица.

– Но ведь не все обладают предпринимательской жилкой. Кто-то считает, что удобнее и надежнее работать в уже существующей компании.

– Почему считается, что наемный сотрудник – это обязательно стабильно? Ничего подобного. Я считаю, что риски предпринимательства очень сильно преувеличены. Скажите: будучи наемным сотрудником, человек уверен, что его завтра не уволят? Откуда такая уверенность? Дело может быть даже не в том, какой он сотрудник, а в том, что с компанией может что-то случиться. Человек уверен, что у компании не закончатся деньги и ему будут платить зарплату вовремя? В предпринимательстве же так: открыл компанию, значит, вся ответственность теперь лежит на тебе – за бумагу, за тепло в офисе, за сотрудников. И у тебя есть возможность варьировать, на чем сэкономить, кого взять в партнеры и т.д. Риски у наемных сотрудников и предпринимателей примерно одинаковые. Просто в предпринимательстве человек имеет больше возможностей для самовыражения. Кто-то кайфует от ответственности и возможности принимать решения, кто-то реализует давнюю мечту, кто-то пытается монетизировать хобби, а кто-то строит планы по захвату мира. А наемный сотрудник работает за зарплату. Разные категории.

– Но ведь риск, что деньги закончатся, присутствует и в семейном бизнесе.

– Конечно. Деньг вообще может не быть. Но ты же предприниматель, просчитай возможности. Да, будет трудно, у предпринимателя больше ответственности. Но у него и инструментов больше. Что сделает наемный сотрудник, если ему задержат зарплату? Пойдет к руководству, начнет жаловаться, будет искать другое место работы. Предприниматель же может взять кредит, обратиться к родственникам, получить грантовую поддержку, поискать инвестиции, воспользоваться инструментами лизинга. У предпринимателя риски не больше, они просто другие.

– Производство продуктов питания выглядит самым простым вариантом

для тех, кто хочет открыть семейный бизнес. Вам так не кажется?

– Производство само по себе вариант непростой. Любое. А семейный бизнес может быть очень разным. Это и производство, и услуги, и торговля. Небольшие магазинчики формата «у дома» – как правило, яркие представители семейного бизнеса. Разбивки по отраслям в цифрах нет, так как за все время в Казахстане не проводилось исследований по тематике семейного предпринимательства. Но могу сказать, что семейный бизнес присутствует везде.

– По вашему мнению, проблем с нишами у тех, кто хочет начать свое дело, нет?

– Эта отговорка, что все ниши заняты, ввергает меня, просите, в бешенство. Назовите мне казахстанскую компанию, лидера рынка, производящую мыло или косметические средства. Производители женской обуви – кто на слуху? Ни одно название не всплывает в памяти. И после этого будут говорить, что все ниши заняты? Детская одежда: есть Mimioiki, назовите второго. Где-то и первых нет. А могли бы быть и третьи, и пяты. Будьте ими! Просто нужно продвигаться, возможно, воспользоваться господдержкой или еще чем-то. Возможностей много, ниш – масса.

Не надо изобретать велосипед, просто сделайте свою работу хорошо и вы выйдете в лидеры рынка. Пообещали, что привезете заказ через два часа, привезите через два, а лучше – через полтора. Вас запомнят. Пообещали, что цена будет такая-то за такой-то объем работы и качество, сделайте именно так, человек, который купил услугу, будет счастлив. Я согласна и могу перенести это на казахстанскую действительность. Что делается у нас в сфере сервиса? Он никакой. Не так давно я получила консультацию в одном из банков второго уровня и мне отказали в кредитовании, заявив, что я не подхожу по параметрам под выбранный мною пакет. И менеджер не задал мне ни одного вопроса дополнительно, не предложил варианты – и все, я ушла в другой банк, где мне предложили то, что мне нужно, в процессе обсуждения с менеджером мы нашли приемлемый для обеих сторон вариант. Можно привести массу подобных примеров в любой сфере. Просто надо свою работу делать хорошо – и лидерство обеспечено.

– С каким капиталом можно начать семейный бизнес в Казахстане?

– Стартап можно начинать вообще без капитала, с нуля. Нужно просто просчитать возможности и ресурсы, финансовую составляющую в том числе. А возможности, как я уже говорила, есть.

Один из партнеров ассоциации – американская консалтинговая компания – предлагает казахстанским предпринимателям партнерство с иранскими компаниями, которые хотели бы выйти на рынок Казахстана со своей продукцией. Вот, пожалуйста, ты можешь стать представителем какой-то компании и попробовать представлять ее интересы.

Конечно, большая разница между организацией производства и открытием представительства. Но я не могу назвать какую-то сумму как прецедент к тому, чтобы начать что-то делать. Вот этот вариант – «денег нет» – вообще не причина не начать бизнес. Более того, деньги – это тот аргумент, который нас либо останавливает, либо к чему-то подталкивает. Если задумаетесь над причинами совершения покупок, особенно дорогих, типа машин, мебели и пр., то поймете, что цена – это далеко не решающий аргумент при принятии решения. Очень показательно, когда люди приобретают мебель. Почему вы купили этот диван? Он мне очень понравился, он хорошо встал в доме, еще что-то. На первом месте всегда стоит потребность, затем – характеристики. И только потом деньги. Если их не хватает, ищем варианты – копия, занимаем у знакомых, берем кредит и пр. Так же и по отношению к бизнесу.

Вообще, когда люди создают бизнес для того, чтобы монетизировать его и продать, у такого бизнеса, как правило, нет будущего. Facebook был создан как решение проблемы и удобный сервис, как университетская сеть, Twitter – изначально для того, чтобы быть проданным. В Facebook инвесторы вкладываются охотно, в Twitter – аккуратно, потому что там не все понятно с финансами.

Другие должны быть предпосылки для создания бизнеса, не финансы. Ну и азбука – ты должен решить проблему, закрыть потребность. Не придумай проблему и решать ее. А помочь действительно имеющимися, реальными. Для создания бизнеса должен быть драйв, желание рисковать, попробовать, это должно быть хобби на старте. Порой бизнес создается на чем-то таком, о чем никогда не подумал бы, что вот так можно. Российская компания «Банка» делает классные корпоративные подарки – варенье. Каких штук они только не придумывали! Например, варенье с предсказаниями. Они относятся к своему бизнесу как к игре. Это драйвит, это дает энергетику, все вокруг этим заряжаются. И приходят клиенты.

– И в этом успех семейного бизнеса?

– В этом успех любого бизнеса. Но в чем преимущество семейных компаний? На собеседовании работодатель пытается понять, сможет ли потенциальный сотрудник учиться в компании, нравиться ли ему человек, потому что с ним нужно работать и видеть изо дня в день, насколько он устраивает как профессионал. А с родственниками вы прожили всю жизнь, вы знаете, что от них можно ожидать, кто будет работать, кто – нет. Вы можете выбирать. То, чего публичные компании добиваются корпоративной культурой, тимбилдингом и прочими хитростями, у семейной компании заложено в фундаменте. Вопрос – как это сохранить и развить до работающих механизмов.

# В телекоммуникациях лучшее – не враг хорошего

Сергей Назаренко, АО «Казахтелеком»: «Услуги должны быть там, где в данный момент находится потребитель»

Валерий Сурганов

В группе компаний ФНБ «Самрук-Казына» запущен процесс трансформации. Это достаточно емкий проект, подразумевающий как оптимизацию управления компаниями фонда, так и модернизацию производства. При этом в самом фонде «Самрук-Казына» имеется ряд компаний, успешность которых даже в условиях, предшествовавших трансформационным сдвигам, не вызвала особых сомнений. Это несколько компаний, давно идущих в ногу со временем, старающихся вовремя осмыслить не только внутривосточные, но и перспективные международные тренды. Насколько новый процесс поможет стать им еще лучше, какие вызовы стоят перед ними в настоящее время, как они собираются дальше развивать свой менеджмент и корпоративную культуру. Об этом наш сегодняшний разговор с управляющим директором по программе модернизации АО «Казахтелеком» Сергеем Назаренко.

**- Сергей Александрович, в конце 2014 года ФНБ «Самрук-Казына», дочерней компанией которого является АО «Казахтелеком», объявил о планах масштабной трансформации в холдинге и его дочерних структурах. При этом одним из приоритетов заявлено повышение эффективности деятельности компаний через внутреннее преобразование. «Казахтелеком» работает на массовом рынке, у него миллионы клиентов. В данном контексте какие меры предпринимаются в вашей компании для повышения эффективности бизнеса?**

- В рамках программы трансформации в «Казахтелекоме» мы, среди прочего, реализуем инициативы, направленные на централизацию административных и поддерживающих функций, оптимизацию уровней управления, изменение региональной модели управления и, конечно же, обновление организационной структуры, что само собой вытекает из вышеуказанных действий.

Как вы заметили, мы являемся провайдером услуг телекоммуникаций и информационных технологий для миллионов клиентов, как корпоративных, так и розничных. Одной из стратегических целей трансформации нашей компании является повышение фокуса на клиентов, поэтому в компании структурные изменения будут ставить во главу угла интересы и потребности наших абонентов из двух разных сегментов. Поэтому мы ставим себе задачу построить сегментные вертикали, то есть самостоятельные подразделения, отвечающие за работу, соответственно, в сегментах B2C и B2B. Подходы к управлению бизнесом, продуктами, а также каналы продаж и сервиса в розничном и корпоративном сегментах значительно отличаются друг от друга, в связи с чем было принято решение разделить эти два направления в организационной структуре «Казахтелекома». Как показал анализ, сотрудники должны полностью концентрировать внимание и усилия на нуждах и требованиях той группы абонентов, за которую несут ответственность. При таком подходе также будет проводиться усиление функциональных вертикалей. Это значит, что структурные подразделения Корпоративного центра и филиалов Компании будут теснее взаимодействовать друг с другом в ходе исполнения общих целей и задач. При этом ряд функций будет централизован, что поможет повысить скорость внедрения изменений на местах. К примеру, реализуется обширный проект по централизации технического направления с созданием центра управления сетями телекоммуникаций, продолжается создание единого контакт-центра, завершено объединение филиалов ПЦТ «Алматытелеком» с Алматынской ОДТ и ПЦТ «Астанателеком» с Акмолинской ОДТ. Также одним из результатов централизации станет создание Общего центра обслуживания (ОЦО), например, по кадровому делопроизводству, в дальнейшем предполагается централизовать юридическую службу, отдельные функции финансового направления. Эти меры приведут к повышению эффективности и качества работы, повышению показателя управляемости компании.

**- В целом насколько процесс трансформации действительно необходим для вашей компании? Ведь, с одной стороны, он призван поменять принципы управления, но ведь, насколько известно, «Казахтелеком» уже является достаточно успешной компанией на рынке телекоммуникационных услуг.**

- Надо отметить, к пониманию необходимости преобразований в нашем бизнесе мы пришли еще в 2013 году, когда приступили к разработке нашей обновленной стратегии. В мировой отрасли телекоммуникаций четко прослеживались тренды, способные сильно изменить ландшафт рынка. К ним относятся стагнация на рынке фиксированной телефонии, стагнация на рынке мобильной голосовой связи, «канибализация» «мобильного голоса» мобильным доступом к интернету за счет приложенных мессенджеров с функцией голосовой вызова; растущее проникновение фиксированного и мобильного широкополосного доступа к интернету, как следствие, усиление конкуренции на этих рынках, конвергенция фиксированных и мобильных технологий, развитие облачных технологий, конвергенция телекоммуникаций и информационных технологий. Одни из этих тенденций представлялись серьезным вызовом, другие – возможностью. Перед нами, как флагманом отрасли телекоммуникаций Казахстана, вопрос о путях дальнейшего развития встал особенно остро, потому что «Казахтелеком» – ведущий оператор в стране, по сути, представляющий собой значительную часть телекоммуникационной инфра-

структуры. В ходе работы над стратегией мы осознали, что по результатам бенчмаркинга с сопоставимыми международными компаниями, у нас есть ряд возможностей для повышения эффективности нашей бизнес-модели, применения лучших практик ведения бизнеса. Также было очевидно, что у нас есть все ресурсы для того, чтобы воспользоваться трендами, чтобы дальше развивать наш бизнес – опять же, обширная инфраструктура, большой портфель услуг, широкая сервисная сеть, многочисленная абонентская база. На основе этих ресурсов нам необходимо было комплексно подойти к стратегическим вопросам и определить области улучшения бизнеса и новые перспективные направления развития.

Так, в 2014 году мы разработали и приняли обновленную Долгосрочную стратегию развития группы компаний АО «Казахтелеком» до 2020 года, в которой определены области улучшения бизнеса и новые перспективные направления. Для того чтобы обеспечить необходимый рост эффективности инвестиционной и операционной деятельности, мы, глубоко проанализировав все аспекты бизнеса, запустили Программу трансформации и начали реализацию комплекса взаимосвязанных изменений и нововведений. Сейчас они включают 23 блока инициатив, 63 проекта, направленных на повышение эффективности компании, следование принципам клиентоориентированности, ускоренное внедрение инноваций, укрепление лидерских позиций на рынке.

Время показало, что мы выбрали правильные меры. По итогам прошлого года

Тренды поведения потребителей показывают, что получение услуг через мобильные устройства растет очень быстро. Стационарные компьютеры и даже ноутбуки давно уступили свое место смартфонам и планшетами. Это становится вызовом для классических фиксированных операторов связи. Без учета этого факта и без стратегии конвергенции бизнес фиксированных операторов будет сильно стагнировать и уступать рынок мобильным операторам. Услуги должны быть там, где в данный момент находится потребитель. Именно поэтому нами была запущена услуга «Универсальный номер», которая объединяет преимущества городской и мобильной связи в одном номере от «Казахтелеком» и «Алтел». Звонки на ваш городской номер вы принимаете на свой мобильный – точно так же, как звонят в руки городской телефон. Вы всегда остаетесь доступны для связи и разговоров – пакет предусматривает 180 минут бесплатного общения в день внутри сети. Кроме этого, пакет включает высокоскоростной мобильный интернет 4G.

Главной особенностью «Универсального номера» является возможность без ограничений звонить с городских номеров на мобильные номера своих родных и близких. Таким образом, «Универсальный номер» интересен не только с точки зрения удобства, но и экономии расходов на связь. Оплата за «Универсальный номер» по факту исключает риск внезапного отключения услуги из-за закончившегося баланса.

Наряду с преимуществами, которые предоставляет услуга «Универсальный номер» для физических лиц, она также



план Группы компаний по доходам мы выполнили, но важнее то, что мы первыми выполнили план по чистой прибыли. Это говорит о том, что мы приняли культуру бережливости, повышая эффективность деятельности и оптимизируя расходы. Мы смогли качественно перестроить базовые принципы управления, принять реалии и условия рынка, оперативно отреагировать на изменения, достичь ряда «быстрых побед» в рамках программы трансформации и, как следствие, повысить доходность компании. Именно такие меры важны в настоящее время.

Благодаря проведенной работе изменился и имидж «Казахтелекома». Еще вчера нас рассматривали в качестве оператора фиксированной телефонии и провайдера услуг доступа к интернету, а сегодня нас воспринимают уже в качестве современной компании, мультисервисного оператора, предоставляющего большой спектр услуг телекоммуникаций и информационных технологий. И это на самом деле так – мы развиваем самые разные направления нашего бизнеса, укрепляя позиции на телекоммуникационном рынке.

Помимо устойчивого технологического развития, компания работает также над сохранением эффективности подходов корпоративного управления. Так, в 2015 году в компаниях группы АО «Самрук-Казына» проведена диагностика корпоративного управления. По ее результатам рейтинг корпоративного управления АО «Казахтелеком» остался стабильно высоким, что позволило компании сохранить за собой лидерство среди группы компаний Фонда.

В 2015 году одно из ведущих международных рейтинговых агентств Fitch Ratings подтвердило долгосрочный рейтинг эмитента АО «Казахтелеком» на уровне «BB», прогноз «Позитивный». На подтверждение рейтинга повлияло решение о создании совместного предприятия путем объединения мобильного бизнеса АО «Казахтелеком» и TeLe2, что, по мнению аналитиков, позволит значительно укрепить позиции АО «Казахтелеком» в сегменте предоставления мобильных услуг.

В 2015 году нам удалось достигнуть поставленных целей, повысить доходность компании, в очередной раз оправдать доверие акционеров.

**- В АО «Казахтелеком» признают, что будущее телекоммуникационных услуг сосредоточено в комбинации фиксированной и мобильной связи. В настоящее время что делается вашей компанией, чтобы и эта услуга оказалась доступна широким слоям населения? Как это будет работать на практике?**

помогает решать повседневные задачи представителей среднего и малого бизнеса. Корпоративная сеть связи, объединяющая рабочие фиксированные номера, мобильные номера и городские номера на мобильных телефонах сотрудников, позволит звонить без ограничений:

- с рабочих и домашних фиксированных телефонов сотрудников на городские номера, прописанные в SIM-картах мобильных телефонов сотрудников;
- на мобильные номера сотрудников;
- на любые городские номера сотрудников, клиентов, партнеров и т.д.

Клиенты смогут бесплатно дозвониться до мобильного абонента по «Универсальному городскому номеру». Таким образом, предприниматель или сотрудник компании не будет привязан к офису с фиксированным городским номером в страхе пропустить важный звонок. «Универсальный номер» дает возможность быть мобильным с городским номером.

Немаловажно и наличие высокоскоростного мобильного интернета по технологии LTE, который позволяет оперативно реагировать на деловые сообщения в электронной почте, а также получать доступ к корпоративным информационным системам вне зависимости от местонахождения сотрудника.

**- Сергей Александрович, как, по вашему, должна быть выстроена эффективная внутренняя бизнес-модель компании?**

- Естественно, универсального рецепта, который подходит бы любой организации, не существует. Если говорить о внутренней эффективности, ее развитие в нашей компании основано на четырех элементах – организационное развитие, повышение эффективности процессов и эффективности персонала, а также развитие корпоративной культуры.

В плане организационного развития речь идет о совершенствовании нашей структуры, о чем я рассказывал ранее. Мы создаем сегментные и функциональные вертикали, что подразумевает, в том числе, централизацию отдельных функций, оптимизацию уровней управления, изменение модели регионального управления.

Безусловно, организационная структура тесно связана с бизнес-процессами, эффективность которых необходимо повышать. Работу в этом направлении мы начали с глубокого анализа имеющихся на данный момент процессов с целью выявить, какие из них мы можем ускорить, а какие необходимо изменить, чтобы сократить прямые затраты. Примером такого проекта является оптимизация инвестиционного процесса компании. Инвестиционный процесс очень важен для любой организации, он является ос-

новой для долгосрочного развития компании и ее эффективности в будущие периоды. В рамках этого процесса важно правильно оценить инвестиционные проекты с точки зрения их параметров, а также использовать правильные критерии, позволяющие определять приоритетность тех или иных инвестиционных проектов. На основании этих критериев принимается решение о включении проектов в инвестиционный портфель. Таким образом, улучшая инвестиционный процесс, мы одновременно вносим улучшения в будущую работу компании.

Другой проект, над которым ведется работа, это оптимизация закупочного процесса. От того, как эффективно будут спланированы закупки, зависит цена, по которой товары и услуги будут приобретены. Здесь важны своевременная консолидация потребностей разных подразделений и их распределение в течение года. Оптимальный закупочный процесс может дать существенный вклад в улучшение финансовых показателей компании.

Помимо процессов, важна, естественно, эффективность сотрудников. Повышение эффективности персонала включает в себя так называемую систему управления производительностью. Ее суть заключается в постановке перед работником четких, измеримых целей и задач на соответствующий период в виде ключевых показателей результативности (KPI), от выполнения которых будет зависеть вознаграждение работника. Также будет внедрена система индивидуального развития, которая позволит каждому сотруднику сконцентрироваться на развитии своих знаний и навыков, повысить личную эффективность и результативность.

Другой важный элемент системы повышения эффективности – внедрение новой системы оплаты с учетом оценки должностей или грейдов, то есть ранжирования должностей по таким критериям, как уровень квалификации, сложность выполняемой работы, степень ответственности должности, самостоятельности в принятии решений, влияния на стратегические цели и бизнес-результаты компании и т.п. Использование системы грейдов при оплате труда позволит достичь ряда преимуществ, в числе которых достижение внутренней справедливости, когда должности одинакового уровня имеют идентичный диапазон окладов, повышение результативности персонала за счет стимулирования, поскольку от результативности будет зависеть размер должностного оклада.

Также одним из важных направлений является обучение и развитие персонала. На 2016 год мы поставили себе задачу по построению соответствующей системы, включая структуру службы обучения и развития, внедрение соответствующих регламентирующих положений и процедур. Так, будут разработаны требования к профессиональным компетенциям работников, система оценки обучения, выстроена модель взаимодействия с дочерним Корпоративным университетом, создаваемым на базе Дирекции «Академия инфокоммуникационных технологий» (ДАИКТ). Его деятельность будет осуществляться в соответствии с лучшими примерами и стандартами мировой практики. Кроме того, мы создаем единую ИТ-платформу совместно с Корпоративным университетом «Самрук-Казына», благодаря которой работники «Казахтелекома» получат возможность выбрать курс обучения в режиме онлайн согласно индивидуальному плану развития.

Компания намерена сохранить коллективные ценности, веру в общее дело, приверженность традициям и принципы, которых придерживаются сотрудники. Одним из основополагающих направлений работы является следование принципам корпоративной культуры. При этом учитываются ее базовые элементы – история, продукты, рынок, технологии, стратегия, характеры сотрудников, стиль управления, национальные особенности, которые влияют на социальную и психологическую среду организации.

Осознание того, что высокий уровень развития корпоративной культуры неразрывно связан с трансформацией компании, сложная работа по приведению деятельности в соответствие с высокими требованиями в итоге приведут к изменению бизнес-процессов, образа мышления, поведения людей, а значит культуры компании в целом. В 2016 году планируется активная фаза действий в данном направлении – диагностика текущего состояния корпоративной культуры, разработка образа целевой корпоративной культуры, подготовка плана действий для обеспечения изменения корпоративной культуры. Это долгосрочный и самый важный элемент проекта, который может повлиять на все сферы деятельности компании: бизнес-процессы, подходы к ведению бизнеса, систему взаимоотношений в компании, на каждого сотрудника компании от монтажника до председателя правления.

Согласно прогнозам, которые сделаны на этапе планирования и оценки объема предстоящей работы, успешное выполнение указанных инициатив повысит рабочую атмосферу в компании, упростит и унифицирует внутренние процессы, позволит усилить эффективность деятельности и обеспечит реализацию стратегии АО «Казахтелеком», что приведет к укреплению лидирующих позиций на рынке и закреплению в качестве мультисервисного оператора.

**- В условиях экономического кризиса одним из главных трендов корпоративного управления стала возможность оптимизировать бизнес-процессы настолько, чтобы они не только давали максимальный эффект, но и экономили бюджеты программ. По итогам 2015 года удалось ли на определенных участках деятельности АО «Казахтелеком» добиться прогресса в этом вопросе? И в целом насколько экономически емкими являются те проекты, которые в минувшем и текущем году осуществляло и продолжает реализовывать АО «Казахтелеком»?**

- Да, по итогам реализации проектов трансформации за прошлый год мы видим четкие финансовые эффекты. По одним проектам финансовые эффекты выражаются в увеличении доходов, по другим – в экономии бюджета. Общий эффект от программы трансформации на свободный денежный поток за прошлый год составил 16 млрд тенге. В этом году мы ожидаем еще большей цифры.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ТЕНГОВЫЕ ВКЛАДЫ СТАНОВЯТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЕЕ

Для привлечения тенговой ликвидности банки повышают ставки по депозитам физлиц в национальной валюте и снижают сумму входа. В феврале 2016 года максимальная эффективная ставка по вкладу от 1 тыс. тенге выросла до 15,2% годовых. В 2015 году портфель тенговых депозитов населения замер на уровне 1 трлн тенге. При этом ставка по тенговым депозитам ограничивалась 10% в соответствии с рекомендациями Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД). Банки стремятся привлечь тенговые депозиты и другими выгодными условиями – сниженными минимальными суммами вкладов и сохранением высокого уровня процентной ставки в случае досрочного расторжения депозитного договора. (Ranking.kz)

#### БАНКИ ФРАНЦИИ НАРАСТЯТ РЫНОЧНУЮ ДОЛЮ

Французские банки решили плыть против течения – пока их европейские коллеги занимаются сокращением расходов, кредитные учреждения Франции вынашивают планы по наращиванию рыночной доли. Рост планируется за счет стабильных доходов от розничного бизнеса и крупных корпоративных клиентов. От рынка такие планы пока не получили одобрения – акции BNP Paribas, Societe Generale и Credit Agricole по отношению к другим крупным европейским банкам находятся на более низком уровне. Однако французские политики выступают за такую стратегию, так как считают, что продвижение местных банков поможет развитию международного бизнеса французских корпораций. Французские банки, в отличие от конкурентов, не страдают от активного давления акционеров, так как их акции зачастую принадлежат заинтересованной стороне в виде государства. (Reuters)

#### ЕВ ОТКРЫЛСЯ В ПРАГЕ

Европейский инвестиционный банк (ЕИБ), который работает в Чехии с 1992 года, с 22 февраля открыл полноценный офис в Праге. Руководителем подразделения стала Гана Калудова, которая работает в ЕИБ с 2009 года. Открытие офиса в Праге соответствует политике банка по усилению своего присутствия во всех государствах-членах ЕС. Так, физическое присутствие кредитного учреждения в главных столицах Евросоюза увеличивает близость банка к рынку, а также улучшает производительность ЕИБ и его отношения с местными властями, считают в банке. К концу 2015 года банк имел офисы в 21 стране ЕС и в 19 государствах вне ЕС. Среди европейских стран филиала ЕИБ пока нет только в Венгрии. (Banks.eu)

#### СКУКА И СТАБИЛЬНОСТЬ ЛУЧШЕ БОНУСОВ

Всего полгода назад шведский банк Handelsbanken был почти на \$20 млрд дешевле гиганта Deutsche Bank. Однако Handelsbanken за прошлый год потерял только 1% своей рыночной стоимости, которая на 19 февраля 2016 года составила \$24,5 млрд. Показатель Deutsche Bank с августа 2015-го к февралю 2016-го упал в два раза – с \$48 млрд до \$23,8 млрд соответственно. «Я бы не использовал слово «скука», просто мы не любим сюрпризы. Единственный риск, который мы готовы принять, это кредитный, потому что хорошо знаем своих клиентов», – отметил финансовый директор Handelsbanken Ульф Ризе. (Reuters)

#### ЛУЧШИЕ ИНВЕСТБАНКИ ПО ВЕРСИИ GLOBAL FINANCE

В 2016 году швейцарский банк UBS был признан победителем в категории «Лучший инвестиционный банк года» в рамках рейтинга от международного издания Global Finance. Также UBS стал лидером в категориях «Лучший банк на рынке акционерного капитала» и «Лучший банк в сфере IPO». Американский Citigroup первым в категории «Лучший банк по обеспечению безопасности» и секторальной категории «Нефть и газ». Британский HSBC выиграл в категории «Лучший банк на развивающихся рынках», пограничных рынках лучшим стал Societe Generale, который также назвали самым инновационным в Западной Европе, лучшим на долговом рынке в Центральной и Восточной Европе и во Франции. (Global Finance)

#### НАЦБАНК ТАДЖИКИСТАНА ПОВЫСИЛ СТАВКУ ДО 9%

Национальный банк Таджикистана повысил на 1 процентный пункт ставку рефинансирования, до 9%. «С 1 марта ставка рефинансирования будет повышена на 1 процентный пункт, до 9% годовых. Данная мера также принята для снижения курсового и инфляционного давления», – сообщил РИА «Новости» глава пресс-центра регулятора Абдулгатор Курбонов. С декабря 2014 года ставка рефинансирования составляла 8%. Также с 20 февраля Национальный банк установил процентную ставку по кредитам, выдаваемым НБТ кредитным организациям на уровне 18%. (РИА «Новости»)

# Александр Комаров: «Я надеюсь, что на рынке возобладает здравый смысл»

Виктория Говоркова

Смена руководства – всегда определенная зона риска для компании. Но новый CEO «Beeline Казахстан» чувствует себя уверенно и легко парирует все доводы о том, что ему будет намного сложнее остальных. Сложнее, потому что впервые за многие годы рынок мобильной связи начал падать, потому что у одного из конкурентов есть явное технологическое преимущество, и даже потому, что за 10 лет в компании меняется восьмой руководитель.

Александр Комаров уверен, что сейчас главное – вывести компанию из идеального шторма, разразившегося на рынке, а в будущем – вырасти из оператора в настоящую digital-структуру. О том, как это осуществить, он рассказал в своем первом интервью в новой должности.

**- В «Beeline Казахстан» первые руководители меняются значительно чаще, чем в других телеком-компаниях Казахстана. Вы чувствуете в связи с этим какое-то особенное давление или дополнительную ответственность?**

- Я к этому отношусь философски. CEO, или главный исполнительный директор, – это очень политическая должность, основной целью которой является формирование общего видения направления, целей и динамики развития компании самыми разными заинтересованными в результате деятельности компании сторонами. Необходимо держать правильный баланс между этими сторонами – акционерами, клиентами, сотрудниками компании, регулятором и обществом в его широком понимании, нужно согласовывать между всеми видение, цели и стратегии достижения этих целей, безусловно, контролируя операционное внедрение стратегий и выстраивая корпоративную культуру.

Как мне кажется, мне легче, чем моему предшественнику, Тарасу Пархоменко. Я уже третий год в команде Beeline, и сам факт того, что я назначен на эту должность, говорит, что в принципе акционеры доверяют управленческой команде. Им понятны ценности корпоративной культуры, которая построена в компании, они верят в стратегию, которая предложена и реализовывается командой, поэтому в данном контексте это мягкий и максимально комфортный переход. И еще, с того момента, когда я в 2013 году приехал в Казахстан, в Beeline это лишь второй генеральный директор, а у всех наших основных конкурентов трудится уже третья смена руководства. Можно сказать, что в «Beeline Казахстан» управленцы верхнего звена меняются реже, чем у основных конкурентов.

**- На какой срок заключен ваш контракт?**

- Стандартно, на три года. Как мне кажется, это не настолько принципиально, если CEO реализует стратегию в рамках ожиданий, реагирует на рыночные вызовы, вдохновляет команду – то он работает, если нет – не работает, и срок контракта не имеет особого значения.

**- Прошлый год был достаточно непростым для всех, не исключение и телекоммуникационный рынок. Сейчас уровень проникновения сотовой связи в Казахстане очень высок, всем операторам становится сложнее не просто наращивать, но и удерживать абонентскую базу. И все это на фоне общего ухудшения экономической ситуации и замедления телеком-рынка в целом. Все действительно так плохо?**

- Рынок прожил крайне тяжелый год. Это был первый год, когда рынок упал, и во многом то, что происходит, мы делаем собственными руками. И ситуация, к сожалению, не будет лучше в 2016-м. Прозрачный рынок мобильной связи, сформированный тремя операторами, которые отчитываются как публичные компании, то есть без статистики Altel, упал по доходам на 9%. Это огромное падение, а если на него наложить и происходящие макроэкономические события, и экономику конкретного гражданина Казахстана, у которого снижается покупательская способность, – ситуация выглядит как идеальный шторм для отрасли. А мы сидим в лодке, которая в сезон ветров находится в эпицентре шторма, и мужественно дрейфуем сверлим в ней дыры – вот метафорически выраженное состояние нашей индустрии.

По расходам абонентов на мобильную связь мы уже гораздо ближе к странам Юго-Восточной Азии и Африки, чем, например, к России. При этом учитывая, что в Казахстане крайне низкая плотность населения и огромная территория, это определяет большие объемы капитальных инвестиций. Этим, как вы понимаете, мы очень сильно отличаемся от стран Юго-Восточной Азии. Кроме того, компаниям необходимо инвестировать в новые стандарты связи, новые услуги, инфраструктуру, продажи и сервисное обслуживание. Поэтому, я надеюсь, что в ключевой момент структурирования индустрии мы придем к более здоровому поведению всех субъектов рынка.

**- Вы сейчас рассуждаете больше как бизнесмен, как глава компании, которая должна приносить доход своим акционерам, а не как пользователь со-**



**товой связи, который хочет, и это естественно, платить меньше.**

- Я не согласен с такой точкой зрения. Клиента интересует качество, разнообразие услуг и география предоставления услуг не меньше, чем цена, и мы видим это во всех наших исследованиях. Мы же с коллегами, действуя деструктивно на рынке, снижаем инвестиционную привлекательность и, как результат, невозможно инвестировать в развитие и качество.

**- Понятно, что для телекома сейчас непростые времена, поэтому и вам, как главе компании, придется нелегко. На чем планируете сосредоточиться в своей работе?**

- У нас есть 5-летняя стратегия компании Excelerate, в рамках которой есть набор ключевых направлений. Это так называемая бизнес-трансформация – фокусировка на проектах, новых сервисах для клиентов, которые должны развить нас как бизнес и дать нам новый доход, не существующий на сегодняшний день в компании, или ускорить динамику внедрения проектов, которые находятся на ранней стадии развития. Там есть как традиционные направления, такие как развитие LTE, рост проникновения data-услуг, так и новые для нас – контентный бизнес, мобильные финансы и конвергентные предложения (все телеком-услуги из одного окна). Есть набор направлений, которые должны помочь нам как телеком-оператору, а в перспективе мы себя видим как digital-компанию, развиваясь и стабилизируя падающие традиционные телеком-доходы.

Еще одно направление, достаточно важное, – это так называемая программа трансформации операционных расходов.

**- У нас последнее время очень любят слово «трансформация».**

- Мне кажется, это просто синоним XXI века. Если ты не трансформируешься на ежедневной основе, скорее всего ты теряешь конкурентоспособность и «не жиец» в долгосрочной перспективе. С моей точки зрения, темпы происходящих изменений просто сумасшедшие.

Когда-то я читал своим студентам лекции и рассказывал кейс о лидерстве на примере General Electric и Джека Уэлча. Так вот я всегда говорил им примерно следующее: не забывайте, что мы не в Америке 80-х, вы не Джек Уэлч и это не General Electric. Я думаю, есть риск, что Джек Уэлч справился бы в XXI веке так же превосходно, как он это сделал в свое время. То же самое можно сказать о том, что происходит в мире и в нашей индустрии, которая росла двузначными темпами на протяжении десятилетия. Сейчас она активно тормозится в лучшем случае, а в худшем случае, как в Казахстане, с высокой скоростью летит вниз. Поэтому, если ты не способен трансформировать бизнес в среднесрочной перспективе, то, скорее всего, ты не способен выжить в долгосрочной перспективе.

Программа трансформации операционных расходов должна нам помочь двигаться в сторону digital-компаний. Это гораздо более легкая операционная структура, с облегченными бизнес-процессами, гораздо более плоская иерархия принятия решений, гораздо более командно/проектно ориентированная, чем функционально-иерархически ориентированная компания.

Еще одно направление – развитие и создание уникального клиентского опыта. По большому счету на нерастущем рынке

без этого мы не сможем нормально конкурировать. Мы должны точнее понять, кто есть наши клиенты, за которых мы готовы сражаться и для которых мы готовы строить максимально правильный клиентский опыт. Ведь одно дело жить в отдаленном поселке, для которого возможность пополнения баланса с нулевой комиссией недалеко от дома – это уже хорошо, и совсем другое дело – правильный клиентский опыт для современного пользователя смартфона, который все хочет делать, не отвлекаясь, на ходу, не выходя из дома. Это две очень разные аудитории, поэтому важно понимание того, где наши ключевые сегменты, на кого мы фокусируемся.

Рынок телекома очень массовый и сейчас требуется четкое описание тех целевых аудиторий, для которых мы должны создать уникальный клиентский опыт, которые будут доминировать во влиянии на бизнес в ближайшие пять лет.

**- Еще один вызов для двух крупных операторов – создание SIP Altel и Tele2. Как, по вашему мнению, это объединение изменит конкурентное поле? Вы наверняка слышали, что создаваемое объединение планирует подвинуть игрока номер два на нашем рынке, то есть именно Beeline. Как можете это прокомментировать?**

- Очень обширный вопрос. Первый ответ достаточно простой и юмористический. Когда я буду увольняться из компании Beeline, дам интервью и скажу, что в перспективе трех месяцев мы обязательно станем лидером рынка мобильной связи Казахстана.

Безусловно, точка сидения очень сильно влияет на точку зрения, поэтому я достаточно субъективен, но я лично воспринимаю проект Tele2 на рынке Казахстана как не самый успешный в портфеле группы Tele2. Компания имела существенное лицензионное преимущество, агрессивно инвестировала и при этом за 5 лет практически не смогла принести акционерам прибыли, а соответственно, возврата на вложенные инвестиции.

**- Они же показали положительную EBITDA по итогам прошлого года?**

- Компания показывала за все годы в Казахстане отрицательную или минимальную, в разрезе отдельных кварталов, положительную прибыль. Показатель EBITDA – это прибыль до налогообложения и инвестиций, а если вы посмотрите, сколько инвестирует компания, а делает это она наверняка на заемные средства, то по большому счету, каждый год эта компания приносила акционерам только необходимость инвестировать и инвестировать, платить проценты за привлекаемые средства, а не возвращать инвестиции. И, возможно, слияние – это стратегия выхода из сложившегося рыночного цейтнота.

**- То есть для вас объявление об этой сделке было ожидаемым?**

- Это было ожидаемо, так как это хороший стратегический ход. Последний год поведение некоторых игроков на рынке было примерно таково: или купите нас, или мы вам тут все поломаем. Я думаю, если бы этого не произошло, или VimpelCom или TeliSonera смотрели на возможность поглощения Tele2. Но, безусловно, сделка с Altel самая логичная для рынка.

**- То есть, по вашему мнению, роль Tele2 на рынке скорее деструктивная?**

- У каждого игрока своя роль на рынке, и Tele2 прекрасно справлялся со своей. Я думаю, что действия всех компаний в конце 2014 и 2015 годов были скорее деструктивными.

**- Но сейчас Tele2 сливается с серьезным игроком, который пока обладает технологическим преимуществом.**

- Да, на рынке появится компания с определенным технологическим преимуществом на какой-то период времени, потому что она имеет выстроенную 4G-сеть, практически в национальном масштабе. Нашу задачу я вижу в том, чтобы в максимально короткие сроки нивелировать это конкурентное преимущество. Поэтому наш приоритет номер один – строительство сети LTE максимально быстрыми темпами. Я бы хотел на 70-80% нагнать отставание с точки зрения покрытия населения до конца этого года.

В нашей глобальной стратегии есть еще очень важное направление – так называемая консолидация на рынках, где это возможно. Поэтому в какой-то степени мы приветствуем консолидацию Tele2 и Altel, потому что считаем, что это будет оздоравливать рынок. Да, мы имеем конкуренцию и определенные перекося с точки зрения нюансов выделенных частот, времени выдачи лицензий, но тем не менее считаем, что в таком аспекте это здоровое движение рынка.

**- Как в компании идет работа во внедрению 4G? Есть ли уже тарифная линейка по услугам в этом стандарте?**

- Тарифов пока нет, они будут определяться рыночной средой. По большому счету, сейчас в этом сегменте есть условный лидер рынка, который планирует оперировать двумя брендами и который формирует рыночное понимание ценообразования. Очень надеюсь, что оно не будет таким же примитивным, как в 2015 году, когда, по большому счету, технологический лидер играл в демпинг, отдавая свое преимущество дешевле по цене, чем мы продаем стандарт 3G. Я надеюсь, что возобладает здравый смысл. В целом у группы в вопросе запуска LTE уже есть большой опыт, и мы способны удивить.

**- А по датам запуска есть определенность?**

- Мы видим несколько фаз. У нас уже есть несколько технологических элементов сети, которые мы запустим в марте для массового тестирования. Это порядка 100 базовых станций на стандартах частот 2100 и 1800 МГц в Алматы, Уральске и Аксае. Это значит, что если у вас есть любой подключенный data-пакет, можно будет поменять сим-карту и протестировать LTE от Beeline в зоне покрытия, а это почти полностью Уральск и Аксай и порядка 20% территории Алматы. А уже летом планируем запуститься масштабно в основных областных центрах.

**- Еще одно важное событие для нашего рынка – внедрение услуги MNP. Как вы можете прокомментировать первые итоги по ее использованию абонентами?**

- На 24 февраля у нас положительный баланс +1135 абонентов. При этом порядка 700 абонентов минус в массовом сегменте и порядка 2000 положительный баланс в корпоративном сегменте.

**- То есть вы претягиваете себе корпоративных клиентов?**

- Мы так себе это и понимали изначально. Мы входили в MNP с тремя базовыми постулатами. Первый: масштаба эта услуга иметь не будет, потому что на рынке есть очень большая аудитория людей, которые достаточно часто меняют оператора, то есть своим номером не дорожат, и в масштабах клиентских переходов MNP не сыграет большой роли. Второй: мы находимся в определенном балансе с точки зрения массового сегмента. Beeline – бренд, который вызывает уважение, когда мы измеряем NPS (Net Promoted Score – индекс рекомендательности), понимаем, что у нас одно из самых сбалансированных ценовых предложений и мы один из лидеров по качеству сети и сервису. Это и позволяет нам удерживать свою долю рынка на весьма высококонкурентном рынке.

И третий постулат: MNP в разрезе B2B-рынка для нас – это возможность, и мы хотим ее использовать, потому что этот сегмент гораздо больше привязан к номерам, особенно когда мы говорим о группах post-paid, о больших клиентах. Это люди, которые исторически находятся достаточно долго на своих номерах. Пока цифры по переходам отражают это наше видение.

MNP – это, безусловно, правильное движение рынка в верном направлении, но при этом не надо переоценивать масштабы этого действия.

**- Как вы оцениваете возможность и целесообразность внедрения в Казахстане технологии Network Sharing? Могут ли операторы конкурировать только за счет сервиса, а не за счет технологических решений?**

- Вы знаете, я к этому отношусь однозначно позитивно – у индустрии нет другого пути развития. Можно провести определенную аналогию с развитием железных дорог в США. Первый этап их развития: настроили железных дорог – возить было нечего, второй – безумный рост транспортных услуг и третий – очень глубокая консолидация с точки зрения управления инфраструктурой. Сейчас традиционный телеком-бизнес из бренд-ориентированного практически переходит в разряд инфраструктурного бизнеса. Мы обязательный элемент жизни каждого человека, который ему свойственно не замечать и воспринимать как данность.

Учитывая эти тренды, я думаю, что телеком-компания будет делиться в своих стратегиях. Часть будет уходить в инфраструктурных операторов или выделять из своего бизнеса таких операторов, а они должны находить любые пути, чтобы инфраструктурные инвестиции оптимизировать.

Сейчас есть такое модное слово – co-operation, это когда вы кооперируетесь в одной сфере и конкурируете в другой. Например, в России совместное строительство сети LTE «Вымпелкомом» и МТС в рамках определенного региона не мешает им конкурировать на уровне тарифных предложений, клиентского опыта и дополнительных сервисов, которые предоставляются клиентам в рамках подключения к определенному оператору.

**- Вы одним из первых операторов пытаетесь занять нишу мобильных платежей. Но существует мнение, что пока не будет достигнуто межоператорское соглашение по мобильным платежам, смысла в них немного. Вы согласны с такой точкой зрения?**

- С моей точки зрения, никто до конца не понимает, как трансформируется финансовая сфера в ближайшие 5-10 лет. Понятно, что идут фундаментальные изменения, появятся принципиально новые экосистемы, которые не существовали еще год-два или три назад. Пока то, что мы делаем, это первые шаги, очень осторожные. Ключевая задача – выработать для себя направление и развиваться, потому что, когда рынок начнет структурироваться, мы уже должны иметь компетенции, иметь базу клиентов и понимать, какую нишу на этом рынке хотим занять.

Мы же не претендуем на основы финансового рынка. Наш рынок – это рынок микроплатежей, микрокредитов – удобного и простого платежного средства, которое у человека всегда в кармане. Весь клиентский опыт в этой сфере необходимо сделать максимально удобным. При этом мы себя не противопоставляем банковской сфере, потому что карточка клиента является важной составляющей процесса.

Эта система будет работать только в том случае, если будет универсальна для всего рынка, когда мы консолидируем преимущества в рамках всего телекома, предложим клиентам новый удобный клиентский опыт по переводу денег, по платежам, кеш-ауту, микрокредитам.

**- А сейчас нет такого межоператорского соглашения?**

- Пока нет, но у нас нет и антагонизма по этому вопросу. Каждый двигается в каком-то своем направлении, но диалог надо начинать уже сейчас в рамках профильных ассоциаций. Наверное, кто-то должен взять на себя лидерство, попробовать предложить общий проект, который нас всех объединит. В Италии таким проектом стала возможность оплачивать проезд в общественном транспорте в рамках единой экосистемы, с баланса любого телефонного номера.

# Проявили гостеприимство

## Как хостелы и мини-отели приживаются на местном рынке

Адина Байкинова

Путешествия по миру перестают быть прерогативой исключительно апмидл-класса (класс выше среднего). Стоимость цен на авиабилеты падает, а проживание в отелях дешевеет. Хорошим подспорьем бюджетного тура становятся хостелы. Вариант «номеров с подселением» активно набирает обороты, причем цена за койко-место доходит до смешного. Например, венгерский Little Bunk Hostel предлагает койку за \$1,5 (акция по понедельникам). Великобритания предлагает новый вид отеля с минимумом излишеств. Для удешевления проживания британские Hub и easyHotel размещают вас в номере, который будет меньше стандартного размера, да еще и без окон. Казахстан тоже активно развивается в этом направлении. По данным booking.com, в Алматы насчитывается более 35 хостелов, в Астане – 27. «Капитал.kz» выяснил, на что живут хостелы зимой и почему предпочитают продвигать себя исключительно через интернет.

### Хостелы против гостиниц

Стоимость открытия хостела в сравнении с гостиницей существенно ниже. Конечно, цена за площадь зависит от того, собственник вы или арендатор. По информации Омизрака Юсупова, исполнительного директора Ассоциации хостелов Казахстана, если открывать хостел в собственном помещении, то расходы составят примерно 3-4 млн тенге, а вот если арендовать помещение с отдельным входом и площадью в 250-400 кв. м, то сумма будет выше – до 9 млн тенге.

«Если отталкиваться от собственного опыта, то стартовый капитал у меня был около миллиона тенге. Суммы хватило, чтобы покрыть аренду помещения под хостел на несколько месяцев, а также купить кровати и самую необходимую утварь. Я кинул ключ в интернете о том, что нуждаюсь в мебели для своего хостела – и друзья откликнулись. Кто-то отдал стулья, кто-то – картины, а кто-то даже отдал целый диван», – говорит Шакир Исламбакиев, владелец Алматы Hostel Dom.

Как правило, хостелы и мини-отели размещаются в жилых домах – это дешевле и в плане аренды и по стоимости внутрен-

ней отделки. Не нужно перестраивать и переделывать внутреннее помещение под жилье комнаты, но есть одна небольшая проблема: арендодатели не всегда рады перспективе размещения хостела под своей крышей.

«Владельцы помещений понимают, что хостел – это вам не «семейная пара снимет квартиру на длительный срок», а, как правило, это постоянная текучка гостей, которые регулярно въезжают и выезжают», – говорит Шакир Исламбакиев.

Показатели доходности принадлежат именно хостелам и мини-отелям, которые быстрее остальных выходят на докризисный уровень. Средняя продолжительность проживания в отечественных хостелах такая же, как и в западных – 2,5 дня. Стоимость варьируется от 1,5 тыс. тенге и выше.

«Хостелы страдают меньше остальных, так как, путешествуя, люди продолжают экономить на проживании», – говорит Шакир Исламбакиев.

нибудь в жарких и экзотических странах. «Хороший поток гостей в хостелах начинается с начала весны и длится до середины осени. В зимний период в основном хостелеры предлагают гостям помесечное проживание», – говорит Омизрак Юсупов.

### Все для клиента

Популярность хостелов обуславливается не только низкими ценами на проживание, но и персоналом, который идет навстречу гостям и легко подстраивается под их нужды. Хостелы также стали предлагать номера для молодежи с отдельной ванной, возможностью воспользоваться кухней, Wi-Fi или прачечной. Помимо того, что в хостеле можно готовить и пользоваться бытовыми приборами, часть продуктов также предоставляется бесплатно, например, кофе, чай, макароны или рис. В некоторых хостелах в стоимость входит стандартный завтрак из булочек, джема, молока или хлопьев. Кроме этого, подавляющее число хостелов принимает постояльцев круглосуточно, что тоже немаловажно.

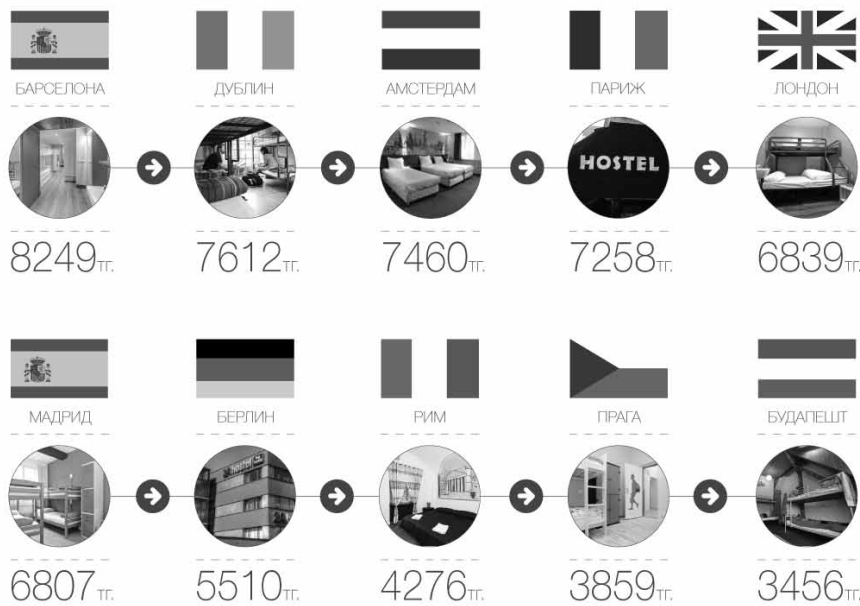
При выборе хостела Омизрак Юсупов предлагает обращать внимание на отзывы на таких сайтах, как booking.com и tripadvisor.com.

«Хостелы в основном работают только через интернет и рекламные интернет-площадки, так как для этого они предлагают больше возможностей для продвижения. Размещение через booking.com приводит в хостел более 70% от всех гостей. Комиссия при этом составляет 15%», – говорит он.

Букинг-системы, контекстная реклама, доски объявлений и партнерские программы с разными ресурсами являются самым оптимальным вариантом, поскольку обычно гости бронируют места заранее, ведь никто не ищет хостел через наружную рекламу. В последнее время на рынке наблюдается тенденция смещения в сторону путешественников постарше. Туристы в возрасте 25-35 лет, несмотря на уровень заработка, продолжают путешествовать и останавливаться не в комфортабельных гостиницах или квартирах, а в хостелах. Отчасти это объясняется особой атмосферой и неформальным общением с новыми людьми.

## ЦЕНА ПРОЖИВАНИЯ В ХОСТЕЛЕ

ЦЕНА ЗА НОЧЬ (В ТЕНГЕ)



У подавляющего числа проживающих в хостеле средств не так много, а тяга к перемещению, напротив, огромна. Растущее количество путешественников среднего класса поддерживают рост бюджетных отелей и даже в кризис хостел как бизнес-модель вполне успешен. С точки зрения экономики хостелы выигрывают за счет сниженной волатильности. Учитывая, что экономический кризис не прошел бесследно и для гостиничного бизнеса, луч-

ше стандартная гостиница окупает часть расходов за счет корпоративных клиентов, у хостелов же такой практики нет. К проблеме размещения добавляются еще и сезонность. Владельцы отмечают, что с наступлением холодов количество гостей резко снижается, что не удивительно, ведь те, кто выбирает хостел в качестве проживания, в основном туристы и путешественники. А они, как правило, в зимнее время предпочитают быть где-

# Ужин в темноте, антикафе, арт-бары и другие эксперименты казахстанских рестораторов

Адина Байкинова

Постепенный переход от традиционной бизнес-модели ресторанов и кофеен к экспериментальной уже стал настоящим трендом. Владельцы заведений ищут неосвоенные ниши, продумывают новые форматы и открывают заведения, которые трудно отнести к определенному концепту. Например, лондонская кофейня Sew Over It предлагает своим гостям курсы шитья. Посетители получают швейную машинку и бесплатные мастер-классы. В почасовую оплату – 5 фунтов – входят кофе, чай и капкейки. Владельцы венского Deewan пошли другим путем: гости кофейни платят за блюдо столько, сколько сами считают нужным. На первый взгляд концепт «жеста доброй воли» может показаться убыточным, однако дела у заведения идут вполне сносно. Экспериментировать с форматом пробуют и казахстанские рестораторы. «Капитал.kz» разобрался в тонкостях ресторанного рынка и выяснял, можно ли выпить вина в изостудии и поужинать в «темном ресторане».

### Антикафе

Заведения формата «некафе» или «антикафе» одними из первых стали осваивать нишу со схемой оплаты «минута – 10 тенге». Изначально заведение с альтернативной системой оплаты было придумано в Москве писателем Иваном Митиним. Концепт основывался на плате за время, которое гость провел в кафе, а не за съеденное и выпитое из меню. Сегодня экспериментировать с моделью оплаты пробуют и местные заведения. Концепция антикафе хорошо прижилась на казахстанском рынке. Это видно по ежегодно увеличивающемуся количеству таких заведений с альтернативными названиями, но схожей системой работы. Бизнес-модель платы за время выглядит гораздо привлекательнее традиционных. Во-первых, финансовые затраты на его открытие ниже аналогичной стоимости традиционных форматов. Во-вторых, срок окупаемости, если сравнивать опять же с «традиционниками», выглядит многообещающе: от нескольких месяцев до полугодия для такого заведения.

### Студия-кухня

Если в антикафе по большей части все, что можно съесть и выпить – это кофе, чай, печенье и легкие закуски, то кухни-студии предлагают гостям приготовить блюдо собственноручно. «Кулинария – один из трендов современности», – признаются эксперты рынка и быстро осваивают новый для Казахстана формат. Готовка становится настоящим трендом, а собираться вокруг стола стало модно. Между тем формат кухни-студии интересен больше как тема, а не как физиологическая потребность. Пока в Казахстане существует одно заведение такого формата – Comrote. Цена за классический мастер-класс длительно до трех часов составляет около 12-14 тыс. тенге. Цель – сделать так, чтобы гость полностью освоил процесс приготовления определенного блюда.

Зай-Замира Абишева, совладелец кулинарной студии Comrote, считает, что для успешного проекта нового формата не-

обходимы своевременность и интуиция момента, но важнее то, не как и когда запустили проект, а как его реализовывают.

«Никаких проблем с популярностью формата у нас не было. Идея была тщательно продумана и базировалась на одной из самых заметных тенденций в мире – популярности готовки еды, кулинарии, поварского мастерства. Если вы открываете пивную, там все понятно, у вас всегда будет базовый спрос, если пиво свежее. Если вы хотите создать что-то новое, нужно не только затрачивать усилия на то, чтобы объяснить что-то людям, но и делать это так красиво и качественно, чтобы людям хотелось попробовать ваш продукт или услугу, стать частью этого», – говорит спикер.

Положительным моментом в открытии кухни-студии может стать отсутствие постоянного штата официантов и склад продуктов, так как такие форматы работают по расписанию. Составили расписание мастер-классов – закупили продукты. Конечно, есть и операционные расходы – аренда, коммунальные платежи и зарплата персонала, но зачастую такой формат быстрее выходит на самоокупаемость.

По словам Зай-Замиры Абишевой, самым очевидным риском при открытии нестандартных заведений является то, что его не примут.

«Если ты уже запускаешь заведение нового формата, то предполагается, что ты этот риск учел и готов на него пойти. Основная сложность состоит в том, что вынуждены новый формат и поставить такой бизнес на ноги требует ежедневного, ежечасного контроля, который нужен любому новому проекту, и постоянной разъяснительной и просветительской, если хотите, работы. А для этого необходимо быть настоящим энтузиастом своего проекта. У нас чаще всего происходит так: с помпой открыли, три месяца «покачали» в соцсетях, а потом все по накатанной», – говорит она.

### Ставка на творчество

Тематические концептуальные заведения также набирают популярность. Формат заведений, где гостям предлагают пищу

не только традиционную, но и интеллектуальную, оказался весьма востребованным. Литературные, театральные, кинокафе и арт-бары устраивают тематические вечеринки и постепенно уходят от стандартных форматов. Культурная программа в виде музыки, танцев и еды уже не может удовлетворить запросы клиентов, поэтому им на смену приходят интеллектуальные заведения, которые совмещают функции бара, изостудии, клуба или библиотеки.

Орман Тузельбаев, владелец арт-бара Artique, так рассказывает о своем заведении: «Действительно, это новый формат бара и скорее слово «бар» присутствует формально. Мы работаем в креативном формате изостудии, где можно прийти, нарисовать картину и выпить вина или безалкогольные напитки – чай и кофе».

Спикер считает, что Алматы остается единственным городом, где имеет смысл открывать новые и креативные форматы заведений, потому как всегда на рынке можно найти свою аудиторию и свой сегмент клиентов.

«Сейчас такое веяние, что из подручных и натуральных материалов делают невероятные дизайнерские решения, которые удешевляют капитальные вложения в ремонт. Но может быть удорожание услуги дизайна. Но это все второстепенные вопросы. Рентабельность зависит от многих факторов. Для меня, как бывателя, главные критерии успешности заведения – это локация, дизайн интерьера, качество еды и сервиса», – говорит Орман Тузельбаев.

### Эспрессо-бары

Некогда наша исключительно чайная страна постепенно примеряет к себе и кофейные традиции. Если раньше игроки рынка утверждали, что пробиться на отечественном рынке, продвигая кофе, трудно или даже невозможно, то сегодня можно отметить растущее число эспрессо-баров. В приоритете здесь кофе. Помимо эспрессо и американо, в таких заведениях готовят кофе в кемексе, харью и аэропрессе, а также устраивают дегустации кофе из разных стран.

Найля Калтаева, управляющий партнер компании ProRest (рестораны Dedas Puri, Vino Da Puri, эспрессо-бар «Сова»), так рассказывает о появлении формата эспрессо-бара на казахстанском рынке: «Быть первым, выводить на рынок незнакомый концепт – это сложная задача. Вопрос в готовности гостя. Радует то, что сейчас гость готов узнавать новое, экспериментировать и изучать новые вкусы. Поэтому мы даем возможность людям попробовать и сравнить разные сорта кофе, методы заваривания и разную обжарку. Для этого мы проводим в «Сове» капсинги – дегустации кофе, участие в которых бесплатно».

Спикер добавляет, что финансовая составляющая в проект зависит от концепта. Кроме того, ресторанный рынок очень многообразен и делится на множество категорий, у каждой из которых разная рентабельность.

«Например, в кофейном бизнесе есть несколько видов: кофе на вынос, кофе с машины, кофейня с посадочными местами – у всех будет разная рентабельность и вложения. В данной ситуации на рынке рентабельность вообще поменялась», – говорит Найля Калтаева.

### Ужин в темноте

Если временно «отключить» доминирующий орган чувств – зрение, то мы попадаем в среду, которая заставляет нас пересмотреть наши предубеждения. Это касается и еды в частности. Рестораны, предлагающие гостям ужин в полной темноте, получили хороший старт на Западе. Конечно, там это больше походило на социальный проект, где слабовидящие или абсолютно незрячие официанты предлагали посетителям пройти за ними в зал и сделать заказ. Ужин в таком заведении позволяет полностью пересмотреть понятия вкуса и запаха. Позже концепт разросся и стал популярным. В Казахстане тоже есть заведения, которые предлагают отужинать в темноте, однако из-за их малочисленности остаются не столь популярными.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ПЛЮС 5 В КАРТУ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ

В Алматы активизирована работа по привлечению инвестиций, в том числе иностранных. На очередном заседании Регионального координационного совета рассмотрен вопрос включения в Карту индустриализации Алматы 5 новых проектов, которые создадут около 200 рабочих мест. Размер инвестиций составит 2,8 млрд тенге, из которых 60% – собственные средства инвесторов. В результате во вторую пятилетку Карты индустриализации Алматы вошли 55 проектов на сумму 120,3 млрд тенге с созданием 9,9 тыс. рабочих мест. По сравнению с первой пятилеткой количество проектов увеличилось в 2,5 раза, а количество созданных рабочих мест – в 3 раза. 63% проектов реализуются за счет собственных средств, четверть из которых иностранные инвестиции. Одобрены проекты реализации в пищевой, химической, деревообрабатывающей, легкой промышленности и строительном секторе. Так, в городе начнется строительство обувной фабрики ТОО «Казлепром-Алматы» по итальянской технологии, реконструкция и модернизация производства лакокрасочных материалов ТОО «Концерн Bakarassov». Также в рамках Карты индустриализации г. Алматы начнут модернизацию завода по производству алюминиевых радиаторов ТОО «Склад ОВ», расширят производственную линию торгового оборудования ТОО «Tellus Commerce», реконструируют и модернизируют хлебопекарное предприятие ТОО «Саввин». (Пресс-службе акима Алматы)

#### MARS ОТЗЫВАЕТ ШОКОЛАДНЫЕ БАТОНЧИКИ

Американский производитель шоколадных батончиков компания Mars Inc. решила отозвать свою продукцию в 55 странах из-за обнаружения в ней пластика. Как сообщили в компании, кусок красного пластика был обнаружен в батончике Snickers, купленном 8 января в Германии. Потребитель обратился в Mars, после чего специалисты компании отделили путь бракованного батончика и пришли к выводу, что он был произведен на заводе в голландском городе Фехел. По предварительным данным, в шоколад попала одна из пластиковых деталей, которые используются в производстве. Заявление об отзыве продукции опубликовано на веб-сайте департамента по безопасности пищевых продуктов и потребительских товаров правительства Нидерландов. Голландское отделение компании Mars сообщило, что тесно сотрудничает в решении этой проблемы с властями страны. Компания не сообщает, каков общий объем отозванной продукции и какими убытками это обернется. Ранее сообщалось, что отзыв коснется всех продуктов Mars, Snickers, Milky Way Minis и Milky Way Miniatures, а также наборов конфет Celebrations со сроком годности с июня 2016 года по январь 2017 года. (Русская служба ВВС)

#### AIRBUS GROUP ЗАРАБОТАЛА НА 15% БОЛЬШЕ

Чистая прибыль концерна Airbus Group по итогам 2015 года увеличилась на 15% по сравнению с 2014 годом – до 2,696 млрд евро, говорится в финансовой отчетности компании. Прибыль в пересчете на акцию в отчетном периоде составила 3,43 евро против 2,99 евро годом ранее. Выручка за прошедший год выросла на 6% – до 64,45 млрд евро. По итогам 2015 года чистый объем заказов на коммерческие самолеты компании составил 1,08 тыс., в том числе 136 на модель A330 (в 2014 году показатель был на уровне в 1,456 тыс.). Общий объем заказов по итогам прошедшего года составил 1,19 тыс. (ПРАЙМ)

#### ДЕЛОВОЕ НАСТРОЕНИЕ УХУДШАЕТСЯ

Индекс делового настроения в Германии вновь упал по итогам февраля, свидетельствуют данные опроса, проведенного институтом Ifo. Это стимулирует опасения, что экономика, считающаяся основным двигателем Европы, замедляется. Индекс упал до 105,7 пункта по сравнению со 107,3 в прошлом месяце. Это также ниже прогнозов аналитиков, опрошенных Reuters, которые ожидали показатель на уровне 106,7 пункта. Данные показывают постоянное ухудшение перспектив крупнейшей экономики Европы. Предварительный индекс менеджеров по закупкам от Markit, опубликованный в понедельник, показал падение активности в производственном секторе Германии до 15-месячного минимума в феврале, что будет содействовать более широкому замедлению по всей еврозоне. Экономика Германии в IV квартале в квартальном выражении выросла всего на 0,3%. (vestifinance.ru)

#### КМГ-ПМ ЗАЙМЕТСЯ ТЭО ДЛЯ НПЗ

В текущем году будет разработано предварительное технико-экономическое обоснование (ТЭО) строительства четвертого в стране нефтеперерабатывающего завода. Об этом в ходе брифинга в Службе центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр энергетики РК Асет Магауов. «Вопрос был рассмотрен на заседании рабочей группы и было принято решение, что «КазМунайГаз – переработка и маркетинг» подготовит соответствующее ТЭО по мощности завода, по месту расположения. Осенью прошлого года было одобрено техническое задание для привлечения консультанта. Консультант уже был согласован. По заверению «КазМунайГаз – переработка и маркетинг», потребуются порядка 8 месяцев для того, чтобы ТЭО завершить, в котором будут рекомендации», – пояснил Асет Магауов. (Соб. инф.)

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

МЯСНОЙ КЛАСТЕР  
СОЗДАДУТ В  
КАЗАХСТАНЕ

Традиционная отрасль экономики Костанайской области – сельское хозяйство, – несмотря на неблагоприятные погодные условия в минувшем году, все равно дала положительные результаты. Валовой выпуск продукции составил 261 млрд тенге с ростом на 7,7%, что составило десятую часть всего республиканского объема сельхозпродукции. По сравнению с 2014 годом на 20,7% возросли площади фуражных культур, на 20,2% – льна масличного, в 1,5 раза – подкормочными культурами. Также отмечена положительная динамика по ряду важнейших целевых показателей в растениеводстве. К тому же в конце 2015 года была введена откормочная площадка первого уровня в Карабалыкском районе Костанайской области на 3,4 тыс. голов крупного рогатого скота. Об этом в ходе брифинга в Астане заявил аким Костанайской области Архимед Мухамбетов. По его словам, одним из основных звеньев агропромышленного комплекса региона является перерабатывающая промышленность. Он отметил, что в обрабатывающем секторе более 50% занимает производство продуктов питания, что практически позволяет Костанайской области обеспечивать себя основными продовольственными товарами. Вместе с тем решается задача и по созданию в АПК кластеров в основных секторах производства зерна, мяса, молока, масла, семян с привлечением отечественных и зарубежных инвестиций. К примеру, уже в 2016 году подписан план совместных действий в рамках межрегиональной кооперации развития мясного скотоводства между министерством сельского хозяйства, акиматами Актюбинской, Костанайской и Западно-Казахстанской областей, а также крупной компанией в сфере производства и переработки мяса. Участниками мясного кластера в рамках реализуемого межобластного проекта «Развитие экспортного потенциала мяса крупного рогатого скота» являются откормочные площадки, племенные хозяйства-репродукторы, товарные крестьянские хозяйства и личные подсобные хозяйства населения трех областей. (Соб.инф.)

РК БУДЕТ АКТИВНЕЕ  
РАЗВИВАТЬ ХАЛАЛ-  
ПРОИЗВОДСТВО

В Казахстане следует активнее развивать рынок халал-продукции. Об этом в ходе коллегии Министерства сельского хозяйства РК заявил первый заместитель премьер-министра РК Бақытжан Сағинтаев. «Эксперты говорят, что данный рынок, мировой рынок халал, набирает обороты и в ближайшее время будет расти на 6,5% в год. И к 2020 году его объем достигнет \$2,5 трлн. Это огромные цифры. Я думаю, что здесь мы должны найти свое место. Тем более такие страны, как Бразилия, Франция, Южная Корея тоже проявляют интерес к этому бизнесу. Рынки у нас опять же рядом. Это Иран, Центральная Азия, Китай, Турция. Я думаю, в этом вопросе Минсельхозу необходимо работать активно», – подчеркнул Бақытжан Сағинтаев. Ранее сообщалось, что Духовное управление мусульман Казахстана будет осуществлять контроль над использованием знака «халал». «Открылся отдел халал-стандарта. Сейчас проводится анализ, главная наша задача – это разъяснить народу, что такое халал. Мы будем объяснять народу, а народ будет сам выбирать... Сейчас около 300 имамов имеют сертификат для стандартизации халал-продукции», – сказал руководитель отдела халал-стандарта ДУМК Бейбит Мырзагалиев. (Соб.инф.)

КАЗАХСТАН НАМЕРЕН  
ЭКСПОРТИРОВАТЬ  
В КНР ЗЕРНО

Казахстан согласно квоте сможет экспортировать в КНР до 500 тыс. тонн зерна. Об этом в кулуарах коллегии министерства сельского хозяйства сообщил глава ведомства Асылжан Мамытбеков. «Они будут увеличивать квоты, на этот год они составят 500 тыс. тонн с увеличением в дальнейшем до 1 млн и более», – подчеркнул А. Мамытбеков. Министр также напомнил, что ранее КНР были введены ограничения на экспорт казахстанского зерна. Китайская сторона требовала, чтобы зерно поставлялось в мешках. Помимо этого, глава Минсельхоза РК прогнозирует увеличение объемов экспорта зерна в Иран. «По Ирану основное потребление приходится на север страны, они покупают главным образом зерно через порт на юге. Есть определенные транспортные издержки. Мы можем поставлять по тем же ценам, что они привозят себе в порт. При этом транспортные расходы гораздо меньше», – уточнил он. (Соб.инф.)

В РК НАЧАЛИ  
ПРОИЗВОДИТЬ  
ГЕОТЕКСТИЛЬ

В настоящее время завод «Тыныс», производящий продукцию двойного назначения, который входит в состав АО «НК «Казахстан инжиниринг», освоил производство нового вида продукции – нетканых материалов (геотекстиль). Именно такой синтетический утеплитель уже применяется на предприятии при пошиве спецодежды для своих работников. Геотекстиль – это нетканый материал, который сделан из полиэфирных волокон. Он используется при возведении взлетно-посадочных полос, вертолетных площадок военных аэродромов, гидротехнических сооружений, в строительстве и ремонте автомобильных дорог и сооружений, железнодорожных магистралей, балластировке газопроводов и нефтепроводов, а также в швейной и мебельной промышленности (в качестве подбивки мебели). Отметим, что геотекстильные полотна завода производятся на современном высокотехнологичном оборудовании и соответствуют всем стандартам качества. Здесь имеется свой испытательный аккредитованный центр, на котором вся продукция тщательно тестируется. (Минобороны РК)

Samsung удивляет  
новинками

Компания инвестирует в инновационные разработки десятки миллиардов долларов

Виктория Говоркова (Алматы – Лиссабон)

Телевизоры, отображающие миллиард цветов, умные роботы-пылесосы, управляемые со смартфона, очки виртуальной реальности... Партнерский форум компании Samsung, который в этом году проходил в Португалии, показал, что будущее всегда ближе, чем мы думаем.

Люди смотрят телевизор в освещенных комнатах или при ярком дневном свете. Новая технология Ultra Black значительно уменьшает блик и отражение для повышения качества картинки.



## Новая эпоха визуальных технологий

Новая линейка телевизоров от Samsung – предмет особой гордости компании. Это чувствовалось и потому, что эта секция была первой на форуме и по обилию выставленных в демонстрационной зоне новинок.

Дмитрий Карташев, директор департамента по продажам аудио- и видеотехники Samsung Electronics в России, отметил, что Samsung сохраняет позиции мирового лидера этой индустрии на протяжении уже 10 лет, 2016 год станет новой эпохой в развитии визуальных технологий и компания продолжит традицию удивлять продуктами, «которые превосходят все, что было создано ранее».

На форуме компания представила новое поколение SUHD-телевизоров. Как рассказал Дмитрий Карташев, это первый в мире безрамочный изогнутый телевизор, созданный для того, чтобы ничто не отвлекало от главного – изображения на экране. На рынке будет представлено 5 серий этих телевизоров с размером экрана от 43 до 88 дюймов. Все телевизоры будут оснащены единственным в мире безкадмиевым 10-разрядным дисплеем на квантовых точках. А это значит, что изображение будет максимально яркое, контрастное и реалистичное.

Технология Quantum dot display, которую называют будущим телевизионной индустрии, делает практически любой цвет ярче и эффектнее, и в отличие от других технологий делает это без искажений общего уровня яркости. Эти телевизоры способны отображать почти 1 миллиард цветов с самым высоким уровнем яркости, доступным на сегодняшний день.

Сейчас основная цель производителей видеотехники – обеспечить самое лучшее качество изображения в любых условиях. Ведь, согласно исследованиям, большин-

ству людей президент штаб-квартиры Samsung Electronics по странам СНГ, на рынке телевизоров компания хочет быть единственным премиум-производителем, чтобы покупатели даже не задумывались о том, телевизор какого производителя они хотели бы купить.

## Не просто стирает – отстирывает

Samsung меняет представление об организации быта современного человека, повседневные домашние дела выполняются быстрее, эффективнее, а, главное, проще. Такие мировые тренды, как Wi-Fi-управление, уже пришли в нашу повседневную жизнь, мы можем включить стиральную машину, находясь далеко от дома, а это всего лишь одна из функций современной стиральной машины.

Очень многие хозяйки сталкивались с необходимостью уже после запуска процесса стирки доложить белье в стиральную машину. По словам Алексея Мамушкина, директора департамента «Бытовая техника» компании Samsung Electronics в России, это происходит с 90% потребителей. Сейчас для того, чтобы это сделать, приходится ждать, пока машинка остановит цикл стирки, затем может оказаться, что вода не полностью слита из барабана и при открытии дверцы проливается на пол, а может случиться так, что дверца вообще не открывается.



стема Tizen делает удобным переключение между кабельным телевидением и онлайн-кинотеатром, теперь это сделать так же просто, как и переключиться с одного канала на другой.

У обычного пользователя сегодня есть как минимум три устройства, которые можно подключить к телевизору, и каждый из них может иметь свой дистанционный пульт управления. Новый Samsung Smart TV избавляет от необходимости использовать разные пульты, теперь всеми устройствами можно управлять с одного пульта.

Новое мобильное приложение позволяет легко синхронизировать контент в смартфоне с телевизором, эту функцию поддерживают Android и iOS – совместимые устройства.

Успех телевизоров предыдущих поколений помог компании укрепить лидерство в премиальном сегменте на рынке стран СНГ, и, согласно плану, озвученным Ким

На форуме компания Samsung представила первую в мире стиральную машину Add Wash с функцией дозагрузки в любой момент цикла стирки через дополнительный люк. Также при необходимости, не прерывая процесс стирки, можно добавить кондиционер или стиральный порошок.

Благодаря самому большому в мире рабочему объему в 141 литр при стандартном размере 69 см и технологии EcoBubble стиральные машины Samsung с фронтальной загрузкой гарантируют самую высокую производительность среди аналогичных моделей на рынке. Специальный скоростной режим позволяет отстирать полную загрузку всего за 30 минут.

Пражки новинок начнутся уже весной этого года.

## Умные помощники

При выборе холодильника потребители в первую очередь обращают внимание на внутренний объем и качество охлаждения, чтобы оптимально разместить все купленные продукты и обеспечить их долгую свежесть. Разработчикам компании Samsung удалось при помощи уникальной технологии Space Max значительно снизить толщину стенок холодильника и за счет этого увеличить его внутренний объем. При тех же внешних размерах потребитель может получить до 80 литров дополнительного пространства.

Свежесть продуктов обеспечивается технологией Metal Cooling, основу которой составляют два независимых контура охлаждения – отдельно для холодильника и морозильной камеры. Это обеспечивает оптимальный уровень влажности для каждой из них, а значит продукты будут дольше оставаться свежими и не заветриваются, а также помогает избежать смешивания запахов, что тоже довольно важно.

В течение дня мы можем часто открывать дверцу холодильника, что приводит к резкой одномоментной потере температуры, технология Metal Cooling помогает сгладить эти перепады температур.

Как говорит Алексей Мамушкин, в компании позаботились и о том, чтобы хозяйкам было удобно и комфортно готовить блюда из этих свежих продуктов. Чтобы делать это быстро и без особых усилий, разработана технология Dual Cook, позволяющая использовать духовой шкаф целиком или по частям. Например, одновременно можно готовить основное блюдо и десерт, используя совершенно разные температурные режимы, запахи при этом не будут смешиваться, даже если вы готовите одновременно рыбу и яблочный пирог. Это экономит и энергию, и время. «Наша техника привлекательна и для опытных кулинаров, и для новичков, осваивающих искусство приготовления сложных блюд, и, конечно, для тех, кто желает упростить ежедневные кухонные хлопоты, сэкономить время для более интересных занятий», – говорит он.

В списке повседневных задач важное место занимает уборка. 75% покупателей назвали снижение мощности всасывания у пылесосов – одной из главных проблем.



Для ее решения компания предлагает революционное решение – турбину Anti-Tangle. Это дополнительная турбина, размещенная внутри контейнера.

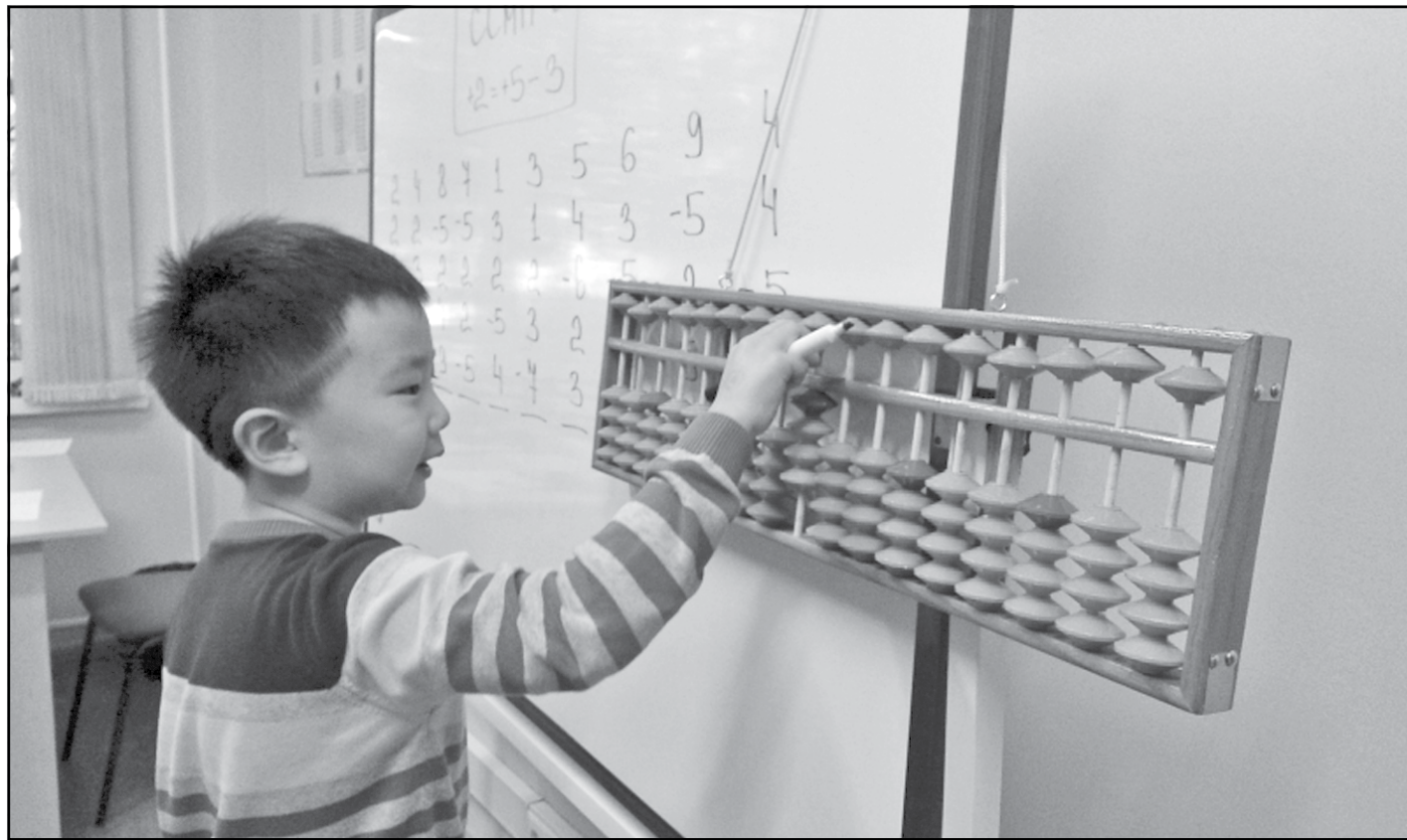
И еще одна новинка, представленная на форуме, – новый робот-пылесос POWERbot Turbo и POWERbot Essential Wi-Fi.

Он оснащен новым мотором, что позволяет ему быть в 80 раз мощнее пылесосов аналогичного класса. Запустить процесс уборки можно с помощью мобильного приложения на смартфоне. Функция Select & Go позволяет создать виртуальную карту всего дома прямо в приложении, и при этом дать индивидуальное название каждой комнате. В дальнейшем это позволяет указывать те комнаты или зоны, которые нуждаются в уборке. Благодаря новейшей цифровой системе картоирования, позволяющей устройству буквально видеть вашу квартиру, новый робот-пылесос способен навести идеальную чистоту без помощи хозяйки.





# Ментальная арифметика: ум за разум или мышление XXI века?



Гаухар Ануарбек

9-летний астанчанин Данияр Курманбаев заставил крепко задуматься казахстанских родителей. Он произвел настоящий фурор на шоу Андрея Малахова «Пусть говорят», продемонстрировав, как легко и быстро человек может делить, умножать четырех- и даже пятнадцатые цифры.

Такой метод обучения, как ментальная арифметика, стал главной темой разговоров родителей, озобоченных светлым будущим своих чад. На протяжении нескольких недель после знакового эфира с одаренным мальчиком из Казахстана на российском телевидении на его Родине не утихали страсти – в мобильных приложениях мам и пап школьники развернулись настоящая война авторов СМС-рассылок. Одни уверяли, что ментальная арифметика – зло, калечащее психику ребенка, другие упремо перечисляли преимущества ментального ноу-хау. Корреспондент газеты «Капитал.kz» провел собственный анализ предлагаемого некоторыми учебными заведениями навыка, чтобы помочь с выбором тем, кто хочет сделать из своего ребенка гения без последствий для психики...

Для начала немного истории. Программа «Ментальная арифметика» работает в Казахстане третий год. Считается, что основоположниками данного направления являются сразу несколько математических гуров. Один из них – Мелик Дуяр, известный своими шоу-выступлениями по памяти на различных телевизионных каналах и как один из чемпионов мира по фотографической памяти. Он также занимает пост председателя международной организации «MEMORIAD™ – Всемирной Олимпиады по памяти, счету в уме и быстрому чтению». На сегодняшний день Мелик Дуяр входит в число десяти людей в мире с самой сильной памятью. Именно он сегодня культивирует, размещая фото Дуяра на рекламных щитах и брошюрах о ментальной арифметике.

Программа обучения направлена на развитие математического мышления у детей в возрасте от 5 до 12 лет. То есть именно в этом возрастном промежутке у ребенка есть все шансы стать Архимедом, Декартом, Ньютоном и Лобачевским. Вот только если великие ученые-математики прошлых столетий с мастерством ювелира годами совершенствовали свой дар, тренировали мозг многоступенчатыми формулами, то в ментальной арифметике все намного проще. Согласно этой методике, все, что нужно – это специальные счеты и непосредственно сам ребенок.

Отличительная черта ментальной арифметики – то, что здесь заставляют работать сразу два полушария мозга обучающегося. К слову, поклонники и приверженцы ментального воздействия не раз приводили данный аргумент в защиту своего образовательного детища – изучая любую другую науку традиционным способом, удается задействовать всего 10%

мозга, тогда как в ментальной арифметике эта доля выше в разы. Соответственно, талантов ребенка здесь уже не перечесть.

«Основная наша задача – не просто научить ребенка складывать большие цифры, умножать, делить, извлекать из-под корня, хотя все это делается в уме быстрее, чем на калькуляторе, наша главная цель – развить в ребенке фотографическую, зрительную, слуховую память, развить лидерские качества, логическое мышление. То есть клетки мозга человека, как губка, до 12 лет все впитывают, дальше, конечно, тоже идет развитие клеток мозга, но уже намного сложнее. Мы работаем с помощью трех методик – это счеты сарабан, когда мы учим считать ребятишек, вроде бы сначала обычным способом – один, два, три, четыре, пять, далее подключаем второй метод – это арифметика, счет на пальцах, здесь развивается моторика, за счет нее быстрее и равномернее начинают развиваться левое и правое полушария мозга. И третье. У нас также есть онлайн-система, когда каждому ребенку присваивается логин и пароль. Ежедневно по 15-20 минут они выполняют упражнения, домашнее задание. Это получается как тренировка мозга, точно так же если бы мы каждый день тренировали мышцы рук или ног, все очень просто», – объяснила Нурбеке Зарубекова, директор школы «Мега-арифметика».

Регулярная шифровка мозга по методу ментальной арифметики впоследствии обязательно даст абсолютно невероятные результаты, обещают последователи обучения – у ребенка повышается успеваемость в школе, он становится более усидчивым, внимательным, хорошо усваивает материал, полученный от преподавателя, повышается концентрация внимания. Понятно, что от таких перспектив не откажется ни один амбициозный родитель. А как показывают практика и некоторая статистика, приведя однажды своего ребенка в школу по ментальной арифметике, мамы и папы, как правило, почти никогда его оттуда не забирают.

«Курс обучения у нас составляет 18 месяцев. Первые 9 месяцев мы учим сложение, вычитание, вторые 9 месяцев – умножение, деление. И чаще всего родители всегда настроены на то, чтобы пройти полный курс обучения. Это же понятно. Если раньше детшек старались отдавать на шахматы, на пианино, чтобы развить моторику, умственный потенциал ребенка, то сейчас это новшество, новая технология, которая во всем мире актуальна и у нас в том числе – это ментальная арифметика. Дети с удовольствием идут сами, мы не даем, в общем-то, активную рекламу, люди друг от друга слышат, со школами мы сотрудничаем, с учителями, правда, конечно, не все преподаватели склонны к тому, что нужно развиваться за счет ментальной арифметики, некоторые преподаватели к этому ревностно относятся», – говорит Нурбеке Зарубекова.

Между тем, называя отношение некоторых учителей к ментальной арифметике

ревностным, директор школы «Мега-арифметика» явно занижает масштабы. Как правило, преподаватели по математике, практикующие традиционные способы обучения, ментальную новинку категорически не принимают и все как один называют ее главным недостатком – ментальная арифметика превращает ребенка в счетную машину, лишая его возможности совершенствоваться привычными для всего человечества путями.

«Ребенок развивается только в одном направлении. Конкретно мне не нравится, когда школьник загружает свой мозг слишком большими цифрами, большими вычислениями. Ребенок, когда маленький, он не может четко дать понять своему родителю – есть ли у него склонность к математике или к любому другому предмету, но его насильно отдают на ментальную арифметику и он вынужден там, образно говоря, насиловать свой мозг, при этом теряя связь с другими предметами, к которым у него, может быть, есть талант от Бога. Ребенок просто становится компьютером, в который заложил определенную программу. Нет внутреннего смысла, нет полноценной оценки происходящего. Я все-таки поддерживаю образование, по которому обучались все мы. В ментальной арифметике ничего хорошего нет», – высказался Серик Сарсен, учитель математики, в настоящее время практикующий репетитор по математике.

«Что касается самой методики, может быть, какие-то элементы ментальной арифметики традиционные учителя и используют, просто не знают об этом. Обычно существует много разных методик. Я, например, пользуюсь несколькими. Любой преподаватель сам для себя выбирает элементы той или иной схемы работы. Где-то есть укрупненные дидактические единицы – по такой методике работать тяжело, можно взять некоторые приемы, например, когда мы знакомим деток с умножением чисел, попутно берем следующую большую тему, по двузачным, трехзначным цифрам, и объясняем. У каждого свое восприятие, кому-то нравится, кому-то нет. Но я больше за традиционное образование, за то, что уже есть, уже проверено и работает», – считает Светлана Чернорай, преподаватель математики.

О спорах между родителями на фоне полезности ментальной арифметики Нурбеке Зарубекова знает. Любую критику данного метода обучения директор школы «Мега-арифметика» расценивает как ревность к чужому успеху со стороны учителей, которые, собственно, чаще всего и отговаривают мам и пап отдавать своих детей на обучение ментальной арифметике. На обвинения в том, что ребенок перегружен и превращается в робота, последователи Мелика Дуяра отвечают: ребенок загружен не больше, чем если бы он посещал секции по шахматам или обучался игре на фортепиано.

«Это глубокое заблуждение или просто ревностное отношение. Человек, который создал ментальную арифметику, он как

раз-таки ученый-исследователь, который посвятил много времени изучению клеток мозга человека. Это актуально сегодня во всем мире, доказано учеными, что вот этот потенциал – сродни тому, когда детей отдают на шахматы. Тогда почему-то это не критиковали, дети становились без преувеличения вундеркиндами, у которых также начинали работать и левое, и правое полушария мозга. То же самое и здесь. Вот вам еще такое сравнение. Мы обычные люди, и у нас в основном работает левое полушарие мозга, на 8-15%, это равносильно тому, что мы, когда передвигаемся, скачем на одной ноге. Здесь за счет развития обоих полушарий человек, образно говоря, встает на обе ноги. Как мы быстрее достигнем цели – на одной или на двух ногах? Ответ понятен», – убеждена Нурбеке Зарубекова.

Соломоново решение, как это часто бывает в делах, где нет точного ответа – что нужно ребенку, а что нет, как правило, за детским психологом. Оксана Чулак, преподаватель психологии в центре коррекции и развития «Логос», научилась объективно оценивать любое ноу-хау, предлагаемое родителям и обещающее запредельные возможности их ребенку. Ментальная арифметика не имеет однозначной оценки, считает психолог. Изучив метод более тщательно, Оксана Даниловна пришла к выводу: несмотря на очень навязчивый маркетинг, это всего лишь один из многих вариантов тренировки мозга. Такой же, как изучение языка или разгадывание кроссвордов. Для психики ребенка ментальная арифметика имеет такое же воздействие, как заучивание стихотворений, формул или таблицы умножения. Психолог согласна, что числа и математические символы лучше всего распознаются левым полушарием мозга, поэтому данный метод воздействует именно на левое полушарие.

«Конечно же, мозг – это очень сложная и взаимосвязанная система. Его функции включают обработку всей поступающей информации. Следовательно, при обучении новым навыкам и поступлении новых эмоций и чувств он работает на несколько процентов больше, чем в покое. В общем, любое обучение формирует новые нейронные связи и питает кору головного мозга. Плюсы данного метода заключаются в том, что ребенок учится устному счету. Минусов тоже недостаточно: механический (устный) счет не формирует правильные математические представления у детей. Методики формирования математических представлений в классической педагогике складывались веками. «Порядковый, обратный счет», «состав числа», «сравнение чисел» формируют наглядное, образное мышление, а далее – словесно-логическое. А что нам предлагает ментальная арифметика? «Механический пересчет», – говорит Оксана Чулак.

Наличие этих самых минусов – лишь полбеды, считает психолог. Самое печальное то, что родители зачастую отказываются их осознавать, уже нарисовав себе и своему ребенку его большое математическое будущее. Любые попытки внести коррективы в созданный образ гневно отменяются, и ребенок вынужден посещать школу, к которой у него на самом деле нет никакого интереса.

«У меня некоторые претензии к родителям, которые таким образом реализуют свои амбиции с помощью детей. Иногда кому-то приходит на прием мама с буквально замученным от такой насыщенной кружками и секциями жизни ребенком! Стандартные вопросы мамы психологу: почему он такой пассивный? Куда бы его еще отдать? При этом «пассивный» ребенок учится в английской школе с 8:30 до 16:00, потом плавание, танцы, шахматы и логопед. Все это в один день. Такие системные перегрузки очень негативно сказываются на психическом и физическом здоровье ребенка. Мы, родители, подвергнув ребенка системным перегрузкам, можем сами того не желая, включить у него автоматические срабатывающую систему предохранения – выключение мотивации к обучению, отсутствие интереса к новым знаниям», – предупреждает специалист.

Если же подобная система не включится, а перегрузки продолжатся, ребенок рискует приобрести невротические симптомы или соматическое заболевание. И тогда ваше чадо рискует повторить судьбу гениев, беспронно, оставивших след в истории той или иной науки, но проживших жизнь, полную страданий и ненужных обязательств.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### В АЛМАТЫ ПАДАЮТ СТАВКИ НА АРЕНДУ ЖИЛЬЯ

В целом по городу снять квартиру в сегменте дорогого жилья составляет в среднем 249 тыс. тенге в месяц. Ставки найма на рынке жилья Алматы снижаются. Так, на неделе с 15 по 21 февраля 2016 года ставка найма по городу установилась на уровне 133 тыс. тенге в месяц. Средняя цена аренды квадратного метра в городе составила 2093 тенге за кв. м. Во всех районах города отмечено снижение цены аренды. В целом по городу снять квартиру в сегменте «дорогого» жилья составляет в среднем 249 тыс. тенге в месяц за квартиру, а «дешевого» – 78 тыс. тенге в месяц. Напомним, в Казахстане, по данным аналитиков компании «Казриэлт», наиболее дорогими рынками жилья являются Алматы, Астана, Актау и Караганда. При этом по стоимости продажи жилья лидирует Алматы, в то время как Астана характеризуется наибольшей ценой аренды одно- и двухкомнатных квартир. Караганда замыкает четверку лидеров в обоих сегментах рынка. Актау прочно удерживает третье место. (kn.kz)

#### АСТАНА ЛИДИРУЕТ ПО ОБЪЕМУ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВО

Индивидуальное жилищное строительство является основным двигателем роста в секторе. Финансовые вливания в жилищный сектор в 2015 году увеличились на 17,2%. Объем инвестиций в жилищное строительство растет третий год подряд. За 2015 год он увеличился до 719,2 млрд тенге. В расчете на душу населения инвестиции в жилищную выросли до 40,7 тыс. тенге. Годовой рост составил 15,5%. Отрицательная динамика зафиксирована во всех в трех регионах, в том числе и в столице. Тем не менее Астана продолжает оставаться лидером по объему инвестиций в жилищное строительство на душу населения. В структуре инвестиций в 2015 году значительно вырос удельный вес индивидуального жилищного строительства. Более 43% вложено населением, что выше прошлогоднего показателя на 7%. По сравнению с прошлым годом приток инвестиций за счет государственных и иностранных средств сократился. (ranking.kz)

#### ЕБРР ПРОКРЕДИТУЕТ НАЦКОМПАНИЮ «КАЗАВТОЖОЛ»

Средства в размере \$103 млн пойдут на реконструкцию участка Курты – Бурлыбайтал. Между Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) и национальной компанией «КазАвтоЖол» подписано кредитное соглашение о финансировании реконструкции участка транзитного коридора «Центр-Юг». Средства в размере \$103 млн будут направлены на реконструкцию одного из участков автодороги Курты – Бурлыбайтал протяженностью 81 км. Общая протяженность автомобильной дороги между населенными пунктами Курты и Бурлыбайтал составляет 228 км. Автомобильная дорога является частью коридора «Центр-Юг». Подписание кредитного соглашения является первым этапом реализации предварительного соглашения между Министерством финансов РК, компанией «КазАвтоЖол» и ЕБРР, подписанного в ноябре 2015 года в рамках визита главы государства в Великобританию. Отмечается, что после подписания предварительного соглашения компанией «КазАвтоЖол» при поддержке государственных органов проведена большая работа по подготовке всей необходимой документации для получения займа. В результате сумма займа была скорректирована в сторону уменьшения со \$140 млн до \$103 млн. Полная реконструкция транспортного коридора, соединяющего Астану и Алматы (коридор «Центр-Юг»), предусмотрена Государственной программой инфраструктурного развития «Нұрлы жол». В настоящее время приближается к завершению реконструкция ключевых участков Астана – Темиртау и Алматы – Капшагай. Долгое время неудовлетворительное состояние участка Курты – Бурлыбайтал сдерживало транзит грузовых и пассажирских перевозок. Реализация проекта позволит значительно повысить уровень безопасности дорожного движения, увеличить транзитный потенциал коридора и будет способствовать социальному и экономическому развитию регионов. («КазАвтоЖол»)

#### ЦЕНА ДИЗТОПЛИВА СОСТАВИТ 80 ТЕНГЕ ЗА ЛИТР

На проведение посевойной дизельное топливо будет отпускаться по цене 80 тенге за литр. Об этом в ходе брифинга в Службе центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр энергетики Асет Магаутов. «Сегодня мы провели совещание у Сагинтаева (первый заместитель премьер-министра РК – ред.), где были обсуждены перспективы обеспечения удешевленным дизельным топливом нашей посевной. Согласно итогам прошлого года, порядка 300 тысяч тонн дизельного топлива требуется на посевную. Наше министерство представило расчеты, что можно будет по 80 тенге за литр с заводов отпускать. С учетом доставки цена на станции назначения составит 85 тенге за литр», – проинформировал Асет Магаутов. Он отметил, что со стороны министерства сельского хозяйства были определены вопросы по возможности удешевлению данной стоимости с учетом транспортной составляющей. «И дано поручение в сжатые сроки провести анализ наших расчетов, чтобы выработать более приемлемое решение с учетом пожеланий Минсельхоза. Я думаю, в ближайшую неделю мы определим окончательную цену, сколько она будет составлять на станции назначения и по какой цене соответственно будет отпускаться у же региональными операторами», – пояснил Асет Магаутов. (Соб. инф.)



**03 марта 2016 года**  
**Rixos Hotel Almaty**

2016 CFO Summit  
CFO IDEA EXCHANGE & NETWORKING EVENT

**Ключевые темы:**

- Перспективы развития казахстанского финансового сектора
- Пенсионная система в Казахстане: проблемы и пути развития
- Банковский кризис 2.0 – когда банки начнут кредитовать экономику?
- Откуда взять резервы в период кризиса?

**Организаторы:**




Сентрас  
ИНШУРАН



**XII Ежегодная Международная конференция по риск - менеджменту**  
14-15 апреля 2016 год, Алматы, отель The Ritz-Carlton

**О конференции:**

Конференция проводится с 2004 года и собирает сотни участников из Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья. Ежегодное мероприятие стало эффективной коммуникационной площадкой для профессионального обсуждения актуальных вопросов развития в области международной политики, макроэкономики, бизнеса, управления и расширения деловых и профессиональных связей в сфере бизнеса.

В работе Конференции примут участие политики, экономисты, президенты и руководители банков, страховых/перестраховочных компаний, бирж, финансовых институтов, предприниматели, международные эксперты и аналитики в области экономики и финансов, а также другие заинтересованные лица. На конференции будут присутствовать инвесторы с различных отраслей экономики, у которых можно получить наиболее подробные ответы на интересующие вопросы, обсудить возможность инвестиций для своего бизнеса.

**География участников:**  
Страны Европейского сообщества, США, Китай, Индия, Турция, Россия, и другие страны СНГ, Южная Корея, Япония и другие страны Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. На мероприятии ожидается около 300 участников с 40 стран мира.

**Условия оплаты:**  
Стоимость участия в конференции одного представителя составляет - 137 000 тенге. При участии более двух представителей от одной организации предусмотрены скидки.

Организационный комитет  
тел.: +7 (727) 258 43 36, вн. 3230, 3147, 3237  
e-mail: IRMC@theurasia.kz  
www.IRMC.kz



ОПЕЧАТКА ЦЕНОЙ  
В \$2 МЛН

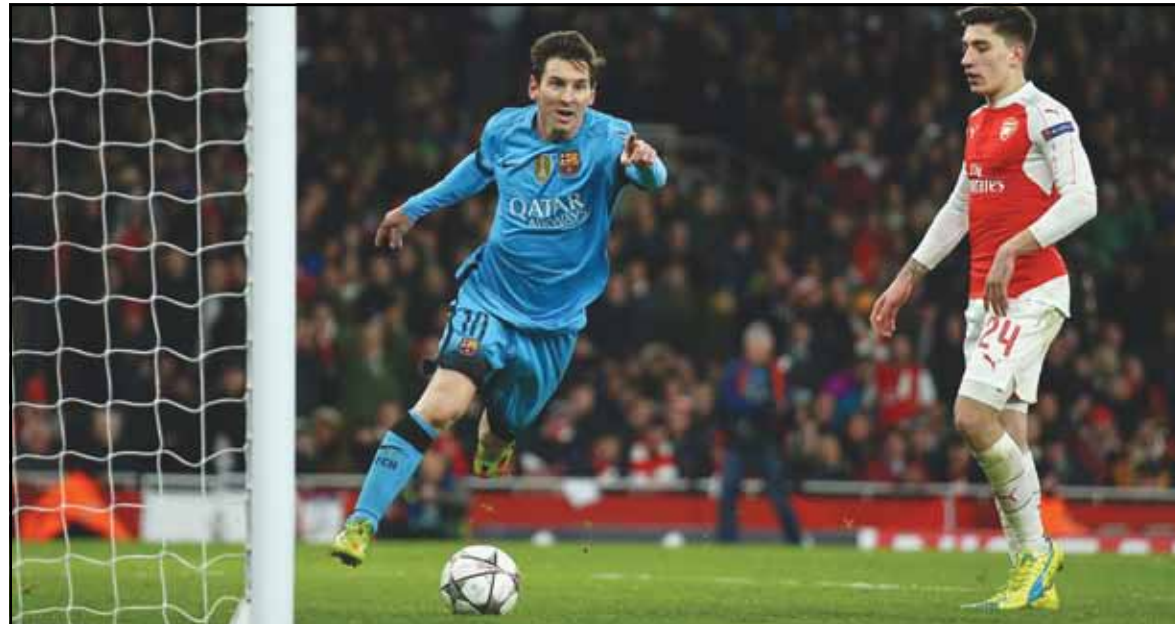
Бывший полузащитник английского «Халл Сити» Джимми Булард рассказал, что футбольный клуб по ошибке платил ему лишние 15 тыс. фунтов стерлингов (\$21,6 тыс.) в неделю. «Я приехал подписывать контракт и заметил, что вместо обещанных мне 40 тысяч фунтов (\$58 тыс.) в неделю там значились 55 тыс. фунтов (\$79 тыс.)», — заявил Булард. Спортсмен добавил, что и он, и его агент заранее заметили опечатку, но все равно подписали соглашение, рассчитанное на 4,5 года. В 2009 году «Халл Сити» приобрел Буларда у «Фулхэма» за рекордные для себя 5 млн фунтов стерлингов (\$7,2 млн). Однако подверженный травмам спортсмен провел в составе новой команды всего 23 матча, в которых забил 7 голов. В 2011 году он был отдан в аренду «Испвич Таун», который впоследствии выкупил контракт игрока. Таким образом, за время пребывания в «Халл Сити» он заработал лишние 1,6 млн фунтов стерлингов (\$2,3 млн). Помимо вышеупомянутых клубов, 37-летний англичанин, повесивший бутсы на гвоздь в 2012 году, защищал цвета «Эбсфлит Юнайтед», «Питерборо», «Вест Хэма» и «Уигана». Всего в профессиональной карьере он принял участие в 342 матчах, в активе полузащитника 47 забитых мячей. (lenta.ru)

ЧИСЛО  
ПОДОЗРИТЕЛЬНЫХ  
ФИНАНСОВЫХ  
ОПЕРАЦИЙ РАСТЕТ

В декабре сообщалось, что число выявленных подозрительных финансовых операций в рамках расследования, связанного с выборами хозяев чемпионата мира 2018 и 2022 годов, достигло 133. «На сегодняшний день выявлено 152 операции в рамках продолжающегося расследования, касающегося футбола», — цитирует пресс-секретаря прокуратуры Reuters. Швейцарская полиция в конце мая начала расследование, которое непосредственно касается выборов России и Катара в качестве стран-хозяйек чемпионатов мира 2018 и 2022 годов и которое происходит из данных отчета экс-главы следственной палаты комитета по этике ФИФА Майкла Гарси. Скандал вокруг выборов разгорелся еще в 2014 году. ФИФА провела собственное расследование и объявила, что не нашла нарушений в процессе выборов. Затем гендиректор оргкомитета «Россия-2018» Алексей Сорокин заявил, что оргкомитет готов к сотрудничеству со следствием, а все обвинения сняты. (eurosport.ru)

ПРЕДЛОЖЕНИЕ  
ИНФАНТИНО

Кандидат на пост президента Международной федерации футбола (ФИФА) Джанни Инфантино считает, что число команд-участниц финальной стадии чемпионата мира должно увеличиться до 40 в 2026 году. «Я полагаю, что на чемпионате мира должно играть 40 команд с 2026 года. Это уникальное спортивное событие, которое каждые четыре года на месяц привлекает внимание всего мира и является самым мощным инструментом для продвижения футбола на планете. Давая восемь дополнительных стран возможность поучаствовать в турнире, мы предоставим гражданам этих стран шанс испытать более яркие эмоции от чемпионата мира, а также добьемся более широкого представительства», — сказал Инфантино, которого цитирует As. Швейцарец добавил, что этот вопрос следует подробно обсудить с заинтересованными сторонами. «Но я более чем готов к этой конструктивной дискуссии со всеми, кому небезразличен футбол. В УЕФА мы оказались вовлечены в процесс увеличения числа команд, выступающих на чемпионате Европы, с 16 до 24. Мы достигли успеха как с коммерческой, так и со спортивной точки зрения», — добавил Инфантино. Выборы главы ФИФА пройдут 26 февраля в Цюрихе. Кандидатами помимо Инфантино являются глава Азиатской конфедерации футбола (АФК) шейх Салман бин Ибрагим аль-Халифа, бывший заместитель генерального секретаря ФИФА француз Жером Шампань, принц Йордани Али бин Аль-Хусейн и жоноафриканец Токмо Сексваля. (eurosport.ru)

Чех расколдованный  
и отрезвленная «Бавария»

Вячеслав Селезнев  
Фото: twimg.com

В Лиге чемпионов завершились первые матчи 1/8 финала. В ночь со вторника на среду состоялось, пожалуй, самое долгожданное противостояние самой ранней стадии плей-офф между «Арсеналом» и «Барселоной». Главная интрига и подоплека этого поединка сводилась к тому, когда Месси забьет Чеху? Другой вопрос касался того, насколько «канониры» окажутся состоятельными перед каталонцами и сумеют ли к ответному поединку сохранить хотя бы призрачные шансы на успех в дуэли. Ответы на эти вопросы поклонники английского клуба получили очень быстро. И однозначно, эти ответы их не устроили.

В другой встрече вторника «Ювентус» совместно с «Баварией» устроили настоящий триллер, сы-

грав, возможно, самый захватывающий на данный момент поединок в плей-офф. К сожалению, матчи среды между киевским «Динамо» и «Манчестер Сити», а также ПСВ и «Атлетико» из-за своего позднего окончания в обзор не попали.

**Арсенал – Барселона – 0:2**  
Голы: Месси, 71 – 0:1, Месси, 83, с пенальти – 0:2

«Барселона» победила «Арсенал» в Лондоне в октябре 1999 года. После этого «канониры» сыграли с «синегранатовыми» вничью, а еще раз английский клуб благодаря голу бывшего несколько лет Андрея Аршавина одерживал волевою победу над каталонским клубом. Случилось это пять лет назад на аналогичной стадии плей-офф турнира.

Исторические параллели приобрели дополнительную актуальность и сейчас, учитывая появле-

ние в стане «Арсенала» голкипера Петра Чеха, который на протяжении шести матчей, в бытность еще вратарем «Челси», стал для Лео Месси непреступной стеной.

По ходу отчетного поединка складывалось впечатление, что чешский голкипер вновь нейтрализует потуги аргентинца расколдовать свои ворота. Стоит отметить, что каталонцы в привычной манере много владели мячом, достигнув к середине матча многократного преимущества в этом компоненте игры. Однако цифры не отображали истинного положения дел на поле. Каталонцы действовали первым номером, приравняв центр поля, и даже прижимали соперника к его штрафной, но до остроты у владений Чеха и «пожаров» дело не доходило. Игра вообще, казалось, шла на встречных курсах, и первый опасный момент в игре создали именно «канониры».

На 21-й минуте Эктор Бельерин пробил на исполнение, но Дани Алвес заблокировал удар испанца, после чего мяч отскочил к Алеху Окслейду-Чемберлену, попытавшемуся огорчить Марка-Андре тер Штегена. Немецкий голкипер на попытку англичанина нашел достойный ответ, намертво зафиксировав мяч. Игроки «Барселоны» в первом тайме лишь раз пробили в створ ворот. Причем этот выстрел в исполнении Неймара оказался менее опасным, чем удар Суареса мимо ворот на исходе тайма. Уругваец, замыкая подачу с фланга, пробил рядом со штангой.

Во втором тайме моментов стало побольше. Сначала Неймар в ближнем бою не сумел переиграть Чеха. А затем Оливье Жиру заставил потрудиться тер Штегена. А за двадцать минут до финального свистка произошло то, о чем много было сказано в преддверии поединка. На 71-й минуте Лео Месси завершил стремительную контратаку, распечатав ворота Чеха. На 83-й минуте аргентинец сам забил пенальти и сам его реализовал. А по сути, решил вопрос о победителе пары.

**Ювентус – Бавария – 2:2**  
Голы: Мюллер, 43 – 0:1, Роббен, 55 – 0:2, Дибала, 63, – 1:2. Стураро, 76 – 2:2

Мюнхенская «Бавария», уступавшая «Ювентусу» в Турине в последний раз в ноябре 2005 года, затем неизменно обыгрывала «Старую сеньору» на ее поле. На этот раз «Бавария» также была близка к победе. К 55-й минуте поединка команда Хосепа Гвардиолы вела со счетом 2:0. Но Пауло Дибала и Стефано Стураро нивелировали преимущество немецкого суперклуба. Решение о победителе пары отложено на ответный матч, который состоится 16 марта.

Бюджетная Tesla  
уже не за горами

Ориентировочная стоимость составит \$35 тыс.

Жаннетт Нурдаулет

Две недели назад Tesla объявила о том, что прототип массового электрокара Model III будет представлен 31 марта 2016 года и компания начнет принимать предварительные заказы в этот же день. В своем «Твиттере» Илон Маск написал, что резервационные взносы на Model III в размере \$1000 будут приниматься в салонах Tesla с 31 марта, а онлайн-заявки на сайте Tesla Motors – с 1 апреля.

Серийное производство и поставка заказчикам бюджетной марки Tesla запланированы на вторую половину 2017 года. Напомним, что компания на реализацию плана по разработке этой модели отводила примерно три года и выделила \$1 млрд.

Илон Маск всегда говорил, что хочет создать доступный электромобиль. Две предыдущие модели Tesla относятся к классу премиум. А третье поколение планируется продвигать в бюджетном сегменте.

История происхождения названия Model III довольно забавная. Когда у Tesla уже были Model S и Model X, Илона Маска спросили, как он собирается назвать модель третьего поколения. «Я думал недолго: если есть S и X, то между ними обязательно должна появиться буква E. Так мы придумали название Model E и завершили свой «сексуальный» модельный ряд», — сказал он. Затем, по словам главы Tesla, к ним позвонили из Ford и заявили свои права на это обозначение, сказав, что засудят за использование названия Model E. «И мы сказали, понятно, Ford убил весь секс», — говорит Маск.

Однако Илон Маск не стал менять название, а решил проявить смекалку — он положил букву E на бок и таким образом, получив визуально римскую цифру III, завуалировал букву. При этом не нарушил закон и сохранил первоначальную

задумку. Еще как дополнение к этому «трюку» Маск рассматривал вариант названия Model Y. А несколько месяцев назад Илон Маск проговорился о разработке кроссовера под кодовым названием Model Y.

Несмотря на то, что уже скоро состоится официальная премьера новинки, о ней до сих пор очень мало информации. Известно лишь, что ожидаемая базовая цена на авто без учета налоговых льгот в США составит \$35 тыс., причем в эту сумму будет входить право

привлечь максимальное количество покупателей. По мнению Штробеля, электро-



неограниченного пользования сетью электрических заправок Supercharger. Заявленный минимальный запас хода на одном заряде – 320 км – будет достигнут благодаря емким батареям и небольшому габаритам, ведь электрокар на 20% будет меньше Model S.

Компактный четырехдверный седан длиной около четырех метров построен на абсолютной новой платформе, которую для Tesla разрабатывает Крис Порритт, бывший главный инженер Aston Martin.

Первоначально новинка планировалась в единственном варианте с кузовом седан. Но недавно Tesla заявила, что Model III будет представлена целым семейством электромобилей.

Как сообщил главный технический директор компании Джей Би Штробель, это будет линейка с авто в кузове седан и кроссовер. Такое решение скорее всего связано с тем, что к 2020 году Tesla планирует увеличить ежегодные продажи своих электрокаров до 500 тыс. штук. В достижении этого показателя Илон Маск делает ставку именно на бюджетную модель, желая привлечь максимальное количество покупателей.

Литий-ионные технологии дешевле и распространяются настолько, что электричество займет доминирующие позиции.

Цена Model III – \$35 тыс. – будет достигнута прежде всего за счет батарей собственного производства. Tesla строит новый крупный завод Gigafactory общей стоимостью \$5 млрд в штате Невада, США, который начнет массово выпускать батареи и домашние накопители электроэнергии. И планируется, что к моменту, когда начнется сборка «трешки», строительство завода будет завершено. Главным партнером Tesla в этом проекте будет компания Panasonic с разме-

СМИ ГОВОРЯТ  
О ВОЗМОЖНОЙ  
ДРАКЕ ФАНАТОВ

Российские футбольные болельщики намерены устроить стычки с английскими во время чемпионата Европы, который пройдет летом 2016 года во Франции. Об этом 23 февраля сообщила The Sun со ссылкой на болельщика по имени Юрий. «Наши фанаты — очень крепкие парни. Многие прошли армию или работали в полиции. Это не мягкотельные англичане в одежде от Lacoste и девичьих туфлях. Фанаты из Москвы, Санкт-Петербурга и других городов будут на одной стороне. Мы деремся и тренируемся в лесах, деремся на матчах. У англичан не будет никаких шансов. Мы любим пиво и девушек, так же, как и вы, но в плане драк мы номер один», — рассказал Юрий. Чемпионат Европы пройдет во Франции с 10 июня по 10 июля. Сборная России сыграет в группе В с национальными командами Англии, Словакии и Уэльса. Матч Россия — Англия состоится 11 июня в Марселе. Встреча со Словакией пройдет 15 июня в Лилле, с Уэльсом — 20 июня в Тулузе. (lenta.ru)

ПЕРЧАТКИ  
ШТУРМА  
ПРОВЕРЯТ

Команда российского боксера Федора Чудинова проведет экспертизу перчаток, в которых спортсмен проводил бой против немца Феликса Штурма. По мнению тренера россиянина, Али Пидурива, перчатки не соответствовали профессиональным стандартам. «Для того чтобы зажать кулак, Федору необходимо делать усилие, что могло сильно повлиять на результат боя. Вероятно, если бы Федору не пришлось бы проделывать это усилие в течение 36 минут поединка, то исход мог бы быть нокаутом. Иницирована токсикологическая экспертиза и проверка качества экспертизы — отметил Пидурив. Вечером в воскресенье, 21 февраля, команда Чудинова подала официальный протест во Всемирную боксерскую ассоциацию (WBA) на результат боя против Штурма. Протест рассмотрят в течение 30 дней. Ранее в тот же день менеджер Чудинова Умар Кремлев заявил, что во время поединка перчатки россиянина сильно полиняли, окрасив лицо бойца в красный цвет, в то время как перчатки Штурма остались без дефектов. В ночь на воскресенье, 21 февраля Чудинов по очкам уступил немцу. Один рефери выставил ничейные оценки — 114:114, двое других отдали победу немцу с минимальным преимуществом — 115:113, 115:113. (lenta.ru)

ром инвестиций \$1,6 млрд. В своем «Твиттере» Илон Маск писал, что автомобили и аккумуляторы Tesla всегда будут производиться в Калифорнии и Неваде. О переносе производства речи нет.

Также ключевым фактором в снижении стоимости электромобиля послужило то, что Tesla открыла доступ к своим патентам на литий-ионные технологии. Это позволило резко увеличить производство батарей и сократить расходы. Как следствие, снижение цен на аккумуляторы однозначно в ближайшем будущем спровоцирует появление новых недорогих моделей электромобилей не только компании Tesla, но и других всемирно известных автопроизводителей.

Что касается дизайна бюджетной модели Tesla, то отметим, что он создается с особым вниманием к аэродинамическим свойствам. Илон Маск поставил задачу перед своими дизайнерами и инженерами максимально снизить коэффициент аэродинамического сопротивления (величину, отражающую силу сопротивления воздуха, которая действует на корпус автомобиля). Это даст дополнительные километры пробега, соответствующие для Model III достаточно будет меньшая батарея для получения заявленных 320 км, что позволит сократить производственные затраты и сделать автомобиль еще более доступным. Достижение низких коэффициентов лобового сопротивления кузова зачастую приводит к созданию малоприятных конструкций с точки зрения дизайна. Но, учитывая отношение Маска к красоте и его отвращение к автомобилям с убогим дизайном, вряд ли Tesla станет жертвовать внешним видом для обретения необходимых аэродинамических характеристик. Если инженеры Tesla Motors добьются поставленной цели, то Model III станет первым массовым электромобилем в мире с самым низким коэффициентом сопротивления.

Недорогой электромобиль отнюдь не лишает конкурентов, с приличным запасом хода, бесплатной заправкой, внешностью «от кутюр» — это мечта любого ценителя технологичных решений, которая в ближайшее время благодаря Tesla Motors претворится в реальность.

Как-то на вопрос, что можно рассказать о новинке, чего не знает публика, Маск ответил: «Он не будет похож на другие автомобили».

Олимпийская чемпионка Алина Кабаева высказала опасения за будущее художественной гимнастики в связи с тем, что развитие данного вида спорта может остановиться. «Российские гимнастки могут проиграть, только когда делают «подарки» для других стран, когда допускают ошибки. Но сейчас не видно былой динамичности, я не могу об этом молчать. Я была уверена, что художественная гимнастика будет развиваться. Однако если гимнастика остановится в своем развитии, есть вероятность, что этот вид спорта станет неинтересным», — сказала Кабаева. Кабаева приняла участие в церемонии открытия Гран-при Москвы по художественной гимнастике, который проходил в Москве 19-21 февраля. В соревнованиях приняла участие представительница 45 стран. В рамках турнира также был организован Алина Cup для спортсменок, не заявленных на основной старт. Кабаева завершила спортивную карьеру в 2007 году. Она выигрывала золотую медаль Олимпийских игр 2004 года и бронзовую награду Олимпиады-2000. Также Кабаева — двукратная чемпионка мира (1999 и 2003), пятнадцатая чемпионка Европы (1998—2000, 2002, 2004), шестикратная чемпионка России (1999—2001, 2004, 2006—2007). С 2007 года Кабаева была депутатом Государственной думы Российской Федерации, ее полномочия были прекращены 16 сентября 2014 года. (lenta.ru)

КАБАЕВА  
ОПАСАЕТСЯ  
ЗА БУДУЩЕЕ  
ГИМНАСТИКИ

## Новинки законодательства

www.online.zakon.kz

www.prg.kz

Утверждены Правила выдачи  
иностранцам и лицам без гражданства  
разрешения на временное и постоянное  
проживание в РК

Приказом министра внутренних дел Республики Казахстан от 4 декабря 2015 года № 992 утверждены Правила выдачи иностранцам и лицам без гражданства разрешения на временное и постоянное проживание в Республике Казахстан

В соответствии с подпунктом 10) статьи 9 Закона РК «О миграции населения» утверждены Правила выдачи иностранцам и лицам без гражданства разрешения на временное и постоянное проживание в Республике Казахстан;

Принем, рассмотрение и выдача разрешений на временное и постоянное проживание в Республике Казахстан производится Управлениями миграционной полиции Департаментов внутренних дел городов Астаны, Алматы и областей (далее – ДВД), районными, городскими, отделами внутренних дел (далее – ГОРОВД) и представительством МВД.

Основанием для выдачи иностранцам и лицам без гражданства разрешения на временное проживание в Республике Казахстан являются визы Республики Казахстан, а для иностранцев, с которыми у Республики Казахстан установлен безвизовый порядок въезда и пребывания, заявления (в произвольной форме) принимающих юридических, физических лиц или самого иммигранта.

Иностранцы и лица без гражданства, временно пребывающие в Республике Казахстан свыше пяти

календарных дней со дня пересечения Государственной границы Республики Казахстан и обратившиеся в органы внутренних дел для получения разрешения на постоянное проживание, подлежат регистрации по месту пребывания, после чего им выдается справка о временном проживании иностранца либо лица без гражданства по форме, согласно приложению 1 настоящих Правил.

Срок пребывания иммигранта в Республике Казахстан и действия регистрации их паспортов, прекращается в последний день срока действия визы, а для въехавших в безвизовом порядке – в последний день срока действия регистрации.

Иностранцы и лица без гражданства, проживающие за пределами Республики Казахстан, обращаются с заявлением (произвольной формы) о разрешении

на постоянное проживание в Республике Казахстан заграничного гражданина Республики Казахстан.

Иностранцы и лица без гражданства, временно пребывающие в Республике Казахстан с визой на постоянное проживание либо прибывшие из государства, заключивших с Республикой Казахстан соглашения о безвизовом порядке въезда и пребывания, а также этнические казахи независимо от категории выданной им визы, обращающиеся в органы внутренних дел для получения разрешения на постоянное проживание в Республике Казахстан (далее – разрешение).

Приказ вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования. Опубликовано: «Казахстанская правда» от 18 февраля 2016 г. № 32 (28158)

ПАРАГРАФ  
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

**ПЯТЬ НОВИЧКОВ  
СТАЛИ ИГРОКАМИ  
«АСТАНЫ»**

По итогам учебно-тренировочных сборов «Астаны» были подписаны контракты с некоторыми новичками команды. Так, футболистами «Астаны» стали вратари: Александр Мокин, Абылайхан Дуйсен, защитник Марк Гурман, полузащитник Асхат Тагыбергенов и нападающий Джордже Деспотович. Напомним, что в декабре был подписан контракт с игроком юношеской сборной Казахстана Геворгом Наджаряном. Мокин на протяжении последних пяти сезонов защищал ворота карагандинского «Шахтера», откуда на постоянной основе вызывался в национальную сборную Казахстана. Абылайхан Дуйсен является воспитанником бразильской академии «Оле Бразил». По возвращению из Бразилии выступал в первой лиге в составе столичного клуба «Байтерек», также год провел в шымкентском «Ордабасы». Вызывался в юношескую и молодежную сборные Казахстана. Марк Гурман уже выступал в составе «Астаны» в 2010-2011 годах, после чего отправился в алматинский «Кайрат», где провел 4 сезона. В составе национальной сборной Казахстана провел 25 матчей. Асхат Тагыбергенов является воспитанником кзылординской школы футбола, где и начинал свою карьеру в составе «Кайсара». Последние три сезона провел в «Актобе», с которым успел стать чемпионом Казахстана и дебютировать в еврокубках. Сербский нападающий Джордже Деспотович знаком казахстанским болельщикам по прошлому сезону, когда с 13-ю забитыми мячами за талдыкорганский «Жетысу» и алматинский «Кайрат» стал одним из лучших бомбардиров чемпионата Казахстана. Сам же Джордже является воспитанником сербского клуба «Црвена Звезда», но за основной состав сыграл лишь 10 матчей, зато успел поиграть в высшем дивизионе Сербии в составе «Спартак» из Суботицы и в составе «Локерена» в высшем дивизионе Бельгии. (fca.kz)

**ИЛЬИН ПОД  
НАБЛЮДЕНИЕМ  
WADA**



Международная федерация тяжелой атлетики опубликовала лист с именами спортсменов-тяжелотлетов, обязанных отчитаться о своем местонахождении на 2016 год. Всего бюллетень включает фамилии 297 штангистов. Казахстан представлен 17-ю атлетами, в том числе и 2-кратным олимпийским чемпионом Ильей Ильиным. Помимо Ильина в перечне значатся следующие казахстанцы: Селимхан Абубакаров, Айдар Казов, Семен Линдер, Надежда Ногай, Светлана Подобедова, Ниджат Рахимов, Денис Уланов, Александр Заичиков, Жазира Жапсаркулы, Зульфия Чиншанло, Арди Чонтей, Рустем Сыбай, Кирилл Павлов, Карина Горичева, Маргарита Елисева и Майя Манеза. (sports.kz)

**САНЧЕС НАДЕЕТСЯ  
НА ГОЛОВКИНА**



Абель Санчес, тренирующий казахстанца Геннадия Головкина, рассчитывает, что его подопечный побьет рекорд Бернарда Хопкинса. В период с 1996 года по 2005 Хопкинс 20 раз защитил свое звание. На данный момент у Головкина 15 защит. «Нас мотивирует множество разных факторов, — говорит Санчес. — Мы были бы не против войти в историю, побив рекорд Бернарда Хопкинса по количеству защит подряд в среднем весе. Другая мотивация — продолжить череду нокаутов. Если он побьет рекорд Хопкинса, это будет означать, что я тоже буду частью истории. Никто не знал паразель из Казахстана, а теперь он продает билеты на обоих побережьях (США)». (allboxing.ru)

**ЛУЧШИЙ  
РЕЗУЛЬТАТ  
КАЗАХСТАНСКИХ  
БОРЦОВ**

В этом году на азиатском первенстве в Таиланде отечественные борцы завоевали 17 медалей. И на данный момент это лучший показатель с 1993 года. Стоит отметить, что по качеству медалей результаты были выше. Например, в первые годы независимости у Казахстана было по четыре золота в одном виде или финалистов в половине весовых категорий, как минимум. Женщины, которые вначале вообще не принимали участие, а затем, иногда обгоняя мужские сборные, последние два года остаются без чемпиона. (sports.kz)

# Удастся ли вернуть трофей в Казахстан?

«Кайрат» и «Астана-Тулпар» поведут борьбу в Кубке Еременко



Алишер Абдулин  
Фото: kairat-futsal.kz

В начале марта казахстанские футбольные клубы «Кайрат» и «Астана-Тулпар» поборются за трофей Кубка Еременко. Матчи группового этапа и плей-офф пройдут в Алматы. В следующую среду в рамках группы А «Астана-Тулпар» сразится с действующим обладателем трофея, футбольным клубом «Синара» из Екатеринбург. Следом «Кайрат», выступающий в группе В, встретится с российской командой «Тюмень» из одноименного города.

3 марта «Астана-Тулпар» проведет встречу с латвийским клубом «Никарс». «Кайрат» в этот день сыграет с «Норильским Никелем». В заключительный день групповой стадии (4 марта) матчи пройдут без участия казахстанских команд. В предыдущем розыгрыше турнира, втором по счету коллектив из Тюмени стал для «Кайрата» тем самым камнем преткновения, обыграв алматинцев действующий обладатель трофея в матче. Впрочем, наставник клуба Какау не подражает турниры по первостепенности. «После успеха сборной на Евро-2016 этот турнир имеет важное значение не только для «Кай-

рата», но и для популяризации и развития всего казахстанского футбола в целом. Мы в прошлом году не сумели выиграть его во второй раз. Теперь «Синара», как действующий победитель, захочет повторить достижение. Но сделать это будет непросто, поскольку в Алматы будут представлены сильные команды из России, Латвии и Казахстана. Здесь стоит отметить наших соперников по внутренней арене, клуб «Астана-Тулпар», который возглавляет грамотный и признанный специалист Амиржан Муканов. Для наших болельщиков это прекрасный шанс увидеть два сильнейших клуба своими глазами в международных матчах и поддержать их. Что касается «Кайрата», то сейчас клуб усилился тремя игроками, такими как венгр Золтан Дрот, а также Данило Барон и Эвертон. После небольшого перерыва команда готовится в привычном режиме», — сказал Какау.

Такого же мнения придерживается и лучший бомбардир чемпионата Европы по футболу Серик Жаманкулов, серьезно говоря о том, что Кубок Еременко это отличный стимул проявить себя. «Для нас все турниры одинаково важны. Пусть Кубок Еременко по уровню еще не достиг уровня Кубка УЕФА, но со временем я думаю, на этом соревновании будет еще больше сильных команд, а сам турнир станет престижнее. В этом году нашей целью является победа в нем и возвращение трофея в Казахстан», — подчеркнул игрок «Кайрата». Относительно своей формы автор шести голов на Евро-2016 сказал следующее. «Свою готовность я оцениваю на 80-85%. После Евро у меня превосходные физические кондиции и эмоциональное состояние. Как говорят в таких случаях, «еще не наелся» (смеется). В целом вся команда с новыми силами включилась в работу. И, несмотря на то, что в Белграде было оставлено много сил, в моральном и физическом плане мы готовы выиграть турнир в Алматы», — заключил Серик Жаманкулов.

**ОБЪЯВЛЕН СОСТАВ  
НА ПОЕДИНКИ  
КУБКА ДЭВИСА**

С 4 по 6 марта в Белграде сборная Казахстана по теннису встретится с соперниками из Сербии в рамках 1/8 финала Мировой группы Кубка Дэвиса. В настоящее время казахстанские теннисисты проводят тренировочные сборы в Вене на базе спортивной академии McCartney. По информации исполнительного директора Федерации тенниса Казахстана, капитана команды Кубка Дэвиса Диаса Доскараева, игра с сербами это очень важный и ответственный поединок для нашей сборной. Известно, что за Сербией на этом турнире выступит первая ракетка мира Новак Джокович. Официальный состав команды Казахстана на игру против Сербии: Михаил Кукушкин, Андрей Голубев, Александр Недовесов, Дмитрий Попко. (24.kz)

**ДОСТИЖЕНИЕ  
ШВЕДОВОЙ**



Казахстанская теннисистка Ярослава Шведова на этой неделе впервые в истории вошла в тройку сильнейших теннисисток планеты в парном разряде обновленного рейтинга парного разряда по версии Женской теннисной ассоциации (WTA). Шведова переместилась за неделю с четвертого на третье место. Казахстанка Зарина Диас опустилась с 271-го места на 272-е, казахстанка Камила Керимбаева опустилась в пятой сотне с 456-го на 493-е место. Возглавляет рейтинг парного разряда представительница Швейцарии Мартина Хингис, второй идет представительница Индии Санья Мирза. В одиночном разряде казахстанка Юлия Путинцева поднялась за истекшую неделю на строчку в первой сотне. Путинцева остается лучшей из казахстанок в этом рейтинге, занимая 56-ю строчку. Казахстанка Ярослава Шведова за эту же неделю поднялась с 82-й на 69-ю строчку, Зарина Диас опустилась с 69-го на 84-е место. Возглавляет рейтинг одиночного разряда американка Серена Уильямс, на втором месте — немка Анжелика Кербер. (newskaz.ru)

**НИБАЛИ  
ПРОКОММЕНТИРОВАЛ  
СВОЙ  
УСПЕХ**



Винченцо Нибали, капитан казахстанской команды «Астана», став победителем «Тура Омана-2016», прокомментировал свой успех. «Для меня очень важно так рано в сезоне одержать победу. Всегда приятно выигрывать, особенно когда впереди важные гонки. Я доволен победой, особенно потому, что в 2012 году я был близок к ней, но проиграл всего секунду. Я очень доволен, мне хотелось сразу бороться за победу, и я выиграл. Особая благодарность моим товарищам по команде, которые внесли огромный вклад в мой успех», — сказал Нибали. В 2012 году Винченцо Нибали уже был призером «Тура Омана», проиграв тогда 1 секунду Петеру Велицу. В этот раз итальянский гонщик, победитель всех трех Гран-туров, опередил ближайшего соперника в общем зачете, французского гонщика команды «AG2R La Mondiale» на 15 секунд. Третье призовое место занял товарищ Нибали по команде, датский гонщик Якоб Фюльсанг. (velolive.com)

**РОССИЯНЕ  
ЗАХВАТИЛИ ВЕСЬ  
ПЬЕДЕСТАЛ**

На втором этапе личного чемпионата мира в Алматы гонщики из семи стран боролись за места на пьедестале, а также за распределение позиций в общем зачете. 20 и 21 февраля 18 гонщиков из Казахстана, Австрии, Германии, России, Финляндии, Чехии и Швеции выявляли сильнейшего на льду высокогорного катка «Медеу». По итогам двух дней на пьедестале почта оказывались российские гонщики. Казахстанцы в споре с мастигитыми соперниками, к сожалению, не сумели показать высокий результат, замкнув итоговую таблицу этапа. Прошедшие заезды ознаменовались не только предельными скоростями, мастерством гонщиков и зрелищностью, но и несколькими падениями, которые, к счастью, не стали фатальными. Следующий этап пройдет 5 и 6 марта в Берлине. (Соб. инф.)

# В бой за лицензии

Казахстанские боксеры намерены побороться за максимальное количество олимпийских путевок

Алишер Абдулин  
Фото: Владимир Третьяков

Казахстанские боксеры ведут основательную подготовку к грядущей Олимпиаде, которая состоится в августе в Рио-де-Жанейро. Сейчас только четыре представителя этого вида спорта сумели завоевать лицензии на главный старт четырехлетия. Еще несколько готовы сделать это на квалификационном турнире в Китае, который стартует в марте. Максимально олимпийская сборная страны может завоевать еще 6 путевок в Рио.

Одним из соискателей на участие в Олимпийских играх является Иван Дычко, выступающий в весовой категории свыше 91 кг. Казахстанский тяжеловес, ставший серебряным призером чемпионата мира 2015 года в Дохе, демонстрирует хорошую форму и уверенность в своих силах. «Сейчас я оцениваю свою функциональную готовность на четыре по пятибалльной системе оценок. Большого пока и не требуется, поскольку на пике своих возможностей я буду работать во время квалификационного турнира в Китае», — рассказал Дычко. Между тем казахстанец, по словам тренеров сборной, прилично проявил себя в спарринге с немцем Эриком Пфайфером во время совместного сбора с командой Германии во Всемирной академии бокса под Алматы. «Сборная Германии привезла сюда смешанный состав. Помимо малоизвестных боксеров у них есть первые номера, призеры Олимпийских игр и чемпионы мира и даже те, кто уже завоевал лицензии в Рио-де-Жанейро. Это серьезные соперники и спарринги с ними были непросто», — заявил Дычко.

**Задача максимум**  
После неудачного выступления на чемпионате мира в Дохе (Катар) в октябре прошлого года, где сборная Казахстана сумела выиграть лишь две серебряные награды, от отечественных боксеров ждут реабилитации в виде если не полного комплекса лицензий, то максимально возможного в количественном плане представительства нашей сборной на Олимпийских играх в Рио-де-Жанейро.

Сейчас участие в Играх себе обеспечили Биржан Жакыпов (до 49 кг), Берик Абдрахманов (до 60 кг), Данияр Елеусинов (до 69 кг) и Василий Левит, выступающий в весовой категории до 91 кг. Главным тренер сборной Казахстана Мырзагали Айтжанов объявил главной задачей завоевание максимального количества лицензий на Олимпиаду. «В квалификационном турнире в Китае мы основной целью обозначили завоевание максимального количества олимпийских лицензий. Хотя сделать это будет непросто, поскольку наши соперники также серьезно готовятся к турниру и намерены решать такие же задачи», — пояснил наставник сборной страны.



Он также отметил, что в предстоящем лицензионном турнире казахстанцы пройдут еще один этап подготовки. «Сейчас мы провели совместную подготовку со сборной Германии, чьи боксеры завоевали три лицензии на Олимпийские игры. Перед поездкой в Китай наши спортсмены в Астане проверят себя в деле с польскими и белорусскими соперниками», — подчеркнул специалист.

Стоит отметить, что после неудачи в Катаре помочь тренерскому штабу сборной Казахстана призван украинский специалист Валентин Остахов, являющийся автором трудов, где изложены и раскрыты методики обучения и тренировки боксеров. Заслуженный тренер Украины, приглашенный на должность консультанта сборной, сразу пояснил, что его задачей является давать рекомендации, а окончательные решения остаются за тренерами команды. По его словам, последние тесты, проведенные с боксерами, показали существенный рост их работоспособности. «После нескольких замеров, я хочу сказать, что по сравнению с тестами в Астане в ноябре по мощности работы (работоспособности) некоторые боксеры прибавили до 20%. Это очень много для членов национальной сборной. Таких показателей никакой химией не добьешься. Только упорная работа. Итоги этой работы мы увидим на соревнованиях», — заявил консультант сборной РК.

**Немцам и Левиту не до Всемирной серии бокса**  
Немецкая команда German Eagles, выступающая во Всемирной серии бокса (WSB) на протяжении трех сезонов, в последние два года в WSB не была замечена. Наставник сборной Германии Харри Каппель объяснил это следующим. «Сейчас в Германии нет столько боксеров достаточно высокого уровня, чтобы одновременно вести подготовку к Олимпийским играм и еще выступать во Всемирной серии бокса. После Игр мы опять планируем вернуться в WSB. Также думаем привлечь в команду больше молодежи», — сказал Каппель. Немецкий специалист помимо этого отметил важность совместного сбора с командой Казахстана и рассказал о медальных планах в Рио. «Здесь мы можем получить необходимую практику с одной из самых лучших команд мира. Казахстан наряду с

Кубой и Россией является лидером мирового любительского бокса. За полгода до Олимпиады это неоспоримый опыт. Сейчас мы уже гарантировали себе три лицензии и еще рассчитываем на две или три. А на Играх хотим завоевать одну или две медали», — резюмировал специалист.

Совсем другие причины отсутствия в WSB у Василия Левита, который обеспечил себе участие в Олимпийских играх благодаря первому месту в рейтинге Всемирной серии бокса. «В этом сезоне во Всемирной серии бокса я скорее всего выступать не буду. Дело в том, что там бой состоит из пяти раундов, а при подготовке к Олимпиаде нужно перестраиваться на три. То есть придется менять многое в графике и тренировках, распределять по-другому силы на бой», — подчеркнул Левит. Впрочем, казахстанец отметил также, что рассуждения об олимпийских перспективах пока преждевременны. «До Олимпиады еще очень много времени и все может произойти. Поэтому думать о том, что будет там, бесполезно, хотя бы исходя из того, что не все лицензии еще разыграны и соперники неизвестны. Ближе к Олимпиаде можно будет приступать к изучению сильных и слабых сторон возможных соперников. А сейчас необходимо сосредоточиться на подготовке и следовать намеренному плану», — сказал он.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

MOTOR.KZ

WWW.MOTOR.KZ

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

ПЕРВОЕ ЯВЛЕНИЕ  
МИРУ MASERATI  
LEVANTE

И пусть до мирового дебюта первого серийного внедорожника компании Maserati еще неделя, уже сегодня имеется возможность взглянуть на его официальные снимки. Наконец-то! Итальянцы таки решились явить вселенной свое видение Luxury SUV, публичный показ которого состоится в начале марта в Женеве. И хотя в Maserati пока воздержались от повествований на тему технических характеристик и прочих цифр, отметим, что, согласно инсайдерской информации, кроссовер построен на платформе «младших» Ghibli и Quattroporte. По мнению создателей, благодаря этому автомобиль легко «сочетает выдающиеся возможности на дороге, типичные для каждой модели марки, с отличными внедорожными характеристиками». Также остается пока загадкой и то, что именно за моторы будут стоять под капотом новоявленного Levante. По некоторым данным, гамма двигателей полноприводного SUV (трансмиссия Q4 с многодисковой муфтой в приводе передней пары колес) будет соответствовать экономрам Евро-6, при этом они будут как бензиновыми, так и дизельными. В паре с ними будет работать 8-диапазонная АКПП. Что находится внутри – представители марки пока также не показывают. Посему пока довольствуемся шпионским фото, на котором можно разглядеть черно-бордовый интерьер, умело украшенный вставками из карбона. По предварительной информации, в первое время базовым мотором для «Леванте» станет трехлитровый бензиновый битурбо V6 (350 л.с. и 430 л.с.), а также турбодизельный агрегат аналогичной архитектуры, развивающий 275 сил. В дальнейшем, что не исключено, «пропишется» под капотом авто и V8 от Quattroporte.

В АЛМАТЫ  
ВОДИТЕЛИ  
ИГНОРИРУЮТ  
«РЕМНИ»

С начала года полиция Алматы привлекла к ответственности порядка 4 тыс. автолюбителей, не пользующихся ремнями безопасности. И только за минувшие сутки экипажи дорожно-патрульной полиции на улицах мегаполиса задержали 143 водителя, проигнорировавших требование об обязательном использовании во время участия в дорожном движении в салоне транспортного средства ремней безопасности. «Это нарушение лишь на первый взгляд кажется незначительным. По сути же, этот фактор решает не последнюю роль в дорожной безопасности в целом. Есть факты, когда ремни безопасности в дорожно-транспортных ситуациях спасали жизни людей, и, к сожалению, в практике не единичны случаи, когда пострадавшие в авариях люди просто проигнорировали это правило, вследствие чего получили серьезные увечья. Особенно это касается тех автомобилистов, которые перевозят в своих машинах детей. Есть общепринятые нормы в этой части, которые нужно соблюдать неукоснительно», – сообщил начальник местной полицейской службы ДВД города Алматы подполковник полиции Жасулан Байкенов. Спикер отметил, озвучив статистику нарушений ПДД, что некоторые недобросовестные водители также не выполняют требования ПДД, запрещающие разговор по сотовому телефону во время управления транспортным средством. С начала года к административной ответственности, согласно данному составу правонарушений, были привлечены свыше 1700 водителей. «На сегодняшний день экипажи дорожно-патрульной полиции, в том числе и специализированного батальона, нацелены на выявление не только грубых нарушений ПДД, но и незначительных тоже. Водительский состав мегаполиса должен как один понимать, что именно от его дисциплины и культуры во многом зависит ситуация на дорогах города, а значит и безопасность участников дорожного движения в целом», – призвал автолюбителей к правопорядку подполковник Байкенов.

БУДЕТ 200-СИЛЬНАЯ  
«ЭЛАНТРА»

Hyundai Elantra Sport покажут на тунинг-шоу SEMA в конце года, а в 2017-м машина будет доступна клиентам в качестве товарного образца. Перспективный конкурент Honda Civic Si представляет собой форсированный вариант недавно обновленного седана Elantra. Чтобы не отставать на дорогах от японского соперника, Elantra Sport получит 1.6-литровую 200-сильную «турбочетверку», что на полста «лошадей» превысит отдачу самой мощной на сегодняшний день версии этой модели с двухлитровым двигателем. Помимо прогрессивных изменений в подкапотном пространстве, спортседан сможет похвастаться комплектом 18-дюймовых легковых колесных дисков, перенастроенной подвеской и более мощными тормозами, чтобы сдерживать возросшую прыть. По словам Брондана Рамиреса, менеджера Hyundai по планированию продуктов, Hyundai Elantra Sport получит некоторые уникальные элементы дизайна, чтобы автомобиль отличался от своих «гражданских» версий.

## The Life RX – интерактивный спектакль от Lexus и Джуды Лоу



котором рассказывала телевизионная реклама модели. «В последнее время меня как никогда интересует такое направление, как интерактивный театр, – сказал Джуд Лоу, которому пришлось пятьдесят раз за тот вечер выходить на красную дорожку и приветствовать журналистов из разных стран, игравших свою роль. – Это опыт, который позволяет зрителю не просто перенестись в совершенно иной – восхитительный, волшебный – мир, но и фактически управлять тем, как развивается спектакль. Мне очень понравилось участвовать в съемке рекламного ролика The Life RX, думаю, все, кто был занят в этом процессе, получили тогда такой же заряд положительных эмоций. Но еще больше их было, когда мы создавали это представление, я уверен, что все участники шоу получили незабываемые впечатления». «Рекламной кампанией The Life RX мы обозначили ту позицию, которой придерживаются многие потребители премиум-сегмента, – заявил Спиро Фотинос, директор по маркетингу Lexus Europe. – Роскошь – это не только теоретическая возможность что-то сделать, в первую очередь это смелость воплотить задуманное в жизнь. Именно смелость и решительность помогли нам реализовать беспрецедентное интерактивное театральное шоу, а гостям – получить невероятный опыт. Все они приняли участие в одних и тех же 14 сценах, однако каждый из них пережил что-то свое, уникальное и удивительное. Такой подход отражает дух бренда Lexus и полностью соответствует смелому и инновационному характеру нового RX».

Совершенно новый формат промо-кампании для продвижения новой модели автомобиля Lexus опробовали в Лондоне. Больше ста журналистов со всего света съехались в столицу Великобритании для участия в интерактивном спектакле с участием голливудского актера Джуды Лоу.

«Спектакль проходил в двух локациях – в секретном банковском хранилище и отеле Мондриан, – рассказывает участник спектакля от Казахстана Алишер Еликбаев. – Нас разделили на группы по два человека. Мы играли роль суперзвезд, которые только что закончили съемки в рекламном ролике Lexus RX и теперь, прорываясь сквозь толпы фанатов и папарацци, во что бы то ни стало должны попасть на премьеру нашего рекламного фильма. На красной дорожке во время интервью телеканалу E! мы сталкиваемся с Джудом Лоу, который благодарит нас за совместную работу».

Всего участники спектакля были задействованы в 14 сценах: от примерки костюмов для премьеры ролика с экстравагантным дизайнером Джошуа Кейном до побега от назойливых фотографов по подсобным помещениям отеля в специальной багажной тележке. Эффект вовлеченности гостей вечера чувствовался во всем. Чтобы добиться такого эффекта, создатели спектакля тщательно продумали все сцены – перенося зрителей в другой мир, они должны были подчеркнуть особенности премиального Lexus RX. Так, сюжетные линии и общая концепция проекта отражали резкие формы кроссовера RX и экстраординарный стиль жизни, о



## Мировая премьера нового Renault Megane в Женеве

Андрей Макаров

На Женевском международном автосалоне Renault представит широкой публике новую модель Megane Estate в версии Estate GT. Напомним, что Женевский автосалон откроет свои двери для всех желающих уже очень скоро, а именно 1 марта.

По сообщениям пресс-службы французского автопроизводителя, дизайн нового автомобиля гармонично сочетает в себе динамику и яркий стиль. Матовые рейлинги из анодированного алюминия (Dark Metal Color в версии GT) придают силуэту машины эффектный вид. Низкая посадка и широкая колесная база позволяют водителю лучше чувствовать дорогу. Также в автомобиле используется новая световая оптика передних фар, выполненная в C-образном рисунке. Одним словом, это элегантный и спортивный универсал, с просторным и комфортным интерьером, с несколькими вариантами организации багажника при максимальной в сегменте длине загрузки. Объем багажного отделения нового Megane Estate варьируется от 524 до 1 595 литров (со сложными задними сиденьями).

Характеристики новой версии Renault Megane пока не называются. По предварительной информации, новинка будет при-



мерно на 30 см длиннее хэтчбека, но при этом получит такую же линейку двигателей. Бензиновые агрегаты мощностью от 100 л.с. у начальной 1,2-литровой версии до 205 л.с. у топовой модификации GT, которая получит спортивные бамперы, забранную сеткой решетку радиатора, рельефный диффузор сади и хромированный патрубок выхлопа. Линейка дизелей

нового универсала будет включать агрегаты объемом 1,5 и 1,6 л и мощностью от 90 до 130 л.с. Коробка передач стандартная – 6-ступенчатая механическая, для самых мощных бензиновых версий будет доступен 7-ступенчатый «автомат». «Заряженная» версия Sport Touger GT, вероятно, получит тот же 205-сильный двигатель, что и хэтчбек.

По словам разработчиков, Megane Estate (в исполнении GT) – это первый универсал C-сегмента с полностью управляемым шасси 4 Control. Система 4 Control, специально адаптированная для новой модели, обеспечивает четкую управляемость на извилистых дорогах и дарит подлинное удовольствие от вождения. Благодаря 4 Control новый Megane Estate GT будет исключительно маневренным и на узких городских дорогах.

В оснащение авто входят: цифровые приборы, мультимедийная система с тачскрином и голосовым управлением, проекционный дисплей, аудиосистема Bose, пакет умных помощников Advanced Driver Assistance Systems и система выбора режимов движения Multi-Sense с пятью запрограммированными настройками.

Главными конкурентами нового универсала Megane Estate на рынке станут такие авто, как Ford Focus, Opel Astra и Volkswagen Golf.

Кстати, Renault Megane появился в линейке Renault вместо Renault 19. В 2003 году Megane присудили звание «Автомобиль года в Европе». А вот в 2012 и 2014 года модель пережила рестайлинг.

Стоимость и сроки рыночного дебюта новинки озвучат в ходе первого дня работы Женевского автосалона.