



Какие рестораны смогут пережить кризис?



Опрос: казахстанцы лояльнее к банкам, чем американцы



Шавкат Сабиров, президент Интернет Ассоциации РК

КАПИТАЛ

№9 (525)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 31 МАРТА, 2016

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Легпрому Казахстана нужна «тяжелая артиллерия»

4 страница

По книге Досыма Сатпаева поставят пьесу

9 страница

Астана претендует на Матч звезд КХЛ

10 страница

Мы в сети

kapital.kz



Стоит ли Монголия свеч?!



Валерий Сурганов

Противостояние «Эйр Астаны» и «Аэрофлота» не должно заходить в тупик из-за проходного рейса в Улан-Батор, считают эксперты

Спор между казахстанским авиаперевозчиком «Эйр Астана» и российской авиакомпанией «Аэрофлот» продолжает свое пикирование. Несмотря на то, что начавшаяся открытая конфронтация все же удалось своевременно погасить, решив вопрос с обоюдными рейсами авиакомпаний в Москву и города Казахстана, все же камень преткновения, коим оказался новый рейс нашего национального авиаперевозчика Астана – Улан-Батор, до сих пор находится под вопросом. Или, как уверяют участники переговоров, на стадии

обсуждения. Сколько оно продлится и не приведет ли это к новой эскалации?

Переговоры с чистого нуля
Напомним, что конфликт между «Эйр Астаной» и россиянами в лице «Аэрофлота» начал неожиданно разрастаться, пока не достиг своего апогея объявлением взаимных запретов на полеты казахстанской авиакомпании в Москву и российского авиаперевозчика в семь городов Казахстана: Актау, Актобе, Алматы, Астану, Атырау, Караганду и Шымкент. Произошло это буквально на минувших выходных. Как уверяла российская сторона, авиационные власти их страны заблокировали полеты «Эйр Астаны» в Москву потому что казахстанские авиационные власти запретили «Аэрофлоту» совершать рейсы в Казахстан. То есть, по их мнению, это была лишь ответная защитная мера с их стороны. При этом что, по сути, первопричиной череды обоюдных запретов стали условия, выстав-

ленные россиянами «Эйр Астане» по новому рейсу Астана – Улан-Батор, который должен начать летать с лета текущего года. Дело в том, что новый рейс казахстанской авиакомпании, совершая вояж из нашей столицы в Монголию, должен заходить в воздушное пространство России и пролетать над ее территорией 300 километров. За это наши партнеры по ЕАЭС требуют с «Эйр Астаны» дополнительной уплаты роялти. Саму траекторию полета из Казахстана в Монголию через территорию РФ наши соседи относят к транссибирским маршрутам (ТСМ). В свою очередь в «Эйр Астане» считают, что, согласно определению Международной организации гражданской авиации (ИКАО), воздушные трассы, используемые при выполнении полетов из Казахстана в Монголию, Китай и Южную Корею, не относятся к системе транссибирских маршрутов.

[Продолжение на стр. 3]

Цифра номера

До \$72 000

в месяц зарабатывает самый популярный казахстанский видеоблог Saspens на канале YouTube

Подробнее [Стр. 6]

Спикер номера

Нурлан Смагулов, президент Astana Group

Подробнее [Стр. 3]

Цитата номера

«Мы прекрасно понимаем, что лидерские позиции, которых мы достигли после объединения с БТА, требуют от нас еще больших усилий»,

– Адиль Батырбеков, управляющий директор Казкоммерцбанка

Подробнее [Стр. 5]

Спорт

Сборная Казахстана по футболу начала год без поражений

Подробнее [Стр. 11]

ЖОҒАРЫ!
БОЛЬШОЙ!

www.nurbank.kz

2552

Услуги телефонирования бесплатны!
С мобильных телефонов звонок бесплатный!

NURBANK

ДЕПОЗИТ
до 21,9%* - га дейін

*14,9 % жылдық тиімді сыйлық мөлшерімен + 7 % - базиспен берілетін санаттарға (жетім балаларға, аял-ақсаулыларға, қолжетпейтіндерге, мүгедек балаларға, көп балалы отбасылар) мен тұлғалық міндетті отбасылардан (балаларына); 5 % - қалыңдық басқа санаттың арналы.
Сіздің Қазақстан Республикасына және шет елдерге білім алу үшін қажетті арналы.

*14,9 % жылдық эффективдік ставка (кредитке) + 7% деп приоритеттік категория (деп-сироты, діни қажетсіздері) мен «қосымша рәсімдер, импедимент, діни және мәдениеттік саяси және өзіндік-білімділік саяси» үшін; 5% - қалыңдық басқа санаттың арналы.
Вклад, предназначенный для населения на обучение в Республике Казахстан и за рубежом.

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

НАВСТРЕЧУ
ЛЕТУ

Планируйте летний отпуск с семьей в Анталии уже сейчас.
Прямые регулярные рейсы из Астаны и Алматы будут выполняться с мая на комфортабельных судах «Боинг-767».

airastana.com



air astana



Казахстанский легпром: когда легче некуда...

Гаухар Ануарбек



Проблемам и недоработкам в отрасли легкой промышленности Казахстана, которые десятилетиями не находят своего решения, нужна «железная артиллерия». Только четкие, сглаженные и целенаправленные действия могут вывести отечественный легпром из состояния депрессии. А такое, нужно признать, наблюдается. Как же иначе? Участники рынка задали ряд вопросов: почему в Казахстане не идет вперед по сравнению с успешным развитием легкой промышленности, эта отрасль никому не интересна? Да, если быть справедливым, то о данном сегменте в высоких кабинетах говорят и даже пытаются помочь. Да, иногда помощь оказывается действенной. Но по-прежнему в разговоре с неравнодушными к отечественному легпрому не удается отойти от ментальных стереотипов.

«Небольшая доля легкой промышленности», «Тяжелые времена в казахстанском легпроме» — отечественные журналисты не перестают оригинальничать при написании заголовков проблем отрасли. Самое печальное, что из этих слов не теряют актуальности уже много лет, не меняется и сам спектр проблем. Президент Ассоциации предпринятий легкой промышленности Казахстана Любовь Худова признается, что порой становится даже неловко от того, что приходится озвучивать один и те же вопросы, правда, зачастую, разным людям. Как правило, возглавляет рейтинг проблемных вопросов легпрома засыль импорта. Тут дирекция, что называется, говорит сама за себя. В 2015 году на продажи продукции местных швей и портных пришлось 14%, тогда как импортных марок футболки было продано 86%. Согласно официальной статистике министерства национальной экономики, за прошлый год в казахстанской легкой промышленности было произведено товаров на \$356 млн. При этом из других стран в нашу республику было завезено продукции на \$2,1 млрд. И, по словам главы Ассоциации предпринятий легпрома, если забыть о миллиардах долларов импорта, цифры по внутреннему производству выглядят весьма обнадеживающе.

«Если оценивать ситуацию по итогам прошлого года по сравнению с 2014 годом, то на 3,4% наблюдается рост объема производства. В 2014 году в легкой промышленности составил 0,3%, а по итогам 2015 года это уже 0,5%. Вроде маленькая цифра, но такая большая, как хотелось бы. И в первую очередь это свидетельствует о заметные шаги по увеличению объемов производства», — говорит Любовь Худова.

Только рынок обуви в Казахстане представлен соотношением 93% импорт и 7% местной продукции. Не лучше дела и в других сегментах легкой промышленности — текстиль, пряжа, трикотаж. Другими словами, практически все необходимое сырье завозится из-за границы. И это притом, что Казахстан буквально изобилует хлопком, шерстью и шкурами. О нехватке, а если быть точным, практически полном отсутствии перерабатывающего производства в этой отрасли, правды немало. Но во и ныне так — продажа за океанкой свои богатства, участники рынка легкой промышленности покупают сырье из него уже по солидным ценам.

НТА не есть острая проблема для предпринятий, которые его перерабатывают.

Чем запомнился Владимир Школьников на посту министра

Некоторые итоги работы за полтора года

Елена Тумашова

25 марта пресс-служба Акорды сообщила, указом главы государства Владимира Школьника освобожден от должности министр энергетики Республики Казахстан. На этом посту он проработал полтора года. «Капитал. kz» подводит некоторые итоги его пребывания на рынке за это время, и вспоминает, какие идеи озвучивал министр.

На должности главы Министерства энергетики РК Владимира Школьника назначили 12 августа 2015 года согласно указу. Тогда президент Казахстана Нурсултан Назарбаев сказал: «Содействуй министерству энергетики, потому что у нас с энергетикой вообще бедсторюк. Неудача в области энергетики в третьем месте. Атомная энергетика в четвертом месте. И ничего не поймешь. (...) Считаю, что сейчас настало время держать все в одних руках». Владимир Школьников, глава государства назвал «самым подходящим и опытным человеком на эту должность».

Тема АЭС была проложена Логично начать небольшой обзор деятельности министерства с атомной темы: экс-министр энергетики пришел на эту должность в позиции руководителя «Казахатомпрома».

Вопрос строительства атомной электростанции в Казахстане обсуждается давно. В начале 2014 года президент страны назначил Владимира Школьника на этот вопрос до конца квартала того года. В мае Казахстан и Россия подписали меморандум о взаимопонимании, со стороны России свое согласие по документом выразил Владимир Школьников, а со стороны Казахстана — Владимир Школьников, еще будучи главой национальной атомной компании. В сентябре же того года Казахстан и Россия заключили о Межправительственное соглашение о

строительстве и эксплуатации атомной электростанции в Казахстане. «Мы — два соседа», — указом главы государства Владимира Школьника утверждено в госорганы. Он проработан госорганами, «Росатомом» и министерством энергетики и сейчас идет на согласование внутри государства», — цитировали информгентства слова казахстанского министра.

Другой вопрос — размещение в Казахстане Банка низкооборачиваемого урана — перешел на новый этап в бытность Владимира Школьника министром энергетики РК. В конце августа 2015 года согласно указу О БНУО создания подписали в Астане правительство РК и Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ).

Бензин: может быть и 150Т Безусловно, самым важным — не с точки зрения глобального позиционирования страны, а с точки зрения внутреннего рынка — событием за время работы Владимира Школьника в качестве министра энергетики стало то, что цены на бензин марки АИ-92 были отпущены в свободное плавание. Это произошло 4 сентября 2015 года. До этого, напомним, государство устанавливало предельные цены, и для хозовой марки они были такими: в августе 2014 года — 128 тенге за литр, в декабре 2014-го — 115 тенге за литр, затем — 109 тенге за литр, а в феврале 2015-го — 99 тенге за литр, в мае — 108 тенге за литр.

Высказывая предложение о том, как цена цен стоит ожидать в условиях «свободы», глава ведомства сказал: «Может быть, 142, 143 — где-то в этом районе. Конечно, может быть некий всплеск, но потом мы ожидаем, что эта ситуация выровняется... Правительство, конечно же, не допустит злоупотребления и на этом этапе кому-то зарабатывать».

Цены на многих АЗС взлетели до 130 тенге за литр. Тогда Министерство национальной экономики РК предписало заправкам предоставить информацию о



структуре ценообразования бензина АИ-92/93. Крупные сети снизили стоимость до 125 тенге за литр — на этом уровне в среднем они и остаются до сих пор.

Россия как ориентир для АИ-92 Похоже, имя Владимира Школьника как главы Министерства энергетики РК было тесно связано именно с темой автомобильного топлива. «Самый дешевый по сравнению с нашими соседями бензин в долларах сейчас у нас», — сказал он в сентябрьском интервью. «В России литр АИ-92 в розничных точках стоит 143 тенге, у нас в среднем 125 тенге. «С учетом того, что мы покупаем его там по оптовым ценам, а они ниже, и соответствующих налогов с Российской Федерации нет (в стоимости Рос-

тобы работать и управлять таким оборудованием, то, конечно, это становится невыполнимой задачей. Хотя рынок есть, но вот найти на нем квалифицированные кадры, которые могли бы решить самостоятельно вопросы и управлять, таких практически нет. Найти сегодня хорошего конструктора — это огромная проблема. Есть масса учебных заведений, которые выпускают этих специалистов, но на рынке они не востребованы. Не потому что специализация не нужна, а в первую очередь потому что нет профессионализма. Сегодня даже механик по обслуживанию швейного оборудования — дефицит номер один», — объясняет руководитель ассоции.

«У меня трудятся 6 человек. Все они — наши казахстанские специалисты. Компания маленькая, но есть совершенно другой уровень. И я подожу так: сам умею шить и всех девочек учу, но патентов не возлею. Но при этом я понимаю, что у меня есть перспектива роста и в дальнейшем я обязательно столкнусь с этой проблемой, это точно. Ситуация такая, что сейчас действительно трудно найти специалиста. И я могу найти кройщика, сам это делаю. Делать настил, сам режу, сам научился, потому что по-другому никак. Их просто нет на рынке. Никто даже есть, то единицы, которые уже сняты на предпринятии, получают хорошие деньги, а мы коллеги-партнеры, мы не будем друг у друга переманивать кадры. Это монетов в наших кругах» — делится переживаниями Игорь Ильинский.

Одним из путей решения дефицита профессионалов на рынке опять же должна стать государственная программа, считает он. Давно, чтобы решить проблему, нужны те или иные специалисты, в первую очередь нужно заинтересовать молодежь и мотивировать ее на то, чтобы они выбрали профессию, связанную с легкой промышленностью Казахстана. Любовь Худова если зарплатные платы на рынке будут достойными. Пока этого, увы, нет. Хотя тот труд, который ежедневно выполняют на фабриках и в цехах, бесспорно, достоин быть высоко оценен.

«Я заметил, что многие маленькие компании набирают специалистов из Кыргызстана. Потому что те работают производительнее. А если бы соблюдалась какой-то паритет определенных допущений, половина — киргизские швеи, половина — наши, вот тогда наши подтянулись бы до уровня кыргызов. То есть нужна практика, нужно учить народ, заинтересовывать. Некоторые молодые ребята просто перестают смотреть в сторону легкой промышленности. Из-за того что непопулярно, не дотягивают зарплату, но это не вина владельцев компаний. Если мы хотим зарплату, то, квинтите, цены вообще станут заоблачными. Здесь, я думаю, очень хорошо помогла бы государственная программа поддержки, допустим, субсидирование заработной платы, но это не вина владельцев компаний, это вина государства. И если бы были бы в равных условиях, если бы нам хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

«Совсем шикарно» было бы и многое другое. Как показывает практика, на примере опять же наших дружественных соседей из Кыргызстана членство и участие в таких значимых союзах, как ВТО или ЕАЭС — отдельному розничному портному особойгоды не приносит. Ему нужны четкие государственные программы. В отечественном правительстве, безусловно, об этом знают и данные программы разрабатывают. Например, «Дорожная карта бизнеса-2020». Да, госпрограмма дала мощный толчок, благодаря ей на сегодняшний день большая часть предпринятий легкой промышленности сумела модернизировать свои производства, появились текстильные предприятия, которые оснащены современным оборудованием. Вот только работать на этом оборудовании уже через другие источники получает доход в бюджет. Они даже в Тамовенный союз вошли на льготных условиях. То есть, в соглашении, которое было подписано с нашим правительством, учтено, что они заходят с той же льготой, которую они имеют в 2005 году. То есть все предпринятия легкой промышленности освобож-

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

«Совсем шикарно» было бы и многое другое. Как показывает практика, на примере опять же наших дружественных соседей из Кыргызстана членство и участие в таких значимых союзах, как ВТО или ЕАЭС — отдельному розничному портному особойгоды не приносит. Ему нужны четкие государственные программы. В отечественном правительстве, безусловно, об этом знают и данные программы разрабатывают. Например, «Дорожная карта бизнеса-2020». Да, госпрограмма дала мощный толчок, благодаря ей на сегодняшний день большая часть предпринятий легкой промышленности сумела модернизировать свои производства, появились текстильные предприятия, которые оснащены современным оборудованием. Вот только работать на этом оборудовании уже через другие источники получает доход в бюджет. Они даже в Тамовенный союз вошли на льготных условиях. То есть, в соглашении, которое было подписано с нашим правительством, учтено, что они заходят с той же льготой, которую они имеют в 2005 году. То есть все предпринятия легкой промышленности освобож-

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

«Совсем шикарно» было бы и многое другое. Как показывает практика, на примере опять же наших дружественных соседей из Кыргызстана членство и участие в таких значимых союзах, как ВТО или ЕАЭС — отдельному розничному портному особойгоды не приносит. Ему нужны четкие государственные программы. В отечественном правительстве, безусловно, об этом знают и данные программы разрабатывают. Например, «Дорожная карта бизнеса-2020». Да, госпрограмма дала мощный толчок, благодаря ей на сегодняшний день большая часть предпринятий легкой промышленности сумела модернизировать свои производства, появились текстильные предприятия, которые оснащены современным оборудованием. Вот только работать на этом оборудовании уже через другие источники получает доход в бюджет. Они даже в Тамовенный союз вошли на льготных условиях. То есть, в соглашении, которое было подписано с нашим правительством, учтено, что они заходят с той же льготой, которую они имеют в 2005 году. То есть все предпринятия легкой промышленности освобож-

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

«Совсем шикарно» было бы и многое другое. Как показывает практика, на примере опять же наших дружественных соседей из Кыргызстана членство и участие в таких значимых союзах, как ВТО или ЕАЭС — отдельному розничному портному особойгоды не приносит. Ему нужны четкие государственные программы. В отечественном правительстве, безусловно, об этом знают и данные программы разрабатывают. Например, «Дорожная карта бизнеса-2020». Да, госпрограмма дала мощный толчок, благодаря ей на сегодняшний день большая часть предпринятий легкой промышленности сумела модернизировать свои производства, появились текстильные предприятия, которые оснащены современным оборудованием. Вот только работать на этом оборудовании уже через другие источники получает доход в бюджет. Они даже в Тамовенный союз вошли на льготных условиях. То есть, в соглашении, которое было подписано с нашим правительством, учтено, что они заходят с той же льготой, которую они имеют в 2005 году. То есть все предпринятия легкой промышленности освобож-

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

«Совсем шикарно» было бы и многое другое. Как показывает практика, на примере опять же наших дружественных соседей из Кыргызстана членство и участие в таких значимых союзах, как ВТО или ЕАЭС — отдельному розничному портному особойгоды не приносит. Ему нужны четкие государственные программы. В отечественном правительстве, безусловно, об этом знают и данные программы разрабатывают. Например, «Дорожная карта бизнеса-2020». Да, госпрограмма дала мощный толчок, благодаря ей на сегодняшний день большая часть предпринятий легкой промышленности сумела модернизировать свои производства, появились текстильные предприятия, которые оснащены современным оборудованием. Вот только работать на этом оборудовании уже через другие источники получает доход в бюджет. Они даже в Тамовенный союз вошли на льготных условиях. То есть, в соглашении, которое было подписано с нашим правительством, учтено, что они заходят с той же льготой, которую они имеют в 2005 году. То есть все предпринятия легкой промышленности освобож-

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

«Совсем шикарно» было бы и многое другое. Как показывает практика, на примере опять же наших дружественных соседей из Кыргызстана членство и участие в таких значимых союзах, как ВТО или ЕАЭС — отдельному розничному портному особойгоды не приносит. Ему нужны четкие государственные программы. В отечественном правительстве, безусловно, об этом знают и данные программы разрабатывают. Например, «Дорожная карта бизнеса-2020». Да, госпрограмма дала мощный толчок, благодаря ей на сегодняшний день большая часть предпринятий легкой промышленности сумела модернизировать свои производства, появились текстильные предприятия, которые оснащены современным оборудованием. Вот только работать на этом оборудовании уже через другие источники получает доход в бюджет. Они даже в Тамовенный союз вошли на льготных условиях. То есть, в соглашении, которое было подписано с нашим правительством, учтено, что они заходят с той же льготой, которую они имеют в 2005 году. То есть все предпринятия легкой промышленности освобож-

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

дены от всех видов налогов, работают они независимо от размера предприятия, но мы как хотя бы снизили пошлины. Или освободили от налогов, это было бы совсем шикарно», — не боится мечтать Игорь Ильинский.

В кризис уровень сервиса покажет, успешен банк или нет

Казком открыто о своих слабых сторонах и новых возможностях



Ольга Фоминская

Мы видели множество примеров того, как крупнейшие бизнес-империи, завоевав лидирующие позиции, починали на лаврах вместо дальнейшего развития и улучшения. Но в условиях жесткой конкуренции качественные сервис является более мощным конкурентным преимуществом, чем, возможно, даже качество продукта или его стоимость. Банкиры, которые это понимают и все свои средства направляют на борьбу за позитивное впечатление клиента, на правильный путь. Корреспондент «Капитал. kz» пообщался с директором по клиентскому сервису и замначившей управления, управляющим директором Казкоммербанака, уходя от «камского» сервиса в банковском секторе в сторону клиентоориентированности, а также игорю слияния БТА и КИЗ в создание универсального филиальных сетей среди банков.

«После объединения с БТА проблем в сервисе у Казкома прибавилось и бизнес-клиенты это отмечают снижением качества сервиса. Чем все это объяснить?»

«После покупки БТА мы стали крупнейшим банком в стране по активам и вторым по численности персонала. И в такой ситуации, когда все наши старые планы и стратегии потребовали пересмотра. По этому одним из первых шагов был пересмотр корпоративной стратегии. Этот проект колоссальный, потому что он включает несколько направлений, одним из которых является программа трансформации в сторону клиентоориентированности. Для этого мы привлекли мирового лидера в области управления консалтинга McKinsey & Company.

Дело в том, что филиальные сети Казкома и БТА были разными с точки зрения бизнес-моделей, стандартов, продуктов, информационных систем и даже цветовой гаммы. И перед нами стояла задача — быстро и безболезненно для клиентов интегрировать эту сеть и сделать ее го-могенной информационной. И подумали, что сам министр ходит на работу пешком, поскольку живет недалеко от работы и по этому не может позволить своим заместителям до министерства».

«Более того, Владимир Школьников поделился мыслью: гораздо лучше, когда бензин, хотя и стоит 128 тенге за литр, но присутствует на заправках, чем когда он стоит 115 тенге за литр, но потребители его просто не могут купить. То есть, это проект. А закончиться на рынке он может из-за действий «спекулянтов и граждан других государств», которые будут продолжать вывозить дешевый казахстанский бензин, даже если его будет очень много.

За Кашаган «пальцы держу крестом» «Месторождение Кашаган будет запущено в конце 2016 года» — такую установку рынка оставил экс-министр. В январе этого года он выступал на брифинге, где сказал: «Мы в этом году заметим — пальцы держу крестом — Кашаганский проект, который по следующему году начнет давать свой вклад в общий баланс нефти». По данным Владимира Школьника, в первое время месторождение будет давать ежегодно 7 млн тонн нефти, а в дальнейшем — до 15 млн тонн ежегодно. И это при условии, что будет правильно развиваться — 13 млн тонн, на чем закончится «нулевая фаза».

Отметим, что в начале 2015 года председатель правления «КазМунайГаз» Саулегали Мамбеталиев, при этом поговаривая о капитальном проекте, как Кашаган, будет рентабельным при стоимости нефти на мировом рынке около \$10 за баррель. В настоящее время котировки Brent колеблются около уровня \$40 за баррель.

Кризис не мешает, а, более того, способствует саморазвитию. Когда у тебя нет суперагрессивных планов по общему росту бизнеса, потому что кризис — это самое подходящее время сосредоточиться на, скажем так, «узких местах»

В какой-то момент я лично стал получать сигналы о том, что одни отделения работают лучше, другие хуже. Стали разбираться и выяснил, что многое зависит не от того, как организован процесс, а от того, какой у тебя или иного отделения организаторский талант и конкретное начало. Но это неправду. Мы поставили перед собой задачу — привлечь обслуживание во всех отделениях к единому стандарту, при этом по возможности повысить его уровень. В этот проект мы привлекли еще одну команду консультантов — PricewaterhouseCoopers, которая имеет огромный опыт в подобных проектах на территории СНГ и за рубежом.

Параллельно мы стали больше внимания уделять информированию клиентов

о возможностях самообслуживания. На какие клиенты встречается менеджер-консультант, который уточняет цель его визита в банк и советует, как лучше осуществить ту или иную операцию. Зачем тратить время в очереди, если эту услугу можно получить через банкомат, терминал или интернет-банк? Как только мы ввели такую позицию, клиенты с удовольствием стали учиться и делать часть операций самостоятельно. Эти изменения привлекли иностранных консультантов, очевидно, что это не дешесвое удовольствие».

«Мы очень довольны работой консультантов. Понятно, что ты можешь что-то сделать сам, но это, во-первых, долго, а во-вторых, дорого. И это не всегда выгодно. Возможно даже, что это будет дороже, потому что в процессе проб и ошибок ты будешь за каждую ошибку платить расходами и временем. Лучше привлечь профессионалов, которые уже прошли этот путь и получили тот огромный багаж знаний, которые теперь достались и тебе. И мы ориентировано сети планируем провести за один год.

«Когда будет запущена вся программа?»

«По нашим ожиданиям, в октябре этого года.

«Когда такой крупный игрок, как Казком, мало того, что находится в процессе, так сказать, «переваривания» о возможности самообслуживания. На какие клиенты встречается менеджер-консультант, который уточняет цель его визита в банк и советует, как лучше осуществить ту или иную операцию. Зачем тратить время в очереди, если эту услугу можно получить через банкомат, терминал или интернет-банк? Как только мы ввели такую позицию, клиенты с удовольствием стали учиться и делать часть операций самостоятельно. Эти изменения привлекли иностранных консультантов, очевидно, что это не дешесвое удовольствие».

«Мы очень довольны работой консультантов. Понятно, что ты можешь что-то сделать сам, но это, во-первых, долго, а во-вторых, дорого. И это не всегда выгодно. Возможно даже, что это будет дороже, потому что в процессе проб и ошибок ты будешь за каждую ошибку платить расходами и временем. Лучше привлечь профессионалов, которые уже прошли этот путь и получили тот огромный багаж знаний, которые теперь достались и тебе. И мы ориентировано сети планируем провести за один год.

«Когда будет запущена вся программа?»

«По нашим ожиданиям, в октябре этого года.

«Когда такой крупный игрок, как Казком, мало того, что находится в процессе, так сказать, «переваривания» о возможности самообслуживания. На какие клиенты встречается менеджер-консультант, который уточняет цель его визита в банк и советует, как лучше осуществить ту или иную операцию. Зачем тратить время в очереди, если эту услугу можно получить через банкомат, терминал или интернет-банк? Как только мы ввели такую позицию, клиенты с удовольствием стали учиться и делать часть операций самостоятельно. Эти изменения привлекли иностранных консультантов, очевидно, что это не дешесвое удовольствие».

«Мы очень довольны работой консультантов. Понятно, что ты можешь что-то сделать сам, но это, во-первых, долго, а во-вторых, дорого. И это не всегда выгодно. Возможно даже, что это будет дороже, потому что в процессе проб и ошибок ты будешь за каждую ошибку платить расходами и временем. Лучше привлечь профессионалов, которые уже прошли этот путь и получили тот огромный багаж знаний, которые теперь достались и тебе. И мы ориентировано сети планируем провести за один год.

«Когда будет запущена вся программа?»

«По нашим ожиданиям, в октябре этого года.

«Когда такой крупный игрок, как Казком, мало того, что находится в процессе, так сказать, «переваривания» о возможности самообслуживания. На какие клиенты встречается менеджер-консультант, который уточняет цель его визита в банк и советует, как лучше осуществить ту или иную операцию. Зачем тратить время в очереди, если эту услугу можно получить через банкомат, терминал или интернет-банк? Как только мы ввели такую позицию, клиенты с удовольствием стали учиться и делать часть операций самостоятельно. Эти изменения привлекли иностранных консультантов, очевидно, что это не дешесвое удовольствие».

«Мы очень довольны работой консультантов. Понятно, что ты можешь что-то сделать сам, но это, во-первых, долго, а во-вторых, дорого. И это не всегда выгодно. Возможно даже, что это будет дороже, потому что в процессе проб и ошибок ты будешь за каждую ошибку платить расходами и временем. Лучше привлечь профессионалов, которые уже прошли этот путь и получили тот огромный багаж знаний, которые теперь достались и тебе. И мы ориентировано сети планируем провести за один год.

«Когда будет запущена вся программа?»

«По нашим ожиданиям, в октябре этого года.

«Когда такой крупный игрок, как Казком, мало того, что находится в процессе, так сказать, «переваривания» о возможности самообслуживания. На какие клиенты встречается менеджер-консультант, который уточняет цель его визита в банк и советует, как лучше осуществить ту или иную операцию. Зачем тратить время в очереди, если эту услугу можно получить через банкомат, терминал или интернет-банк? Как только мы ввели такую позицию, клиенты с удовольствием стали учиться и делать часть операций самостоятельно. Эти изменения привлекли иностранных консультантов, очевидно, что это не дешесвое удовольствие».

«Мы очень довольны работой консультантов. Понятно, что ты можешь что-то сделать сам, но это, во-первых, долго, а во-вторых, дорого. И это не всегда выгодно. Возможно даже, что это будет дороже, потому что в процессе проб и ошибок ты будешь за каждую ошибку платить расходами и временем. Лучше привлечь профессионалов, которые уже прошли этот путь и получили тот огромный багаж знаний, которые теперь достались и тебе. И мы ориентировано сети планируем провести за один год.

«Когда будет запущена вся программа?»

«По нашим ожиданиям, в октябре этого года.

«Когда такой крупный игрок, как Казком, мало того, что находится в процессе, так сказать, «переваривания» о возможности самообслуживания. На какие клиенты встречается менеджер-консультант, который уточняет цель его визита в банк и советует, как лучше осуществить ту или иную операцию. Зачем тратить время в очереди, если эту услугу можно получить через банкомат, терминал или интернет-банк? Как только мы ввели такую позицию, клиенты с удовольствием стали учиться и делать часть операций самостоятельно. Эти изменения привлекли иностранных консультантов, очевидно, что это не дешесвое удовольствие».

«Мы очень довольны работой консультантов. Понятно, что ты можешь что-то сделать сам, но это, во-первых, долго, а во-вторых, дорого. И это не всегда выгодно. Возможно даже, что это будет дороже, потому что в процессе проб и ошибок ты будешь за каждую ошибку платить расходами и временем. Лучше привлечь профессионалов, которые уже прошли этот путь и получили тот огромный багаж знаний, которые теперь достались и тебе. И мы ориентировано сети планируем провести за один год.

«Когда будет запущена вся программа?»

«По нашим ожиданиям, в октябре этого года.

«Когда такой крупный игрок, как Казком, мало того, что находится в процессе, так сказать, «переваривания» о возможности самообслуживания. На какие клиенты встречается менеджер-консультант, который уточняет цель его визита в банк и советует, как лучше осуществить ту или иную операцию. Зачем тратить время в очереди, если эту услугу можно получить через банкомат, терминал или интернет-банк? Как только мы ввели такую позицию, клиенты с удовольствием стали учиться и делать часть операций самостоятельно. Эти изменения привлекли иностранных консультантов, очевидно, что это не дешесвое удовольствие».

«Мы очень довольны работой консультантов. Понятно, что ты можешь что-то сделать сам, но это, во-первых, долго, а во-вторых, дорого. И это не всегда выгодно. Возможно даже, что это будет дороже, потому что в процессе проб и ошибок ты будешь за каждую ошибку платить расходами и временем. Лучше привлечь профессионалов, которые уже прошли этот путь и получили тот огромный багаж знаний, которые теперь достались и тебе. И мы ориентировано сети планируем провести за один год.

«Когда будет запущена вся программа?»

«По нашим ожиданиям, в октябре этого года.

«Когда такой крупный игрок, как Казком, мало того, что находится в процессе, так сказать, «переваривания» о возможности самообслуживания. На какие клиенты встречается менеджер-консультант, который уточняет цель его визита в банк и советует, как лучше осуществить ту или иную операцию. Зачем тратить время в очереди, если эту услугу можно получить через банкомат, терминал или интернет-банк? Как только мы ввели такую позицию, клиенты с удовольствием стали учиться и делать часть операций самостоятельно. Эти изменения привлекли иностранных консультантов, очевидно, что это не дешесвое удовольствие».

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЦЕНТРОБАНК
ГОЛЛАНДИИ
ПОДУМЫВАЕТ О
ЦИФРОВОЙ ВАЛЮТЕ

Центральный банк Нидерландов, De Nederlandsche Bank (DNB), предположительно рассматривает возможность разработки собственной цифровой валюты, основанной на технологии blockchain, по которой работает криптовалюта биткоин. Так, в годовом отчете Центробанка в главе «Евро» на 2016 году указывается проект под названием DNBcoin, в рамках которого отменяется, что это «протокол валюты на основе blockchain». Хотя в документе нет никаких дополнительных подробностей о сроках или целях проекта, там неоднократно подчеркиваются потенциальные выгоды от внедрения blockchain для банков, так как данная технология может помочь банкам увеличить доходы и сократить расходы. ЦБ Нидерландов — не первый Центральный банк, который экспериментирует с цифровой валютой. (Finextra)

ВЫХОД ВЕЛИКОБРИТАНИИ ИЗ ЕС ОСЛАБИТ ФУНТ

Риски, связанные с выходом Великобритании из Евросоюза, могут привести к ослаблению фунта стерлингов, росту стоимости заемствований и ужесточению правил ипотечного кредитования. По данным британского регулятора, перспективы фунта в ближайшее время ухудшились с момента опубликования последнего квартального отчета в ноябре 2015 года. Национальная валюта страны уже ослабла на 7% в текущем году на фоне продолжающихся спекуляций на тему выхода Великобритании из ЕС. «Перспективы финансовой стабильности в Соединенном Королевстве ухудшились. Внутренние риски дополнились рисками, связанными с референдумом о членстве в ЕС», — прокомментировал комитет по финансовой политике Банка Англии. (Bank.ru)

КИТАЙ ВЛИЛ В ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ БОЛЕЕ \$9,2 МЛРД

Народный банк Китая (Центробанк) влил в финансовую систему страны 60 млрд юаней (около \$9,2 млрд) с помощью операций обратного РЕПО (покупка ценных бумаг с обязательством обратного продажи по фиксированной цене), об этом говорится в опубликованном сообщении Народного банка. Наряду с банком провел операцию РЕПО сроком на семь дней и доходностью 2,25%. Таким образом, с начала этой недели регулятор посредством этой механизма влил в финансовый рынок 95 млрд юаней (около \$14 млрд). (ТАСС)

ВЫ ПРЕДСТАВИЛ ЗАЙМЫ АЗЕРБАЙДЖАНУ И БЕЛАРУСИ

Совет директоров Всемирного банка (ВБ) в понедельник принял решение о выделении Азербайджану финансовой системы страны 60 млрд юаней (около \$9,2 млрд) с помощью операций обратного РЕПО (покупка ценных бумаг с обязательством обратного продажи по фиксированной цене), об этом говорится в опубликованном сообщении Народного банка. Наряду с банком провел операцию РЕПО сроком на семь дней и доходностью 2,25%. Таким образом, с начала этой недели регулятор посредством этой механизма влил в финансовый рынок 95 млрд юаней (около \$14 млрд). (ТАСС)

ШВЕЙЦАРСКИЙ НАЦБАНК ЗАРАБОТАЛ 1,2 МЛРД ФРАНКОВ

ПАРТНЕР ПРОЕКТА **MOTOR.KZ** WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

ПРАВА МОЖНО
БУДЕТ ПОЛУЧИТЬ
БЕЗ ОБУЧЕНИЯ
В АВТОШКОЛЕ

Как сообщил на брифинге замминистра внутренних дел РК Ерлан Турғумбаев, сейчас внедряется возможность самостоятельной подготовки будущих водителей. Еще несколько лет назад законом была предусмотрена возможность самостоятельно изучать правила дорожного движения, а также проходить обучение вождению. При этом у обучающего вождению должен быть стаж не менее трех лет. Ну и были ограничения по движению в процессе обучения по некоторым улицам. Потом эту практику убрали. И в РЭО, а в последствии и в ЦОНах экзамены стали принимать только у тех, кто прошел обучение в автошколах. Теперь опять все возвращается. Лица, желающие получить права на мотоцикл и легковой автомобиль (категории А и В) могут самостоятельно пройти обучение. И еще новшества, которые могут облегчить жизнь водителям. Отменяется осмотр транспорта при получении дубликата или замене техпаспорта автомашины (утере, замене). Кроме того, прорабатывается вопрос по исключению из Закона «О дорожном движении» нормы, обязывающей граждан по истечении срока действия водительского удостоверения сдавать теоретический экзамен на знание ПДД. Предполагается в течение года после истечения срока удостоверения предоставить возможность обменять его без экзамена.

MITSUBISHI В РК:
ЧТО ДАЛЬШЕ?

В начале марта стало известно о том, что дистрибутор автомобилей Mitsubishi в Казахстане передает все свои функции московскому офису. Об изменениях и о будущем марки в нашей стране рассказал исполнительный директор «ММС Рус» Наоя Такаи. На самом деле ничего смертельного в реорганизации нет, бренд остается, просто вся деятельность будет вестись из Москвы. Более того, до 2020 года в Казахстане свои двери откроют еще три дилерских центра. Правда, 24 сотрудника «ММС Каз» потеряют работу. «Это решение своевременно, тем самым мы оптимизируем расходы, в любом случае необходимо переждать. Хочу особо отметить, что мы не закрываем «ММС Каз», а временно замораживаем деятельность до лучших времен», — не скрывает Наоя Такаи. А со слов Такаи-сана, они наступят уже совсем скоро. По прогнозам компании, в 2016 году рынок упадет еще на 20%, но начиная с 2018 года он будет восстанавливаться. В 2020 же году уровень продаж будет сопоставим с «рекордными» 2013-2014 годами. Особый оптимизм исполнительный директор «ММС Рус» объясняет прогнозами цен на нефть и «пятилетним циклом» взлетов и падений, который свойственен как России, так и Казахстану. Тем не менее, в этом году компания Mitsubishi выведет на казахстанский рынок только одну новую модель — третье поколение Pajero Sport.

ЕГО НАЗВАЛИ
HONDA UR-V

Шанхайский Сопорт D получил ожидаемое серийное продолжение — и первыми его оценят снова китайцы. Премьера стокового варианта премиального паркетника назначена на 25 апреля, когда распахнет свои двери для прессы Пекинский автосалон. Уже почти официально известно, что новинка получит два мотора на выбор: это две «бензошестерки» — атмосферная 2.5 и турбированная 2.0, обе увязанные с 6-ступенчатым «автоматом». Из рассекреченной служебной документации стало ясно, что новый кроссовер получил название Honda UR-V («ю-ар-ви»), тогда как прежде указывался вариант наименования DR-V. Также, в скором времени в модельной гамме марки ожидается появление WR-V (вседорожник на базе хэтчбека Honda Jazz) и CDX (люксовая версия уже известного HR-V, но под брендом Acura). Интересно, сами японцы еще не запутались в своих трехбуквенных композициях? С учетом того, что «американский» Honda Pilot в КНР не продается, поскольку там не производится, UR-V возглавит собой линейку кроссоверов Honda в Поднебесной. Выпуск машины будет осуществляться на заводе в Гуанчжоу, со стартом продаж в конце этого года. Базовый ценник модели составит сумму в 250 тыс. юаней (34 400 евро), цена же в максимальной комплектации достигнет 425 тыс. юаней (58 500 евро).

Mercedes GLC Coupe превратится в кабриолет

Андрей Макаров

Компания Mercedes-Benz всерьез задумалась о выпуске компактного кроссовера класса люкс в кузове типа кабриолет.

О том, что линейка автомобилей Mercedes-Benz GLC, изначально задуманных исключительно как купе, может пополнить кабриолет-версия, проинформировал Майкл Келза — главный инженер проектов по моделям GLC, CLS и E-Class. По словам Келзы, ему очень понравился кабриолет Range Rover Evoque Convertible. «Такой проект был бы очень интересен. Кроме того, для нас это не была бы слишком сложная инженерная задача», — заявил он.

В компании уверены, что кроссовер с открытым верхом будет пользоваться невероятной популярностью. «Кабриолет-кроссовер мог бы стать настоящим хитом на рынке, обеспечив Mercedes-Benz существенный прирост продаж», — отметил главный инженер проекта.

Эксперты в свою очередь полагают, что на данный момент модельный ряд Mercedes-Benz и без того достаточно плотен, и у компании нет свободных производственных мощностей. Не исключено, что, если проекту в итоге будет дан «зеленый свет», компании придется остановить производство одной из своих моделей.

Пока еще непонятно, как именно будет выглядеть будущая новинка. Однако когда в компании будет принято окончательное решение о создании кабриолета, очевидно, тогда и появятся первые эскизы.

Как и обычный GLC, купе-кроссовер будет построено на модульной платформе MRA. В гамме двигателей пока только четырехцилиндровые бензиновые и дизельные агрегаты объемом 2,0 литра. Дизельные версии GLC 220 d и GLC 250 d развивают 170 и 204 л.с. соответственно, бензиновые GLC — 211 и 250 лошадиных сил. Все моторы агрегируются с автоматической коробкой передач 9G-Tronic.

Также Mercedes GLC Coupe получит и гибридную версию с суммарной отдачей 327 лошадиных сил. А на вершину гаммы встанет версия AMG GLC 43 Coupe с битурбированной трехлитровой «шестеркой» с



отдачей 367 л.с. и 520 ньютон-метров. Самый быстрый GLC Coupe набирает первую «сотню» за 4,8 секунды, а максимальная скорость ограничена электроникой на отметке 250 км в час.

Интересно, что названия всех внедорожников и кроссоверов марки Mercedes-Benz теперь начинаются с латинской литеры G и состоят из трех букв. Единственное исключение — G-Class. Все остальные модели получили индекс GL и еще одну букву в качестве обозначения классовой принадлежности. Так, наследник кроссовера Mercedes-Benz GLK получил название GLC, а купе-кроссовер на его базе — GLC Coupe.

Напомним, что кроссовер GLC Coupe был впервые представлен публике на автосалоне в Нью-Йорке на прошлой неделе. Внешность машины практически повторяет стиль одноименного концепта, впервые показанного в прошлом году на автосалоне в Шанхае. Продажи машины в Европе начнутся до конца 2016 года.

Главные подробности
нового Audi Q3

Андрей Макаров

Выход на рынок второго поколения Audi Q3 планируется на 2018 год. До премьеры автоновинки еще почти два года, но уже сейчас удалось узнать многие подробности об этом автомобиле. Прежде всего, Audi Q3 поменяется внешне. За основу стиля будет взята внешность более маленького Audi Q2, показанного на автосалоне в Женеве. Причем создатели хотят сделать кроссовер привлекательнее именно для мужчин. Для этого «тройка» получит более брутальный дизайн, так-

же вырастет в размерах, например, длина Audi Q3 увеличится до 4,5 м, а минимальный объем багажника будет равен 400 л вместо нынешних 365 л (1300 л при сложенных сиденьях).

В интерьере у нового кроссовера будет много общих черт с Audi A4 последнего поколения. А за счет увеличения размеров вырастет и пространство для пассажиров заднего ряда.

Предусмотрена новинке и линейка дизельных и бензиновых моторов. Причем базовым будет бензиновый турбоагрегат с объемом 1,4 л и мощностью



порядка 150 л.с. Далее следуют двухлитровые моторы мощностью 190 и 230 л.с., которые будут сочетаться с quattro — системой полного привода. Дизели будут иметь мощность 120, 150 и 190 л.с. Будут использоваться два варианта трансмиссий: 7-ступенчатый робот, имеющий два сцепления, или же 6-ступенчатая «механика».

Наконец, самыми мощными будут модификации Audi SQ3 и RS Q3. Первая будет оснащаться двигателями мощностью около 280 л.с., но какими именно, пока неизвестно. Более мощная Audi RS Q3 будет предлагаться с 2,5-литровым пятицилиндровым мотором мощностью около 400 л.с. Такой автомобиль будет способен разогнаться с места до «сотни» за 4,2 секунды и развить 270 км/ч максимальной скорости.

Вполне возможно, что у вседорожника появится еще и гибридный вариант.

Предполагается, что новый Audi Q3 будет стоить примерно столько же, сколько его более ранний аналог. Сейчас на европейском авторынке эта модель предлагается за 26 900 евро.