



Меньше нефти – выше цены. ОПЕК сократит добычу



Будет ли бизнес России переводить производство в РК?



Умирбек Кенесбаев о больших проблемах малой авиации

КАПИТАЛ

№25
(357)



// ЧЕТВЕРГ, 5 ИЮЛЯ, 2012

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

В РК все еще не хватает торговых площадей

2 страница

Как не допустить затягивания долговой петли?

3 страница

Нужен ли казахстанцам поезд на Иссык-Куль?

2 страница

Подписной индекс
65009

■ Станет ли небо дороже?

Даже на воздушных трассах есть свои бугры

Виктор Климов

Увеличение ставок за аэронавигационное обслуживание приведет не только к замедлению процесса развития гражданской авиации в Казахстане, но и к росту цен на авиабилеты. Об этом «Капитал.kz» рассказал Айдар Кашкарбаев, вице-президент по юридическим вопросам АО «Эйр Астана».

«Расходы на навигацию в нашей авиакомпании составляют 4%, но это без учета новых повышенных ставок за аэронавигационное обслуживание. Их увеличение негативно скажется на авиаперевозках в стране и за рубежом. С одной стороны, часть расходов может лечь на плечи клиентов, что в очередной раз ударит по кошелькам казахстанцев. С другой – некоторые расходы могут быть сокращены за счет уменьшения существующих маршрутов авиакомпании, что приведет к замедлению процесса развития гражданской авиации в стране», – говорит г-н Кашкарбаев.

Напомним, в мае этого года приказом Агентства Республики Казахстан по регулированию естественных монополий (АРЕМ) отменен понижающий коэффициент 0,5 к ставкам, утвержденным для казахстанских авиакомпаний, выполняющих внутренние регулярные авиарейсы в пределах воздушного пространства РК.

«Мы категорически против роста ставок за аэронавигационное обслуживание и направили несколько писем в вышестоящие инстанции, в том числе в АРЕМ, с требованием восстановить понижающий коэффициент 0,5. Кроме того, поставщик услуг аэронавигации повысил ставки и по международным направлениям».

[Продолжение на стр. 8]



Цифра номера

582,7
млрд

тенге составил
доход
от услуг связи
в 2011 году

Подробнее [Стр. 6]

Спикер номера

Григорий Марченко,

председатель
Национального
банка РК, об
ожидании второй
волны кризиса

Подробнее [Стр. 3]

Цитата номера

«Наконец-то
завершена
сделка, которую
Казахстан
инициировал
еще в 2009
году», –
Эрик Найман

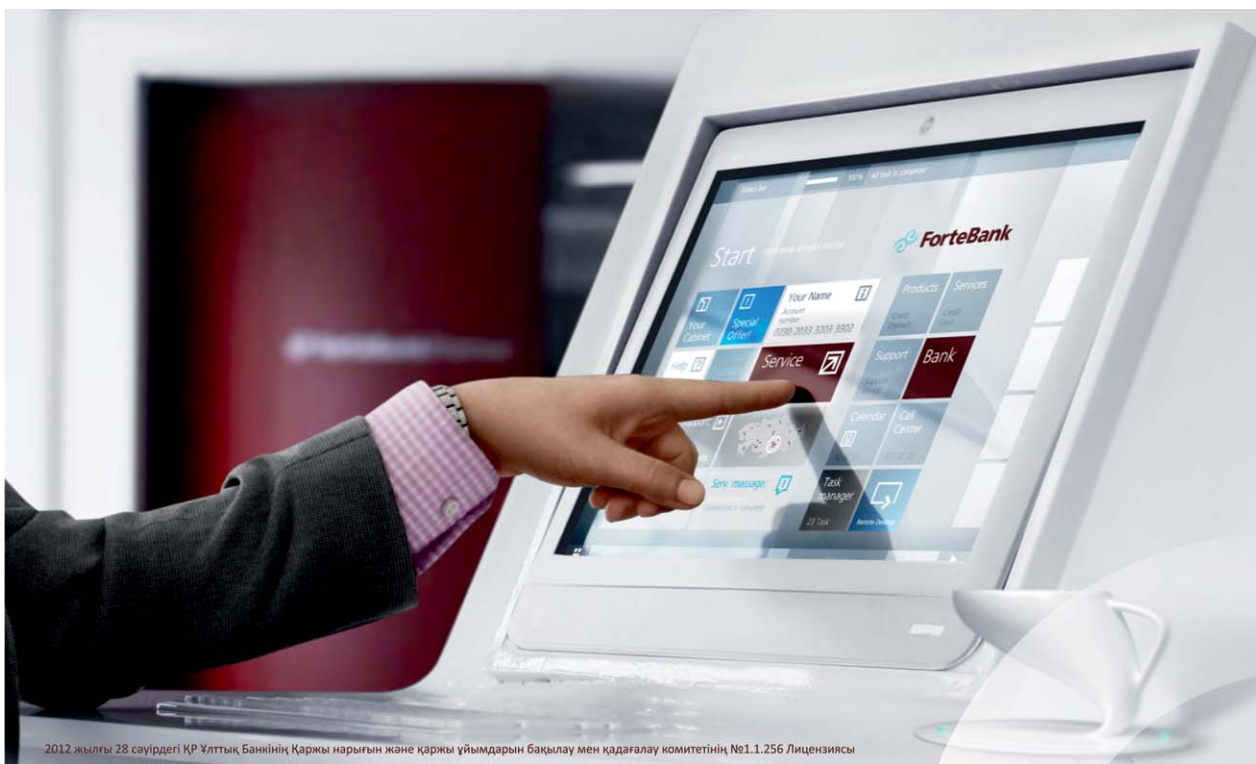
Подробнее [Стр. 4]

Спорт

«Уимблдон»

Приключения
казахстанских
теннисистов
на английских
кортах

Подробнее [Стр. 12]



ForteBank

ForteСервис

Сіздің табысыңызды қолдау
Поддержка вашего успеха

www.fortebank.com

Авиакомпания «Эйр Астана» поздравляет всех казахстанцев с Днем столицы!

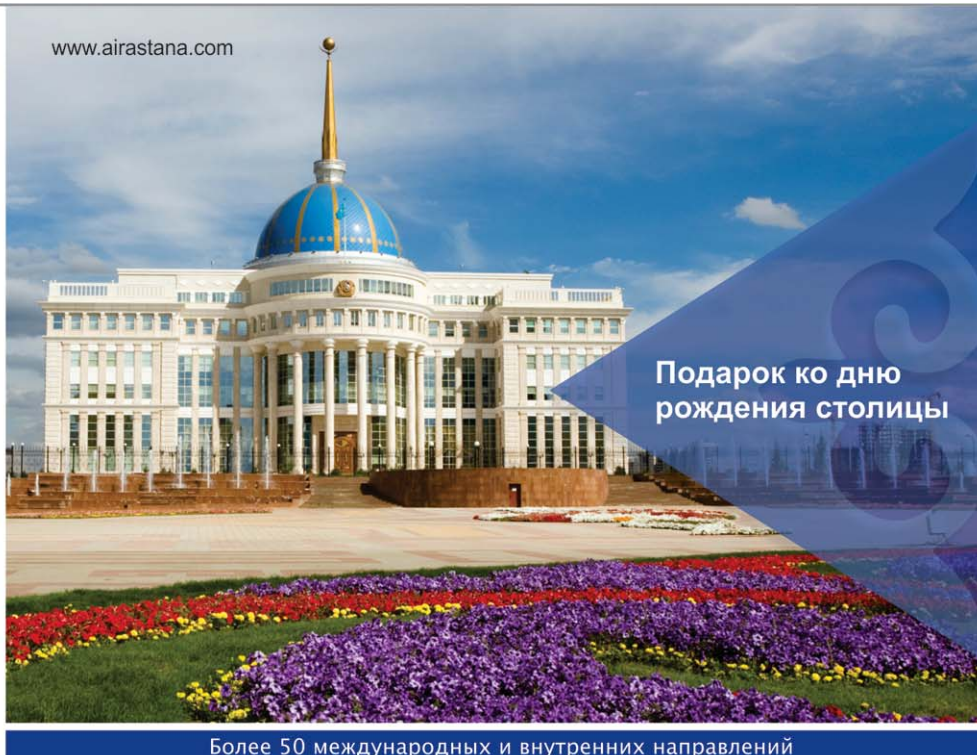
В честь этого события мы предлагаем скидки до 50% на авиабилеты, а также на проживание в крупнейших гостиницах Астаны в рамках нового проекта «Каникулы в Астане»*.

Условия программы доступны на сайте www.airastana.com, а также в офисах продаж «Эйр Астаны».



air astana
в самом сердце Евразии

*при поддержке Акимата г. Астаны



Подарок ко дню рождения столицы

Более 50 международных и внутренних направлений

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

ДОЖИВЕМ ДО ОСЕНИ

Астана рассчитывает к осени текущего года начать реализацию поручения президента Казахстана о выдаче месторождений инвесторам взамен на реализацию крупных промышленных проектов на территории Казахстана, сообщил министр индустрии и новых технологий Казахстана Асет Исекешев. «По закону мы сейчас можем давать инвесторам месторождения без конкурсных процедур напрямую, без участия национальных компаний, но в обмен на реализацию крупных проектов в Казахстане», – сказал он на международном конгрессе Astana Mining & Metallurgy в среду в Астане. «То есть такая норма сейчас есть в законе, подзаконные нормативные акты прорабатываются, мы думаем, осенью уже будут объявлены первые шаги в этом направлении», – отметил министр. На последнем заседании Совета иностранных инвесторов президент Казахстана Нурсултан Назарбаев заявил, что предоставление новых месторождений или продление контрактов на недропользование в Казахстане отныне будет увязываться с инвестированием недропользователей в индустриализацию. «Хочу вам, нашим друзьям, сказать откровенно, что мы хотим. Крупнейшие месторождения нефти и газа Казахстана возле Каспия и в центре – это важный стратегический ресурс нашего народа. (...) Всем инвесторам, которые работают на наших стратегических ресурсах, в том числе металлургических, мы будем просить вас вкладывать деньги в развитие альтернативной экономики, то есть в нашу индустриализацию», – отметил он. («Интерфакс-Казахстан»)

ПОЧЕМ НЫНЧЕ АРЕНДА?

В июне текущего года аренда магазинов в Казахстане в среднем составила 1 тыс. 749 тенге за квадратный метр. В мае этот показатель был зафиксирован на уровне 1 тыс. 745 тенге. Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в Агентстве РК по статистике. При этом самые высокие цены отмечены в Атырауской области – 1 тыс. 850 тенге за квадратный метр, Актобинской области – 1 тыс. 847 тенге и Астане – 1 тыс. 829 тенге за квадратный метр. Минимальная стоимость зафиксирована в Кызылординской области – 790 тенге за квадратный метр. Аренда бутиков в торговых домах и торгово-развлекательных центрах в среднем в Казахстане составила 3 тыс. 452 тенге за квадратный метр (в мае текущего года – 3 тыс. 449 тенге). Самая высокая цена сложилась в Алматы – 4 тыс. 623 тенге за квадратный метр. (Kapital.kz)

7,5 МЛН ТЕНГЕ ЗА ПОБЕДУ

В Казахстане стартует ежегодный республиканский конкурс инновационных бизнес-планов NIP\$50K. Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в пресс-службе АО «Национальное агентство по технологическому развитию». Победитель конкурса получит грант в размере 7,5 млн тенге. Организатор конкурса – АО «Национальное агентство по технологическому развитию» при поддержке Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан. Проект направлен на повышение инновационной активности населения, выявление и поддержку социально-значимых инициатив в области новых технологий, обучение инноваторов и разработчиков инновационных проектов бизнес-планированию и осуществляется в рамках программы форсированного индустриально-инновационного развития. Впервые подобный конкурс стартовал в 1990 году в США в Массачусетском технологическом институте под названием «MIT\$50K BUZINESS PLAN COMPETITION». Сегодня конкурс проводится в 49 странах. (Kapital.kz)

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

ВАДИМ ЛОГОФЕТ, СЕРГЕЙ ГОРЬКОВ

согласованы членами совета директоров ДБ АО «Сбербанк России» (Казахстан)

ЕРЛАН ДОСЫМБЕКОВ

назначен управляющим партнером «Эрст энд Янт» в Казахстане

КУАНЫШ ТАЗАБЕКОВ

согласован членом совета директоров – независимым директором ДБ АО «Сбербанк России» (Казахстан)

ТИМУР БАЙМУХАНОВ

назначен заместителем председателя Агентства РК по защите конкуренции

ТИМУР КУЛИБАЕВ

вошел в состав совета директоров ОАО «Газпром» в качестве независимого директора

РУСТАМ ЖУРСУНОВ

назначен исполнительным директором по правовым вопросам ОЮЛ «Ассоциация «KAZENERGY»

Скорый поезд наберет ли ход?

Кыргызы решают – как облегчить туристам дорогу на Иссык-Куль



Ирина Лукичева

Наладить пассажирский железнодорожный рейс из Казахстана до Иссык-Кульской области предлагают в Кыргызстане. В конце прошлой недели в Астане Омурбек Бабанов, премьер-министр Кыргызской Республики, заявил, что запуск железнодорожного сообщения поспособствовал бы увеличению количества туристов, и этот вопрос нужно проработать хотя бы на время туристического сезона, передает деловой портал Kapital.kz со ссылкой на отдел информационной политики аппарата Пра-

вительства Кыргызстана. Однако мнения о необходимости введения в эксплуатацию железной дороги с туристической целью у отечественных туроператоров разошлись.

Как отметила Алена Смирнова, менеджер по международному туризму компании Nata Travel, казахстанский турист не поедет на поезде, потому что дорога займет много времени. К тому же, это очень долго и утомительно, особенно летом. «Только до станции Чу, недалеко от границы с Кыргызстаном, поезд идет 4 часа, поэтому железная дорога от Алматы до Иссык-Кульской области ничего не решит.

Альтернативой тому является автобус, который ходит ночью», – отметила она.

Противоположную точку зрения высказала директор туристического агентства «Премьер» Наталья Смирнова. По мнению спикера, появление железной дороги может позитивным образом отразиться на индустрии туризма. В казахстанцев появляется возможность выбирать тот вид транспорта, который ему по душе. «Железнодорожное сообщение станет востребованным среди туристов. Если самолет востребован, то почему железная дорога не будет? Некоторые из клиентов интересуются, как улететь самолетом, да и авто-

бусы также продолжат заказывать», – говорит она.

Сегодня казахстанские граждане предпочитают добираться до Иссык-Куля на автобусе или автомобиле. Отечественные туроператоры отмечают, что билеты на самолет в этом году менее востребованы среди туристов. «У нас было всего несколько заявок на самолет, в основном от иностранцев, так как визу им ставят по прилету в аэропорт в Тамчи. Наши же туристы предпочитают добираться на автобусе – это в 7 раз дешевле, чем на самолете, к тому же цены на сами пансионаты не дешевые», – говорит Алена Смирнова.

Стоимость трансфера на автобусе в обе стороны составит 6 тыс. тенге с человека. Билеты по направлениям Алматы – Тамчи – Алматы обойдутся туристу в \$300. О стоимости на пассажирский железнодорожный рейс говорить пока рано.

Казахстанские туроператоры разрабатывают для туристов полный пакет, рассчитанный на три дня. В него входит стоимость проживания, трехразовое питание, страховка и проезд на автобусе в обе стороны. По мнению туроператоров, такие туры пользуются спросом среди соотечественников. Проживание в номере эконом-класса составит от 14 тыс. тенге, в пансионате – 16 тыс. тенге, полулюкс обойдется в 30 тыс. тенге. Цена в обычном коттедже держится на уровне в 33 тыс. тенге, а проживание в вип-коттедже составит от 61 тыс. тенге до 178 тыс. тенге.

Что может увеличить поток казахстанских туристов на Иссык-Куль, так это устранение недостатков и беспорядков при прохождении таможенного и пограничного контроля. А вместе с тем и поднятие экономического уровня самого Кыргызстана, а также гарантия безопасности для наших туристов с принимающей стороны.

Казахстанцы беспрепятственно проходят через КПП по направлению к кыргызской стороне. На обратном пути казахстанская сторона проверяет тщательным образом, что затрудняет время прохождения границы до 2 часов. «Мы понимаем, что это их работа, но людям с детьми тяжело долго ждать. Введение в эксплуатацию железной дороги позволит устранить данные препятствия. Хотя в вагонах тоже будут ходить и проверять, но, по крайней мере, туристов не заставят выходить из вагонов», – подчеркивает Наталья Смирнова.

А пока туроператоры констатируют увеличение потока казахстанцев в 2 раза с начала сезона. И это несмотря на то, что отдых на Иссык-Куле подорожал на 10-30% по сравнению с летним периодом прошлого года.

К вашим услугам, сэр!

В Казахстане все еще не хватает торговых площадей

Ольга Веселова

Уже не один год эксперты говорят о том, что спрос на аренду торговых площадей в крупных городах Казахстана превышает предложение. Судя по текущей ситуации, 2012 год не станет исключением. Одним из самых динамично развивающихся секторов на рынке торговой недвижимости, безусловно, являются торговые центры.

«Практически каждый торговый центр, который открывается в Казахстане, набирает себе арендаторов», – утверждает Анна Пацюк, директор группы консалтинговых компаний «РОЗНИЦА».

Это подтверждают и сами представители торговых центров. К примеру, на данный момент по всей сети MEGA, а именно в Алматы, Астане, Шымкенте и Актобе – 100%-ная заполняемость. «Нами постоянно проводится качественная ротация и пополняется состав международных брендов. ТЦ сети MEGA вызывают заинтересованность все большего количества международных игроков, увеличился спрос со стороны российских, турецких, арабских и украинских компаний. Для примера могу сказать, что лист ожидания в MEGA составляет 300%, в связи с этим мы приняли решение строить MEGA-2 и MEGA-3 и расширять существующие проекты MEGA Shymkent и MEGA Aktobe», – говорит Зарина Самигуллина, директор департамента аренды по сети MEGA.

«Торговые центры востребованы, хотя бы потому, что они обладают синергетическим эффектом и привлекают достаточно большое количество покупателей. Стрит-ритейл, так называемые одиночные магазины на улице, обладают меньшей проходимостью. Для удобства покупателей в торговых центрах решается ряд моментов, таких как специализированная парковка, удобство географического расположения», – поясняет г-жа Пацюк.

И эксперты, и игроки рынка едины во мнении, что в Казахстане пока недоста-



точно подобной качественной недвижимости. «Если проводить параллель между Алматы, Астаной и остальными городами республики, то Казахстан не насыщен торговыми площадями. Есть достаточно большое количество мест на рынке торговли, где однозначно можно открывать торговые центры», – утверждает г-жа Пацюк.

Г-жа Самигуллина согласна с тем, что потенциал у алматинского рынка торговли еще действительно есть. «В Астане, конечно, чувствуется небольшое перенасыщение в количестве торговых центров, хотя не все из них могут конкурировать по уровню качества, концепции, tenant mix (подбор и формирование пула арендаторов в рамках создания концепции торгового центра – прим. ред.) и т.д., однако ситуация будет скорректирована с приходом все увеличивающегося количества международных брендов и роста доходов населения», – говорит она.

К примеру, согласно данным АО «Центр развития торговой политики», Алматы более чем другие города обеспечен торговыми площадями: на 1000 жителей 456 кв. м, в

Астане – 389 кв. м, в Северо-Казахстанской области – 292 кв. м, хуже обстановка в Алматинской области – 70 кв. м и в Южно-Казахстанской области – 69 кв. м.

ТРЦ в своем развитии также не стоят на месте. Они укрупняются, стараются создавать формат не только для покупок, но и для развлечения и отдыха. Центры активно занимаются подбором арендаторов, чтобы создавать разноплановые зоны внимания для клиентов. «Очень важно, чтобы человек мог прийти не только за какой-то одной вещью, но и за целым набором товаров», – считает Анна Пацюк.

Специалисты уверены, что сейчас уже недостаточно просто везти «коробку», разбить площади на бутики и ждать, когда ваши инвестиции начнут окупаться. «Поэтому современные тенденции на рынке торговых центров таковы: правильно подобранная концепция, упор на успешные мировые бренды – tenant mix, развлекательная составляющая, атмосфера, безопасность, комфортный паркинг, менеджмент, маркетинг, клининг и т.д.», – полагает г-жа Самигуллина.

Одновременно с этим эксперты отсылают нас к вопросу качества предоставляемых современными казахстанскими ТРЦ услуг. Клиент, приходя в торгово-развлекательный центр, ожидает не только качественного товара, но и достойного сервиса. «Редко какие торговые центры заботятся о качестве обслуживания в своих магазинах. Чаще всего они заботятся о потоке покупателей и о том, каких арендаторов взять. Якорные арендаторы не всегда следят за качеством обслуживания. Не важно, это международная розничная сеть или один маленький магазин, обслуживание должно быть на одинаково высоком уровне», – поясняет г-жа Пацюк. Но у клиента, испытавшего дискомфорт из-за качества обслуживания, возникает негатив, который касается не только самой точки, но и торгового центра в целом. Здесь очень важно понимать, что необходимы стандарты обслуживания, адаптированные для каждого магазина в отдельности. И эти стандарты нужно постоянно контролировать.

ПФИРические стройки

Нургуль Жигер

Новые предприятия, железнодорожные ветки и автодороги официально появились на карте Казахстана «с легкой руки» президента страны 3 июля. Глава государства дал старт проектам по госпрограмме форсированного индустриально-инновационного развития (ПИИР) в ходе индустриального форума и V общенационального телестолба, а завод предпринял очередную попытку перепоситания казахстанских чиновников.

Несмотря на то, что телестолб с регионами каждые полгода выглядит примерно одинаково, в этот раз организаторы изо всех сил старались придать ему оттенок новизны. Для графического оформления привлекли студию Тимура Бекмамбетова Bazelevs Production, а участников в Астане собрали в новом 15-этажном суперсовременном медицентре.

Даже первый проект, который запустили по приказу президента, оказался

новостным. В тестовом режиме запустили первый казахстанский круглосуточный новостной телеканал 24.kz. Руководство нового канала заверило, что он станет отечественным аналогом известных новостных проектов BBC, CNN и Euronews.

Среди крупных промышленных «локомотивов» первым в ходе общенационального телестолба введен в эксплуатацию восстановленный энергоблок № 8 Экибастузской ГРЭС-1 мощностью 500 МВт, в результате чего мощность станции увеличилась до 3 тыс. МВт. Стоимость этого проекта – 23,4 млрд тенге.

«Современные электрофильтры позволяют улавливать 99,6% дымовых выбросов, что сократит вредное воздействие на окружающую среду. Всего в реализации проекта приняло участие 500 человек», – подчеркнул, представляя проект, председатель правления АО «Самрук-Энерго» Алмасадат Калкалиев.

Одним из самых обсуждаемых стал «золотой проект», – старт строительства в

Астане аффинажного завода мощностью 25 тонн золота и 50 тонн серебра в год. Председатель правления АО «Национальная горнорудная компания «Тау-Кен Самрук» Мажит Турмагамбетов пообещал, что завод начнет работать уже в IV квартале следующего года. На предприятии будет применяться технология ведущих аффинажных предприятий Германии.

«Завершение строительства этого предприятия позволит все производимое в Казахстане золотосодержащее сырье проводить через наш завод. Самое главное, чтобы новое оборудование, которое мы будем ставить, позволило производить высококачественное чистое золото «9999», – сказал президент Нурсултан Назарбаев.

Напомним, еще в 2010 году на международном конгрессе Astana Mining&Metallurgy Нурсултан Назарбаев отметил, что к 2015 году Казахстан по производству золота выйдет на 70 тонн в год.

Вторым горно-металлургическим проектом стал запуск в Павлодарской области

стройки Бозшакольского горно-обогатительного комбината. Проект обошелся в 259,7 млрд тенге. Проектная мощность предприятия – 25 млн тонн руды в год.

Также в ходе телестолба глава государства дал старт строительству железнодорожных веток «Жезказган – Бейнеу» и «Аркалык – Шубаркуль», которые планируется запустить в 2015 году.

Первая ветка, протяженность которой 988 километров, согласно информации, озвученной на индустриальном форуме, будет частью транзита и экспорта казахстанских товаров в европейском направлении и в сторону Персидского залива. В год по ней можно будет перевозить до 21,3 млн тонн грузов.

Ветка «Аркалык – Шубаркуль» – 214 километров – строится для транспортного обслуживания Шубаркульского угольного и примыкающих к нему рудных месторождений. В частности, новый путь предполагает сокращение расстояния перевозок в северном направлении на 700 км.

■ Как не допустить затыгивания долговой петли

Аманжол Сагындыков

Сенатор Гани Касымов **супрекнул правительство и Нацбанк в том, что у каждого казахстанца в РК внешний долг составил \$7 тыс. Долговая петля, по его словам, затыгивается на фоне бесхозяйственности и нерационального расходования средств бюджета и Национального фонда**

Как заметил сенатор, в отчетном 2011 году в Казахстане родились 372 тыс. детишек. «На них, на каждого, на весь народ, включая сидящих в этом зале, правительство вместе с Национальным банком повесило по \$7 тыс. внешних долгов, имея в виду консолидированный долг республики, превышающий \$120 млрд», – заявил он 22 июня на совместном заседании палат парламента. Он подчеркнул, что в Казахстане есть «слабенький плюс – это золотовалютный запас и средства Национального фонда, не превышающие \$80 млрд». «Разрыв между этими цифрами – \$40 млрд – это не оценка, это приговор деятельности и

правительства, и Национального банка», – заявил сенатор.

При этом он отметил, что недоимки и недоосвоение выделенных средств, а это свыше 500 млрд тенге за минувший год, в полтора раза превышают годовой бюджет 2000 года (тогда годовой бюджет составлял 280 млрд тенге).

Он заявил, что в бюджетной сфере республики «сейчас полный беспредел бесхозяйственности и, самое главное, отсутствие государственной дисциплины, а также бесконтрольность правительства за использованием народных средств».

Как потери бюджета он охарактеризовал различия между Россией и Казахстаном в экспортной таможенной пошлине за одну тонну нефти: \$400 у соседей и \$40 – у нас.

Он также отметил недостатки в работе Таможенного комитета, затронув вопрос финансирования коммерческих банков, предложил правительству и Национальному банку принять программу по сокращению консолидированного долга Республики Казахстан и дополнительным мерам по увеличению законных поступлений в бюджет.

Долг растет семимильными шагами

Справедливости ради следует сказать, что динамика роста валового внешнего долга вызывает большие опасения.

Так, по данным Национального банка РК, по итогам 2011 года валовой внешний долг Казахстана составил \$15,157 млрд, 2002 года – \$18,251 млрд, 2003 года – \$22,92 млрд, 2004 года – \$32,713 млрд, 2005 года – \$43,428 млрд, 2006 года – \$74,014 млрд, 2007 года – \$96,893 млрд, 2008 года – \$107,933 млрд, 2009 года – \$112,867 млрд, 2010 года – \$118,225 млрд, 2011 года – \$123,848 млрд, за отчетный период 2012 года – \$129,294 млрд. Валовой внешний долг рос плавно и без скачков до 2005 года. Начиная с 2006 года, он вырос сразу почти вдвое и продолжал плавный рост до настоящего времени.

В том числе государственный и гарантированный государством внешний долг за отчетный период вырос с \$3,8 млрд в 2001 году до \$5,66 млрд в 2012 году. Вместе с тем внешний долг, не гарантированный государством, вырос с \$11,357 млрд в 2001 году до \$123,634 млрд в 2012 году. Если проценты по государственному и гарантированному государством внешнему долгу на 2012 год составили \$4,4 млрд, то по внешнему долгу, не гарантированному государством – \$95,6 млрд.

По всему видно, что внешний долг в основном растет за счет активов, не гарантированных государством. То, что долг растет, очевидно. Пока сенатор Касымов оперировал долгом в \$120 млрд по итогам

2011 года, за пять месяцев 2012 года он вырос более чем на \$3 млрд.

Меры должны быть четкими и ясными

Понятно, что государство не будет стоять в стороне и попытается как-то воздействовать на динамику роста валового внешнего долга.

Так, например, министр финансов Болат Жамишев предлагал жестко контролировать внешний долг со стороны фонда «Самрук-Казына». В частности, запретить брать займы на стороне нацкомпаниям, не входящим в фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» и Банк развития Казахстана.

По большому счету, если динамика роста внешних займов останется без изменений, то Казахстан может повторить опыт многострадальной Греции, которая без зазрения совести перебиравала денег, перебиваясь миллиардами на стороне. Правда, на Грецию наезжает Европейский союз, грозя санкциями. Казахстан от этой напасти изобавлен. Однако санкции, которыми карают злостных должников, общеизвестны. Они сродни взаимоотношениям монополиста с потребителем: не заплатил – отрезали. А то и вовсе отобрали собственность, продав последнюю с торгов.

Во время кризиса государство уже использовало еще один эффективный метод: брало деньги из Нацфонда и размещало под низкий процент в банках второго уровня (БВУ). Именно благодаря этой практике многие небольшие и средние компании потеряли интерес к внешним займам. Однако это не мешало госкомпаниям кредитоваться за рубежом.

Государство должно минимизировать внешние заимствования нацкомпаний, разместить часть средств Нацфонда в БВУ под низкие проценты для финансирования госкомпаний и наладить жесткий контроль над тем, чтобы средства возвращались в бюджет. Без последнего, то есть четкого и ясного администрирования со стороны государства, внешний долг будет только расти.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОДНА НА ВСЕХ НЕ НУЖНА

Свыше трети из общего числа опрошенных пользователей деловым порталом Kapital.kz выступают против единой валюты в рамках стран-участниц Единого экономического пространства. Таковых 35,6% от общего числа респондентов. Как ранее уже сообщалось, введение единой валюты, по мнению экспертов, неизбежно влечет утрату части суверенитета. Такое мнение высказал украинский финансовый эксперт Эрик Найман после того, как российский премьер Дмитрий Медведев предложил участникам организации задуматься о введении единой валюты. За выпуск совершенно новой валюты высказались более 28% опрошенных. При этом среди тех, кто согласен применить единую валюту, 24,4% считают, что это должен быть именно казахстанский тенге. Эксперты, между тем, уверены, что Россия будет предлагать в этом качестве свой рубль. Среди респондентов делового портала Kapital.kz 10% согласны с подобным предложением. И только 1,9% опрошенных считают, что белорусский рубль готов к тому, чтобы стать единой валютой ЕЭП. По мнению аналитиков, безусловно, переход к единой национальной валюте позволит странам-участникам ТС избавиться от долларовой зависимости при торговле друг с другом, а также будет способствовать росту взаимной торговли. (kapital.kz)

КАЗАХСТАНСКИЕ ОБЛИГАЦИИ ПЕРЕОЦЕНЕНЫ

Аналитики инвестиционной компании «Тройка Диалог» прокомментировали завершение размещения выпуска компанией «Казахстан темир жолы» старших еврооблигаций в форматах Reg S и 144a. Выпуск объемом \$800 млн размещен с доходностью к погашению в 6,95% по нижней границе ранее объявленного ценового диапазона, что подразумевает спад к 30-летним КО США в 420 б. п. Для сравнения: более краткосрочный выпуск КТЖ-20 котировался со спрэдом к КО США на уровне около 350 б. п., а 30-летние еврооблигации РЖД, номинированные в британских фунтах, котировались относительно гособлигаций со спрэдом примерно в 440 б. п. Это самый долгосрочный выпуск из всех еврооблигаций, когда-либо размещенных казахстанскими эмитентами, отмечают эксперты. Как подчеркнули в «Тройке Диалог», пенсионные фонды Казахстана не смогли принять участие в размещении из-за специфической структуры выпуска: облигации были выпущены не напрямую компанией, а оффшорной структурой специального назначения, что необычно для казахстанского квазисуверенного эмитента. Это повышает стоимость его обслуживания, поскольку расположенная в Казахстане головная компания должна сама уплачивать налог на купонные выплаты в бюджет страны и исключает эти бумаги из перечня инструментов, в которые могут инвестировать средства местные пенсионные фонды. В конце 2010 года «КазМунайГаз», крупнейший в Казахстане эмитент еврооблигаций, заменил структуру специального назначения в роли эмитента в рамках программы по выпуску среднесрочных еврооблигаций EMTN (euro medium-term notes) головной структурой, но его облигации, включенные в перечень инструментов для инвестирования средств широкой категории местных инвесторов (включая пенсионные фонды), котировались с теми же доходностями, что и выпуски КТЖ. Как в «Тройке Диалог» отметили ранее, заметное снижение доходностей бумаг квазисуверенных эмитентов Казахстана частично вызвано локальным спросом со стороны местных инвесторов, испытывающих дефицит в инвестиционных инструментах (пенсионных фондов, страховых компаний и казначейств коммерческих банков). (kapital.kz)

ЗА ГОД ПОДЕШЕВЕЛИ КРУПЫ, САХАР И ФРУКТЫ

В Казахстане цены на отдельные продовольственные товары в июне 2012 года по сравнению с июнем 2011 года снизились. По данным статистики, стали дешевле крупы – на 28,6%, сахар – на 19,4%, фрукты и овощи – на 15,9%, мука – на 10,2%, масла и жиры – на 3,7%, тогда как в июне 2011 года на них отменялся существенный рост цен. Замедлился прирост цен на хлеб, составив в июне текущего года против июня 2011 года 1,4%, на алкогольные напитки – 4,5%, молочные продукты, бьютичные и мучные изделия – по 4,9%, рыбу и морепродукты – 5,3%, кофе, чай и какао – 5,4%, кондитерские изделия – 6,6%. Несколько выше сложился рост цен на мясо: говядина стала дороже на 26,3%, баранина – на 22,5%, конина – на 21,6%, свинина – на 18,3%, колбасы, изделия из мяса – на 9,9%. В целом за названный период цены на продовольственные товары повысились на 3,6%. (kapital.kz)

В ИЮНЕ ИНФЛЯЦИЯ СОСТАВИЛА 0,3%

Цены на продовольственные и непродовольственные товары за прошедший месяц увеличились по 0,2%, платные услуги – на 0,4%. В июне 2012 года снижение цен зафиксировано на яйца – на 7,1%, крупы – на 3,3%, овощи свежие – на 1,6%, муку – на 0,9%, масла и жиры, сахар – по 0,6%, молоко свежее, рис – по 0,2%. Повышение цен отмечено на картофель на 7,1%, мясо и птицу, безалкогольные напитки – по 1%, фрукты – на 0,5%, алкогольные напитки – на 0,4%. Цены на табачные изделия увеличились на 1,2%, материалы для текущего содержания и ремонта жилых помещений – на 0,8%, предметы домашнего обихода – на 0,4%, товары для личного ухода – на 0,3%, одежду и обувь, фармацевтическую продукцию – по 0,2%. Дизельное топливо подешевело на 0,3%, бензин – на 0,2%. Уровень цен на услуги дошкольного образования вырос на 0,8%, ресторанов и гостиниц – на 0,6%, здравоохранения – на 0,5%, транспорта, парикмахерских и заведений личного обслуживания – по 0,4%. (kapital.kz)

■ Второй волны все нет

...НО МЫ УПОРНО «СИДИМ НА ДОЛЛАРАХ»

Вероника Сабитова

По мнению председателя Нацбанка РК Григория Марченко, ожидание второй волны кризиса для казахстанцев, как, впрочем, и для всего мира, продлится как минимум до следующего года. Г-н Марченко отметил, что разговоры по этому поводу ведутся уже 15 месяцев. «...И эти качели будут продолжаться, по нашим оценкам, еще месяцев 9», – полагает эксперт.

Причин этому несколько, считает глава Нацбанка РК. Одна из них – неурегулированная ситуация в зоне евро. «Окончательное решение может быть только после проведения выборов в Германии, это март следующего года. После этого в зависимости от того, кто их выиграет, будут приняты какие-то решения. Сейчас решения принимаются с оглядкой на выборы. Тот, кто получит мандат на 4 года, должен будет пойти на компромиссы, чтобы эти проблемы урегулировать», – поясняет Григорий Марченко.

Проблема лимита государственного долга США, по мнению главы Нацбанка РК, также может быть решена только по итогам президентских выборов в Штатах в ноябре текущего года.

Эксперт отметил, что сегодня все сегменты казахстанской экономики имеют избыточные запасы ликвидности. «Одна из причин того, почему такая высокая ликвидность в банках и почему нет того роста кредитования экономики, который бы мы хотели, в том и заключается – все сидят на долларах и ждут второй волны кризиса. И это продолжается уже 15 месяцев. То же самое в ННПФ, у экспортеров, которые порядка \$8 млрд держат на счетах... И они эти средства не расходуют на инвестиции, не расходуют на потребление, и соответственно экономика не растет такими темпами, как хотелось бы. И та же ситуация во многих странах», – поясняет глава Нацбанка РК.

При этом по многим показателям ситуация в экономике Казахстана складывается



благоприятная. Так, по данным Агентства РК по статистике, в июне текущего года инфляция сложилась на уровне 0,3%, аналогично с показателем июня прошлого года. При этом за период январь-июнь этот показатель составил 2,7% (в январе-июне 2011 года – 5,1%). Таким образом, в июне 2012 года инфляция в годовом выражении соста-

вила 4,9%. «И ряд факторов позволяют нам говорить, что в настоящее время тот низкий уровень инфляции, который сложился – является объективным и в принципе должен на этом уровне и остаться», – отмечает Григорий Марченко, при этом уточняя, что стоит дожидаться результата самых сложных месяцев в году – октября и ноября.

Основные факторы, влияющие на инфляцию, остаются стабильными. Так, рост денежной массы в 2011 году составил 15%, а денежная база расширилась на 10,3%. Номинальный рост ВВП в то же время превысил 25%. За 5 месяцев 2012 года денежная масса выросла на 6%, денежная база – на 16,5%. В Нацбанке ожидают, что до конца года тенденция сохранится, в связи с чем влияние монетарных факторов будет минимальным.

Кроме того, здесь отметили устойчивое снижение цен на мировых товарных рынках, особенно на рынке продовольствия и энергоносителей, что оказывает благоприятное воздействие на уровень инфляции. Глава Нацбанка РК обращает внимание на то, что 38% в составе индекса потребительских цен (ИПЦ) это цены на продукты питания, которые на мировых рынках или снизились, или остаются на одном уровне. Доля энергоносителей в ИПЦ составляет 20-25%. На фоне существенного падения цен на нефть эксперты не ожидают и значительного удорожания энергоносителей. Третий фактор, который позволяет надеяться на снижение уровня инфляции, это падение курса евро по отношению к доллару, в результате чего в ближайшее время не грянет повышения стоимости импорта. «Мы имеем ситуацию, когда более чем на 2/3 по тем позициям, которые входят в индекс потребительских цен – цены на мировых рынках или не растут или снизились», – поясняет глава Нацбанка РК.

Ситуация на потребительском рынке в странах – основных торговых партнеров Казахстана также стабильна. Годовая инфляция в России с начала года снизилась с 6,1% до 3,6%, в Китае – с 4,1% до 3%, в еврозоне – с 2,7% до 2,4%, в США – с 3% до 1,7%.

Эксперты Нацбанка РК ожидают сохранения стабильности на потребительском рынке страны и удержания инфляции ближе к нижней границе запланированного коридора 6-8% по итогам 2012 года.

■ World Finance признал Цеснабанк «Лучшим коммерческим банком Казахстана в 2012 году»

АО «Цеснабанк» основано в 1992 году и является единственным коммерческим банком в Казахстане, головной офис которого находится в Астане, столице республики. Банк имеет 20 филиалов и более 100 пунктов обслуживания на территории Казахстана. По состоянию на 01.06.2012 г. занимает 8 место по размеру активов среди БВУ РК с результатом 514,8 млрд тенге

Закономерным продолжением включения Цеснабанка в престижный список «100 ведущих компаний и лидеров мира» по версии авторитетного британского журнала World Finance стало присуждение им Цеснабанку награды «Лучший коммерческий банк Казахстана в 2012 году». Критериями для присуждения данной награды являются финансовая стабильность, качество обслуживания клиентов, спектр продуктов и услуг, уровень продаж и эффективность деятельности.

В январе 2012 года Цеснабанк вошел в список 100 ведущих компаний и лидеров мира, составленный World Finance, став первым банком из стран СНГ, получившим эту престижную награду. На сегодня Цеснабанк стал единственным банком в СНГ, удостоившимся данных двух наград от World Finance.

Благодаря грамотной стратегии по итогам 2011 года Цеснабанк вошел в восьмерку крупнейших по активам бан-

ков Казахстана, в то время как двумя годами ранее он являлся 14-м банком. Такой рост активов был бы невозможен без роста депозитов, по темпам которого Цеснабанк стал одним из бесспорных лидеров в Казахстане, отражая действительно растущее доверие отечественных депозиторов к банку. Оправдывая доверие иностранных инвесторов, Цеснабанк одним из первых казахстанских банков полностью и своевременно выплатил все крупные внешние заимствования, включая еврооблигации, во время кризиса. Благодаря стабильной работе и усиленной команде менеджмента Цеснабанк также осуществил привлечение новых, привлекательных для банка, корпоративных клиентов,

при этом сохраняя качество кредитного портфеля на одном из самых высоких уровней в отрасли.

Комментируя получение награды, Председатель Правления Цеснабанка Дэурен Жақсыбек отметил: «Для нас большая честь во второй раз стать обладателями признания успехов и высокой оценки нашей работы всемирно известным журналом World Finance. Эта награда является свидетельством плодотворности и эффективности нашей деятельности. Мы всегда были прозрачным и надежным банком для наших клиентов, отечественных, а также зарубежных партнеров и будем дальше стремиться сохранить свою репутацию».



Кредит как способ стать прибыльным

Дмитрий Алексеев

Активно работать с малым и средним бизнесом сегодня решается не каждый банк. Высокий уровень риска, клиенты с нестандартными бизнес-проектами, кризисные проявления в экономике – можно назвать целый ряд потенциальных негативных факторов в плане работы с МСБ. Однако есть одно неоспоримое преимущество – постоянная необходимость в финансировании и продолжающийся рост этого сектора. На данном этапе становления малого бизнеса в Казахстане банковская система с ее кредитными продуктами, разработанными специально для развития МСБ, становится основным источником средств и главным помощником для предпринимателей. Немалую роль в развитии МСБ оказывают и государственные программы поддержки. О том, что сегодня Темірбанк предлагает бизнесу, чтобы выжить, начать развиваться и вырасти в стабильное и прибыльное предприятие, мы поговорили с Бахтияром Ильясовым, кандидатом экономических наук, Управляющим директором АО «Темірбанк».

– Бахтияр Абдинурович, почему казахстанские предприниматели все чаще выбирают Темірбанк?

– На сегодняшний день наш банк предлагает предпринимателям разнообразную и довольно насыщенную продуктовую линейку, в том числе – в части кредитования. Весь портфель наших продуктов для малого, среднего, а также крупного бизнеса создан на основе характеристик, которые являются ключевыми при выборе клиентом организации, осуществляющей процесс кредитования. Продуктовая линейка для МСБ и крупного бизнеса состоит из шести собственных продуктов банка – «НОН Стоп Бизнес», «Бизнес Ипотека», «Бизнес Авто», «Кредитование под контракт», «Гарантия» и «Овердрафт». Учитывая все объективные факторы, отражающие реальную картину на рынке, банк принял решение об улучшении конкурентоспособности предлагаемых банковских продуктов. Как следствие, в прошедшем году в нашем банке решился вопрос об изменении процентных ставок по кредитам в сторону понижения.

– Какой из кредитных продуктов Темірбанка наиболее подходит для нужд малого и среднего бизнеса?

– Кредитование малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений деятельности нашего банка. С целью помочь развитию МСБ, проанализировав потребности рынка и реально оценивая возможности предпринимателей, нами был разработан кредитный продукт «НОН Стоп Бизнес», который дает возможность клиентам развивать свой бизнес. Цель данного продукта заключается в удовлетворении следующих потребностей бизнеса: пополнение оборотных средств, приобретение, модернизация ремонт основных средств бизнеса либо рефинансирование ссудной задолженности предпринимателя. Удобство займа заключается в том, что клиент на свое усмотрение может получить кредит как разово, так и разбив его на несколько траншей в рамках кредитной линии, в том числе на условиях возобновляемости лимита кредитной линии. Нужно отметить, что эффективная ставка по данному виду продукта варьируется от 13,23% до 17,21% годовых, в зависимости от доли движимого имущества в структуре залога. Срок займа не превышает 7 лет, а сумма кредитования может достигать 1 млрд тенге. Чтобы сделать продукт более доступным для предпринимателей, в качестве залога по программе «НОН Стоп Бизнес» может рассматриваться как движимое, так и недвижимое имущество.

– О назначении программ кредитования «Бизнес Ипотека» и «Бизнес Авто», вероятно, можно судить по названиям?

– Вы правы. Оба этих продукта необходимы для организации практически любого бизнеса, поэтому спрос на них довольно стабильный. Первый заем предназначен для приобретения недвижимости в целях коммерческого использования, второй – для приобретения коммерческого автотранспорта. Эффективная ставка вознаграждения по программам «Бизнес Ипотека» и «Бизнес Авто» – от 13,23% годовых для приобретения недвижимости и от 17,46% годовых – для приобретения коммерческого автотранспорта.



– Что такое «Кредитование под контракт»?

– Как показывает практика, любая компания может столкнуться с недостатком оборотных средств при заключении крупного контракта на исполнение заказа контрагента. Однако это не должно быть причиной для задержки исполнения заказа и последующего возникновения репутационных рисков для компании. Именно для этих целей был создан продукт «Кредитование под контракт». По данному виду продукта в залог может быть предоставлено и движимое имущество, в том числе находящееся в обороте товары, и недвижимое имущество, и гарантия исполнения обязательств заемщика от третьих лиц.

– Помимо кредитов, какие еще услуги предоставляет Темірбанк для малого и среднего бизнеса?

– В настоящее время активным спросом пользуются документальные операции, в их числе банковские гарантии, гарантии исполнения обязательств и возврата авансового платежа. Модернизированы

условия выпуска аккредитивов, которые призваны защищать интересы клиентов банка в сделках по купле-продаже услуг и товаров. Эти продукты помогают предпринимателям экономно распоряжаться собственными средствами, увеличивать круг покупателей и поставщиков, наращивать объемы реализации своих товаров и услуг. Параллельно наш банк занимается привлечением предприятий на расчетно-кассовое обслуживание, с последующим оформлением краткосрочных займов в форме операционных овердрафтов, номинальная ставка вознаграждения по которым составляет от 16% годовых. Хотелось бы сказать, что именно комплексное обслуживание, которое включает в себя расчетно-кассовое обслуживание, кредитование и участие в зарплатных проектах, не только упрощает контроль за бизнес-процессами, но и экономит время и деньги предпринимателя.

– Как известно, государство всячески поддерживает развитие малого и среднего бизнеса, в частности, для этих целей создан Фонд развития предпринимательства «Даму». В каких программах этого фонда принимает участие Темірбанк?

– Действительно, наш банк принимает активное участие в программах, реализуемых государством для поддержки реального сектора экономики. В настоящее время мы задействованы в таких государственных программах поддержки малого и среднего бизнеса, как «Даму Өндіріс» (для предпринимателей, занятых в сфере обрабатывающей промышленности), полностью освоены средства по программе «Даму-регионы II» (кредитование субъектов МСБ, задействованных в приоритетных для нашего города секторах экономики). Эффективные ставки вознаграждения по государственным программам кредитования варьируются в пределах 8,29%-13,73% годовых. Также активно банк работает по программе «Дорожная карта бизнеса – 2020», где предполагается субсидирование государством части ставки вознаграждения от 7% до 8%. Например, в рамках первого направления программы номинальная ставка составляет 14% годовых, 7% из которых оплачивает заемщик, оставшиеся 7% субсидируются государством. В рамках третьего направления программы из 14% годовых 6% оплачивает заемщик, государством субсидируются 8%. В случае недостаточности залогового обеспечения предприниматель может получить гарантию АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» в рамках первого направления – до 70% от запрашиваемой суммы займа. Говоря по существу, это идеальная программа для людей, имеющих бизнес. Она позволяет решить дело, расширить производство и создать новые рабочие места.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

О СТАВКАХ ПО ДЕПОЗИТАМ

В Казахстане общий объем размещенных межбанковских депозитов в мае 2012 года по сравнению с апрелем 2012 года вырос на 6,9%, составив в эквиваленте 1 трлн 928,1 млрд тенге, сообщил Национальный банк в среду. В отчетном периоде объем размещенных межбанковских тенговых депозитов уменьшился на 7,9% и составил 755,5 млрд тенге (39,2% от общего объема размещенных депозитов). При этом средневзвешенная ставка вознаграждения по размещенным межбанковским тенговым депозитам в мае 2012 года выросла с 0,63% до 0,64%. В мае 2012 года объем размещенных долларовых депозитов по сравнению с апрелем 2012 года вырос на 10,9% и составил \$6,7 млрд (51,5% от общего объема размещенных депозитов). Средневзвешенная ставка вознаграждения по размещенным долларowym депозитам в мае 2012 года выросла с 0,11% до 0,27%. Объем размещенных депозитов в евро в мае 2012 года увеличился почти втрое, составив 0,6 млрд евро (6,1% от общего объема размещенных депозитов). Средневзвешенная ставка вознаграждения по размещенным депозитам в евро выросла с 0,16% до 0,19%. Объемы размещения в рублевые депозиты остаются незначительными – 3,2% от общего объема размещенных депозитов. Доля межбанковских депозитов в иностранной валюте увеличилась за май 2012 года с 54,5% до 60,8% от общего объема размещенных депозитов. Доля депозитов, размещенных в банках-нерезидентах в иностранной валюте, увеличилась с 54,2% до 59,5% от общего объема размещенных межбанковских депозитов. Объем привлеченных Нацбанком депозитов от банков в мае 2012 года по сравнению с апрелем уменьшился на 9% – до 741,3 млрд тенге. (Интерфакс-Казахстан)

ИТОГИ НЕ МОГУТ НЕ РАДОВАТЬ

Все основные финансовые и операционные показатели свидетельствуют о том, что 2011 год стал успешным для Евразийского банка развития (ЕАБР). Такой вывод содержится в годовом отчете ЕАБР за прошедший год. По итогам года инвестиционный портфель ЕАБР вырос на одну треть и достиг \$3,4 млрд. При этом он пополнился восемнадцатью новыми проектами, ряд из которых имеет первостепенное значение как для государств-участников, так и для развития их ключевых регионов и отраслей экономики. К ним, в частности, относятся проект строительства Полоцкой ГЭС в Беларуси, инвестиции в разработку Эльгинского угольного месторождения в Республике Саха (Якутия), кредитование программы реконструкции и модернизации золотоизвлекательной фабрики в Жамбылской области Казахстана. В 2011 году вступили в строй, вышли на стадию эксплуатационной готовности или начали обеспечивать потребителей своей продукцией ряд предприятий, построенных при финансовом участии банка, в том числе завод по производству плит МДФ в Томске, прядильная фабрика «Олим Текстайл» в Таджикистане, Тихвинский вагоностроительный завод под Санкт-Петербургом. «В конечном счете, результаты деятельности ЕАБР – это создание новых рабочих мест, стимулирование выпуска дополнительной продукции в экономике, развитие торговли и рост инвестиций между странами региона, а также улучшение социальной среды в государствах-участниках», – говорится в обращении председателя правления ЕАБР Игоря Финигонова к читателям годового отчета. На конец 2011 года портфель банка обладал потенциалом генерации взаимных торговых потоков между государствами-участниками банка в объеме \$1,1 млрд в год. Рост взаимных инвестиций между государствами-участниками банка, обеспеченный проектами ЕАБР, составил более \$1,1 млрд. Проекты ЕАБР обладали значительным социальным экономическим и мультипликативным эффектами. Они выражаются в генерировании более \$3 млрд в год в виде валового выпуска продукции в отраслях экономики государств-участников банка, в которых реализуются проекты, а также стимулировании дополнительного выпуска продукции в смежных отраслях экономики на сумму более \$3,7 млрд. В отчете также отмечается, что ЕАБР – как управляющий средствами Антикризисного фонда ЕвразЭС – в 2011 году вел всестороннюю работу по оценке экономической ситуации в Беларуси, подготовке параметров стабилизационной программы и отслеживанию ее выполнения. В результате в 2011 году Беларусь получила два транша кредита АКФ на общую сумму \$1 млрд 240 млн. Осознавая важность и перспективу интеграционного развития региона, банк продолжает активную аналитическую работу. В июне 2011 года в Санкт-Петербурге открылся созданный ЕАБР Центр интеграционных исследований (ЦИИ), задачей которого является организация исследовательской работы, подготовка докладов и рекомендаций правительству государств-участников ЕАБР по проблематике региональной экономической интеграции. В минувшем году также продолжалась работа по расширению состава участников банка. В августе 2011 года полноправным участником ЕАБР стала Кыргызская Республика. (Соб. инф.)

Благотворительность? Не положено!

Виктория Роденкова

Ужесточение регулирования финансовых организаций сегодня касается не только банков. Изменения и дополнения соответствующих норм законодательства, принятые в прошлом году и в первом полугодии текущего года, изрядно осложнили жизнь и страховщикам. По словам экспертов, особенно это касается принятия закона «О минимизации рисков»

Поясняя новые законодательные требования, в условиях которых теперь придется работать страховщикам, Асем Жумабекова, ведущий юрист управления правового обеспечения СК «Коммекс-Өмір», отмечает, что страховые компании готовы к нововведениям. Цель этих требований – усилить процесс легализации доходов, препятствовать отмыванию средств и борьбе с коррупцией. При этом некоторые изменения все же нуждаются в доработке и уточнении.

Например, согласно одной из норм, страховым компаниям теперь запрещается предоставлять финансовую помощь на безвозмездной основе, за исключением помощи должностным лицам или работникам на сумму, не превышающую 100 МРП. «Раньше мы как страховая компания оказывали помощь дому сирот, дома престарелых, но с введением этой нормы мы уже не можем предоставлять такую помощь», – поясняет юрист.

Одной из главных особенностей законодательных нововведений в секторе страхования является значительное усиление роли регулятора в функционировании страховых компаний. К примеру, в связи с внедренными требованиями страховая организация или холдинг могут создавать или иметь дочерние организации только при наличии предварительного разрешения уполномоченного органа. К тому же, создавать «дочку» ком-



пания может только при условии безыточности деятельности на консолидированной и неаксолидированной основах. При этом сами дочерние компании страховых организаций и холдингов теперь уже не имеют права создавать свои «дочки». «Но по этому вопросу в законодательстве не указано, будет ли данная норма распространяться на уже действующие дочерние организации», – отмечает Асем Жумабекова.

Также была увеличена ответственность всей страховой группы или холдинга за нарушения отдельной аффилированной компании, входящей в состав группы. Таким образом, устанавливается обязанность родительской организации страховой группы обеспечивать соблюдение требований в системе управления рисками и внутреннего контроля на консолидированной основе. «То есть если у страховой организации будет зафиксировано какое-то нарушение со стороны уполномоченного органа, ответственность будет нести вся страховая группа», – отмечает эксперт СК «Коммекс-Өмір». В случае же проведения проверки страховой компании проверяющими органами требования в части

оказания содействия проверке распространяются на всех аффилированных лиц этой компании.

Расширен и перечень принудительных мер со стороны уполномоченного органа по отношению к страховщикам, в том числе были установлены дополнительные основания для приостановления действия лицензии страховой группы в целом. «То есть если есть нарушения у страховой организации, то ответственность также ложится на весь холдинг», – поясняет Асем Жумабекова. Кроме того, теперь регулятор вправе требовать от организаций, входящих в состав группы, приостановить осуществление операций между ними и их аффилированными лицами. А в случае если уполномоченный орган будет иметь основания сомневаться в финансовой устойчивости организации – требовать и принятия мер по дополнительной капитализации страховой организации либо группы.

Одним из изменений, значительно усложняющих функционирование страховых компаний, эксперты страхового рынка назвали требование, согласно которому уполномоченный орган будет применять

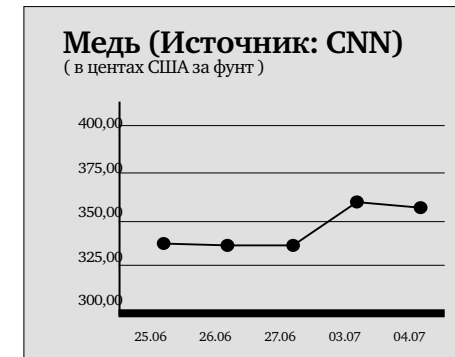
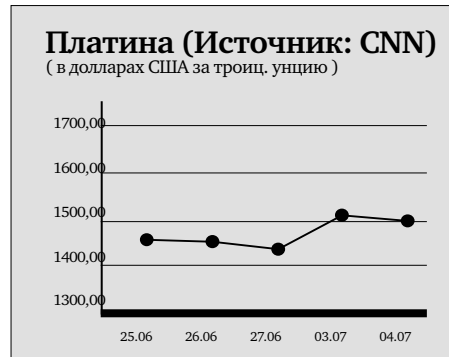
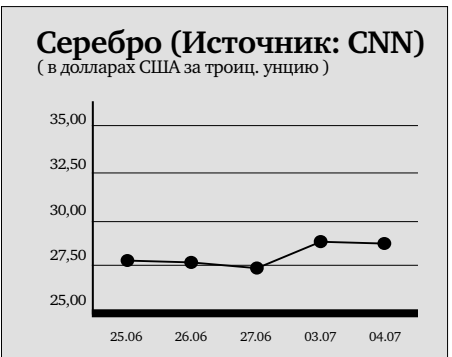
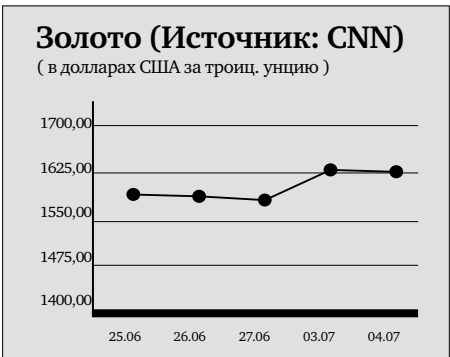
санкции к страховой организации либо холдингу вне зависимости от примененных ранее мер. «Если раньше была иерархия этих мер, которые они могли к нам применить, то сейчас эту иерархию исключили», – поясняет ведущий юрист СК «Коммекс-Өмір».

Ужесточены были и требования по взаимодействию с аффилированными лицами. И сам перечень этих лиц был расширен, теперь, к примеру, родственники жены сотрудника организации, который занимает руководящий пост, – уже являются аффилированными этой организацией. Зато облегчили жизнь некоторым потенциальным страховым агентам, которым ранее запрещалось заниматься посреднической деятельностью при наличии непогашенной, либо неснятой судимости. Теперь законодательство уточняет, что речь идет только о судимости за совершенные преступления в сфере экономической деятельности.

При этом новые изменения законодательства, которые коснутся деятельности страховщиков, еще ждут своего часа до вступления в полную силу, проходя инстанции по утверждению и подписанию.

СБЕРБАНК ЗАЛОЖИЛ КРИЗИС В ПРОЦЕНТЫ

Сбербанк, крупнейший госбанк России, поднял предельные уровни ставок по потребительским кредитам в рублях и в валюте. Для кредита без залога и поручительства на срок до пяти лет в рублях процентная ставка составляет теперь 16-23,5% годовых, ранее развилка составляла 18-22%. Дельта ставки по кредиту под поручительство в рублях теперь составляет 15,5-22,5% годовых (ранее 17-21%), в валюте – 12,5-19,5% (ранее 14-18%). Таким образом, предельная верхняя граница кредитной ставки по потребительским займам поднялась на 1,5%. (gazeta.ru)



НОВОСТИ НЕДЕЛИ МИРОВЫЕ

DELL ПРИКУПАЕТ «СОФТ»

Известный американский производитель компьютерных систем компания Dell объявила о покупке разработчика программных решений для корпоративного сектора Quest Software. В совместном пресс-релизе Dell и Quest Software сообщается, что в соответствии с условиями соглашения, утвержденного советами директоров обеих компаний, Dell заплатит \$28,00 за акцию Quest Software наличными, благодаря чему совокупная цена покупки составит около \$ 2,4 млрд. В борьбе за Quest Software жесткую конкуренцию Dell составила венчурная компания Venture Partners, предложившая поначалу за каждую акцию Quest \$23. Последнее предложение Insight, объединившейся для ведения торгов с частной инвестиционной фирмой Vector Capital, составило \$25,75 за акцию или \$2,17 млрд за компанию. Предложение Dell превалировало на 44% стоимость акций Quest Software, зафиксированную в ходе торгов в марте этого года. В результате стоимость сделки превысила в 16,9 раз прогнозируемую годовую прибыль софтверной компании. В этом году Dell, поставившая перед собой задачу значительно расширить рамки своей деятельности, осуществила целый ряд приобретений разработчиков программных решений, включая специализирующуюся на вопросах безопасности Sonicwall Inc., а также Wyse Technology Inc., разработчика программного обеспечения для работы в Сети. Как отмечается в пресс-релизе, программные решения и ключевые технологии Quest Software в значительной мере согласуются со стратегией развития программного обеспечения Dell. Dell недавно объявила о создании подразделения Software Group, которое будет использовать имеющуюся базу программных решений компании. Группа Dell Software Group ускорит развитие компании и позволит получить преимущество перед конкурентами благодаря увеличению портфолио решений, основанных на принадлежащей Dell интеллектуальной собственности. Завершение сделки намечено на третий квартал финансового года. (3dnews.ru)

МОБИЛЬНЫЕ «ГОРОДА»

Канадская компания Research In Motion на прошлой неделе перенесла выпуск новой версии своей мобильной операционной системы BlackBerry 10 и новых смартфонов на ней на следующий год. Новая информация по этой теме стала доступна благодаря появившимся на сайте blackberryos.com технологическим планам компании на 2013 год. Согласно им, в начале 2013 года RIM выпустит два новых аппарата на BlackBerry 10. Они носят в настоящее время кодовые имена London и Nevada и, несмотря на то, что будут выпускаться североамериканским производителем, изначально появятся в розничной продаже в Европе. Следующим шагом в планах компании на будущий год значится обновление операционной системы на планшетах линейки Playbook до последней, десятой, версии. В качестве даты обновления фигурирует временной отрезок между первым и вторым кварталом. Далее планируется выпустить еще два смартфона на BlackBerry 10, фигурирующие сейчас под названиями Nashville (второй-третий квартал) и Naples (третий-четвертый квартал). Планы по выпуску новых устройств, между тем, не ограничиваются только смартфонами. В третьем квартале RIM собирается представить новый планшетный компьютер Blackforest. Стоит обратить внимание на цифру 128 напротив его названия. Вполне может быть, что она означает объем встроенной памяти для хранения данных. Совсем недавно компания свернула производство планшета Playbook с минимальным среди всех представителей данного семейства планшетов объемом встроенной памяти в 16 Гб. (3dnews.ru)

IPAD ВЕРНУЛИ АМЕРИКЕ

Корпорация Apple заключила мировое соглашение с китайской компанией Proview Technology, заявлявшей о правах на торговую марку iPad в КНР. «Правовое разбирательство по iPad закончено. Apple перевела \$60 млн на счет Верховного суда Гуандуна», – сообщил Верховный народный суд провинции Гуандун. По словам адвоката Proview Сю Сюянгуа, деньги его клиентам пришли на прошлой неделе, а переоформление торговой марки iPad на Apple займет еще «одну-две недели». Торговая марка iPad была зарегистрирована в Китае по заявке Proview Technology в 2001 году. Калифорнская корпорация выкупила бренд у тайваньского подразделения Proview Taipei в 2009 году за \$55 тыс. Но сама Proview Technology в сделке не участвовала и заявила, что остается владельцем популярного бренда на территории КНР. Apple оспорила права китайской компании на iPad, но муниципальный суд Шаньчжэня оставил торговую марку у Proview Technology. В начале января американская корпорация подала апелляцию в Высший народный суд провинции Гуандун. А в феврале Proview потребовала остановить продажи планшетников iPad в Китае и запретить их вывоз из страны (производство планшетников расположено в КНР). Proview подавала жалобы в разные ведомства, чтобы остановить продажи устройства на локальных рынках, а также запрос на проведение расследования в государственную администрацию по промышленности и торговле КНР. В итоге компания отказалась от претензий за \$60 млн. «Я рад решению суда Гуандуна. Мы все знаем, что Apple сделала iPad громким брендом, но я не думаю, что Proview могла бы получить большую выгоду, если бы выиграла суд, – цитирует The Wall Street Journal адвоката Proview Ма Донсюэ. – Поэтому решение устраивает обе стороны». (gazeta.ru)

Лучшая инфраструктура для лучших идей

«Казахтелеком» подвел итоги конкурса IT-проектов «Осуществим мечту вместе»

Галия Идиятова

Компания «Казахтелеком» подвела итоги конкурса IT-проектов «Осуществим мечту вместе». Ведущий инфокоммуникационный оператор первым в стране применил идею краудсорсинга, то есть использование коллективного мышления над той или иной проблемой

За месяц, пока шел конкурс, комиссия рассмотрела почти 60 заявок из всех

регионов страны. В основном проекты, которые приходили на конкурс, касались IT-сферы, здравоохранения, образования, транспорта, социальной сферы и досуга. Главное, что оценивало жюри в идеях: эффективность проекта, инновационность и возможность использования той инфраструктуры, которая имеется на сегодняшний день в компании «Казахтелеком». Победителем стал 39-летний житель Усть-Каменогорска Ринат Халиков. Его проект, который уже готов к реализации – социальная сеть «Гыр Гыр».

«У нас есть аналог скайпа, то есть наши казахстанцы могут между собой созваниваться на большой скорости, с изображением высокого качества. Есть

видеоконференция, то есть это возможность общения 8 человек одновременно. Видеотрансляция – люди несущие знания, могут поделиться с другими. Ну и стандартный набор – текстовые сообщения, передача файлов», – рассказывает Ринат Халиков.

Проект победителя получил возможность реализации пилотного проекта на инфраструктуре «Казахтелекома». «Мы сделали оценку, то есть базовая инфраструктура «Казахтелекома», дата-центры, оборудование дают возможность реализовывать такого рода проекты, – рассказывает генеральный директор KT Cloud Lab (дочерняя компания АО «Казахтелеком» – прим. автора) Арман Дунаев. – Самые главные особенности

этого проекта – наличие хорошего доступа к сети интернет, серверных ресурсов и уникального продукта, интересного на рынке. Все это у нас на сегодняшний день есть».

Теперь у Рината Халикова и его команды – 12 человек, которые помогли ему в воплощении идеи, есть уникальная возможность использовать лучшую инфраструктуру в Казахстане, для того чтобы социальная сеть «Гыр Гыр» не только стала доступной большому количеству пользователей, но и развивалась. Ну а в скором времени, возможно, данный проект станет и коммерчески выгодным. Это зависит от интереса казахстанцев к новому продукту.

Не только фотоаппарат, но и смартфон

В Казахстане стартовали продажи камерофона Nokia 808 PureView

Нургуль Айтпаева

Смартфон Nokia 808 PureView, впервые представленный на прошедшем в начале года в Барселоне Всемирном мобильном конгрессе, сразу же стал его настоящей сенсацией. Сочетание цифр – 41 Мп – никого не оставило равнодушным: одни задавались вопросом – не забыли ли производители поставить между ними запятую, другие же сразу заговорили о новых стандартах в смартфоностроении.

Благодаря эксклюзивной технологии Nokia PureView в сочетании с оптикой CarlZeiss теперь можно получать высококонтрастные изображения с мельчайшими деталями, профессиональное качество съемки обеспечивается даже при плохом освещении. Но это не значит, что смартфон предназначен для съемки фотографий для рекламных щитов или билбордов. В нем все сделано для того, чтобы фотографии обычного размера получались в наилучшем качестве.

Хотя известный казахстанский фотограф Алексей Романов, одним из первых в Казахстане протестировавший новый камерофон в условиях профессиональной фотосессии, заметил, что снимки, сделанные им, вполне подходят для рекламных билбордов. Более того, Nokia 808 PureView для любительской съемки вполне может заменить громоздкие «зеркалки». Ведь смартфон гораздо меньше весит, он всегда заряжен и с него гораздо

удобнее закидывать фотографии в социальные сети.

Технология увеличения изображения Nokia PureView Pro дает множество преимуществ. И одно из главных ее преимуществ – так называемая «супердискретизация пикселей». При супердискретизации

визуальный шум. Существенным образом снижается неоднородность и зернистость изображения, обычно получаемая в условиях плохой освещенности. А при хорошей освещенности шумы практически полностью исчезают. Следовательно, ваши фотографии получаются более естественны-



пикселей обеспечивается совмещение множества пикселей для получения одного единственного (сверх-)пикселя. При этом сохраняются практически все детали изображения и отфильтровывается

ми и как никогда прекрасными картинка более чистая и, вероятно, представляет более точное отображение фотографируемого объекта, чем это было когда-либо возможно.

«Анонсируя новый Nokia 808 PureView и технологию PureView Pro technology, компания Nokia показала индустрии, что технология мобильных камер – это нечто большее, нежели просто «гонка мегапикселей». PureView Pro Technology – это новая технология использования пикселей, их комбинирование с высокоточной оптикой, сенсором с превосходной светочувствительностью, а также с усовершенствованным алгоритмом обработки изображения», – говорит Кэри Сильвестер, Senior Research Analyst, Consumer & Professional Imaging Trends, Nokia808 PureView – это прорыв в технологии мобильной съемки, который устанавливает абсолютно новый стандарт в сфере мобильных камер.

Кроме своей фишки – 41-мегапиксельной камеры, смартфон оснащен 1,3-гигагерцевым процессором, 16 Гб встроенной памяти, работает под ОС Nokia Belle с обновлением Feature Pack 1 (FP1). Он может записывать звук в CD-качестве, записывать и проигрывать видео в разрешении Full HD, превращать стереоконтент в контент с трехмерным звучанием.

В целом смартфон выглядит очень достойным преемником Nokia N8 и веским контраргументом компании против обвинений в отсутствии инновационных разработок. Особенно дерзко смартфон смотрится в красном цвете, который помету-то в нашей стране продаваться не будет. В Казахстане, как и в России, модель представлена в черном и белом цветах.

Интернет и мобильная связь – двигатели роста

Артем Борисов

В конце июня Агентство РК по статистике обнародовало итоги работы отрасли связи за 2011 год. В 2011 году доход от услуг составил 582,7 млрд тенге, что в сопоставимых ценах на 23,3% больше объема 2010 года, доходы от услуг почтовой и курьерской деятельности увеличились на 13,9%.

Доходы от услуг связи населению составили 398,4 млрд тенге (68,4% от общего объема доходов услуг связи) и увеличились на 10,7% по сравнению с 2010 годом.

Основную долю в структуре доходов от услуг связи занимают услуги мобильной связи – 294,7 млрд тенге (50,6%). Число абонентов сотовой связи в 2011 году составило 25240,4 тыс. единиц (по сравнению с 2010 годом увеличилось на 30,1%), из них число абонентов сотовой связи, имеющих доступ к передаче данных, – 10246,4 тыс. единиц (40,6% от общего числа абонентов сотовой связи).

Число абонентов фиксированного интернета в 2011 году составило 1261,5 тыс. единиц и увеличилось по сравнению с 2010 годом на 27,9%. Абоненты интернета с использованием высокоскоростного широкополосного доступа составили 1193,4 тыс. единиц (94,6% от общего числа абонентов интернета). Увеличение числа абонентов в значительной мере способствовало росту доходов от услуг интернета, которые по сравнению с 2010 годом увеличились в целом на 53,2%, из них услуги интернета населению – на 75,7%. Количество пользо-

вателей сети интернет в возрасте 6-74 лет в 2011 году составило 50,6% от общего числа населения.

На конец 2011 года в республике насчитывалось 4265,8 тыс. фиксированных телефонных линий, что на 5,1% больше, чем в 2010 году, в том числе у населения – 3547,5 тыс. единиц (увеличение на 4,2%). Количество фиксированных телефонных линий на селе увеличилось на 6,9%.

Нельзя забыть о почте и курьерах Чтобы услуги связи показывали динамичный рост, нужно к трем основным сегментам подтягивать и два оставшихся, а именно услуги почтовой и курьерской деятельности, а также фиксированных телефонных линий в сельской местности.

Так, в сегменте услуг почтовой службы наряду с «Казпочтой» работают ТОО «Казпресс» («Аргументы и факты – Казахстан»), «Евразия пресс», «Эврика пресс», ГУРП «Дауыс», «Бико», «Бурда-Алатау пресс», компании, функционирующие на уровне отдельных областных центров. При редакциях региональных изданий также существуют подразделения, занимающиеся распространением не только местных газет, но и республиканских изданий, а также российских печатных СМИ.

В сфере курьерской деятельности работают DHL, TNT, UPS, Direct Delivery, Dimex, RiGaTo, «Пони экспресс» и десятки других компаний.

На сегодняшний день рынок почтовых услуг в существенной мере зависит от деятельности «Казпочты». Ее монопольное положение на рынке характери-

зуется тем, что компания контролирует более 80% общего объема услуг почтовой связи и 45% услуг по выплате пенсий и социальных пособий в Казахстане. Также «Казпочта» является монополистом в сельских районах страны, где проживает 43% населения.

Кроме того, на рынок почтовых услуг большое влияние оказал и Таможенный союз. Временный спад в данном сегменте в 2010 году и в начале 2011 года обусловлен плохой координацией работы в рамках этого интеграционного объединения.

Телефонизация на селе Нельзя забывать и о развитии фиксированных телефонных линий в сельской местности.

На сегодняшний день уполномоченным органом выдана 391 лицензия на предоставление услуг местной телефонной связи. Но более 90% данного рынка занимает АО «Казахтелеком». Остальные игроки – KazTransCom, «Астел», «Транстелеком», «Нурсат» (принадлежащая «Казахтелекому»), «Арна», предоставляющая услуги под торговой маркой Ducat, «Sky Silk», «Свим» и другие.

По большому счету, фиксированная связь сегодня малопригодна для операторов из-за низкой рентабельности оказания услуг и усиления позиций конкурирующих технологий. Некогда основной сектор телекоммуникационной отрасли теперь развивается преимущественно за счет государственного финансирования.

С 2006 года наблюдалось снижение темпов роста рынка, а с 2010 года дохо-

ды от услуг фиксированной связи стали сокращаться в абсолютном выражении. В 2010 году доля доходов от услуг фиксированной связи составила 17,2% против 19,1% в 2009-м. Для сравнения: в 2004 году доля доходов от услуг фиксированной связи составляла 37% в общей структуре доходов отрасли, такую же долю имела мобильная связь.

«Казахтелеком», работая в национальных масштабах, является основным поставщиком услуг на селе. «Операторы сотовой связи ведут активную конкурентную борьбу на поле международной телефонии. Снижение доходов от звонков в ближнем и дальнем зарубежье происходит под влиянием ряда факторов, основной из которых – мобильное замещение. К примеру, доля доходов АО «Казахтелеком» в совокупном объеме рынка услуг международной телефонии составляет менее 30%, доля операторов сотовой связи – 67%», – рассказала журналу «Эксперт Казахстан» руководитель службы по связям с общественностью «Казахтелекома» Юлия Исакова.

На сегодняшний день объем услуг связи растет благодаря мобильной связи, увеличению числа абонентов фиксированного интернета и высокоскоростного широкополосного доступа. Чтобы развивать сегмент в перспективе, необходимо акцентировать внимание на развитии услуг почтовой и курьерской деятельности. При этом надеяться, что произойдет рост рынка фиксированных телефонных линий в сельской местности, не стоит.

Всегда ли больше лучше, чем меньше?

Руслан Калимуллин

В 30-х годах прошлого века советские врачи обнаружили феномен акселерации подростков. Измеряя из года в год рост, вес и многие другие параметры развития детей и, однажды сопоставив их, врачи были шокированы полученными результатами. Подростки за последние 100-120 лет стали выше на 15-20 см, а половое созревание у них начинается на три-четыре года раньше. Очень важно, что при этом умственное развитие идет в ногу с ростом тела – это доказали последние исследования явления акселерации.

Однако в бизнесе не все так оптимистично. Если современные мальчишки и девочки пятых классов соотносят сейчас на уровне десятиклассников середины прошлого века, то многие компании-акселераторы, к сожалению, часто не просто не догоняют физические темпы роста своего бизнеса с точки зрения управления и понимания «что происходит», но и не способны справиться с различными болезнями роста. Также очень большая проблема для бизнеса заключается в том, что «в одном классе учатся дети одного биологического возраста, но с разными темпами акселерации». При этом продолжительность жизни бизнеса, увы, не увеличивается, а страдает, в конечном счете, как всегда, потребитель.

Безусловно, всем приятно осознавать, что твой бизнес становится больше. Ведь психологически «больше» всегда воспринимается лучше, чем «меньше». Однако с точки зрения финансовой устойчивости и управляемости бизнеса, это не всегда так. Болезней роста, как показывает «клиническая» практика, во всем мире уже известен целый «букет». И касается это в первую очередь так называемых emerging markets, к которым, бесспорно, относимся и мы. Опрос, проведенный консультантами Школы управления NOTA BENE среди некоторых предпринимателей и собственников бизнеса в секторе FMCG и розничной торговли, выявил три основных негативных проявления акселерации в их бизнесе.

Первое проявление болезни роста, по мнению опрошенных, заключается в том, что темпы роста организации существенно опережают темпы развития управленческих навыков и лидерских компетенций ее управленческой команды (как правило, сложившейся лет десять тому назад), а новые управленцы со стороны почему-то не приживаются в бизнесе. Не спасают даже пресловутые экспаты. Существующая команда не просто не соответствует скорости роста бизнеса, но и зачастую саботирует любую попытку владельцев бизнеса привлечь «новую кровь» в управление, тем более из-за рубежа. Возникает так называемый «эффект вращающихся дверей», и каждый новый топ-менеджер, попавший в команду «старичков», сталкивается со стеной непонимания и безынициативности костяка управленцев, сформированного за долгие годы «роста» и боящегося любых изменений. Новичок не показывает результатов, а затем под влиянием авторитетного мнения «старичков» оказывается, в конечном счете, уволенным за то, что не внес никаких изменений, а значит, не справился с поставленными задачами.

Второе проявление болезни роста, считают многие предприниматели, напрямую связано с недостаточным вниманием, которое уделяется бизнес-процессам. Один из респондентов привел живой пример: начал пользоваться услугами нового таксопарка как корпоративный клиент, руководитель был очень доволен уровнем сервиса. По мере роста таксопарка качество обслуживания неуклонно падало, в результате респондент был вынужден сменить провайдера услуг профессионально-избрано. Но, спустя несколько месяцев после заключения договора на обслуживание с другой недавно созданной компа-



нией, ситуация повторилась. Таксопарк, увеличив количество машин с 10 до нескольких десятков, и, получив при этом гораздо большие финансовые возможности, неожиданно стал терять в качестве обслуживания.

Примерно то же происходит и в ресторанном бизнесе. Управляя одним рестораном или магазином, менеджер заведения предоставляет своим клиентам хороший уровень сервиса, но, начав развивать сеть, зачастую теряет в качестве. Подобных примеров вокруг огромное множество, ведь управлять одним заведением и управлять сетью – это совершенно разные вещи. А управлять сетевыми бизнесами многие пока так и не научились.

По мнению опрошенных, это связано в первую очередь с несовершенством бизнес-процессов, отсутствием единых стандартов работы и неспособностью руководителей воспринимать бизнес как систему. В случае с франшизой, считают бизнесмены, все по-другому, ведь она имеет совершенную строгую систему прописанных бизнес-процессов и стандартов работы. Жесткий контроль со стороны франчайзера, в свою очередь, обеспечивает безукоризненное следование этим стандартам, и, активно развиваясь, сеть не теряет, а наоборот, непрерывно улучшает качество обслуживания своих клиентов и профессионализм работников. В Казахстане таких примеров уже немало, к примеру, среди представителей индустрии быстрого питания и фэшн-ритейла. А в связи с этим количество франчайзинговых проектов в РК должно расти – считают опрошенные.

На третье место участника данного экспертного опроса поставили проблему формирования кадрового резерва на высшие управленческие позиции, уделив при этом данной проблеме наибольшее внимание.

По мнению консультантов NOTA BENE, так называемая «западня основателя» согласно теории жизненных циклов доктора Адизеса, в казахстанской практике проявляется в ситуации, когда собственник бизнеса является заложником незаменимости своих топ-менеджеров. На фоне этой проблемы приходит осознание, что ее не всегда удается решить исключительно покупкой топ-менеджеров со стороны. Уж слишком много несопадений в части «химию» талантливых управленцев и организационной среды в локальных компаниях. Есть шанс, что лучшие из лучших, причем привезенные издалека, попросту не впишутся в реалии казахстанского бизнеса и хитросплетения внутренних и внешних корпоративных коммуникаций казахстанской действительности. Таким образом, проблема формирования кадрового резерва на топ-позиции в родных стенах становится одной из самых важных стратегических задач, а стратегия, как известно, это про то, как делать ставки.

Помимо вопроса «на кого поставить», существуют и ряд других проблем, связанных с кадровым резервом. Среди наиболее сложными решаемыми опрошенные выделяют следующие проблемы. Во-первых, любому человеку для того, чтобы понять, насколько он эффективный и результативный генеральный директор, необходимо для начала оказаться в этом самом кресле генерального директора, а с точки зрения практики, это практически невозможно при существующем директоре. Во-вторых, формируя так называемый talent pool «с прицелом на будущее» из числа собственных сотрудников, при современной динамике и ситуации на рынке труда в Казахстане, работодатель не застрахован от того, что потенциальный преемник покинет его компанию раньше, чем наступит его «звездный час», будучи соблазненным

«охотниками за головами» более заманчивыми перспективами «здесь и сейчас». Так, из числа отобранных в программу кадрового резерва до финала чаще всего доходит не более половины. При этом работодатели морально не готовы закладывать «естественную убыль» и в результате оказываются ни с чем. Можно понять и самих работников. Как говорится, для многих всегда будет куда актуальнее «журавль в руках», и, в конце концов, у нас ведь не крепостное право.

Также следует отметить и отношение самих наемных первых руководителей, зачастую проявляющееся в препятствовании воспитания будущей смены в тех же стенах. Увы, для многих CEO, работающих по найму, вопрос подготовки кадрового резерва часто ассоциируется с их некомпетентностью и «неактуальностью». Несведущему топ-менеджеру может показаться, что подготовка «конкурента» на свое место работы весьма опасное дело, так как, следуя такой логике, выходит, что он просто рубит сук, на котором сидит. Наконец, сами собственники бизнеса, по их признаниям, еще не готовы делегировать. В некоторых случаях это происходит из-за недоверия к своим сотрудникам, в других истинные причины могут скрываться за оправданиями из категории «отсутствия достойных последователей». А брать человека со стороны на такую должность всегда крайне рискованно. В результате в быстрорастущей компании не происходит переход от предпринимательства к профессиональному менеджменту. Чаще всего это происходит в ситуации, когда компания перерастает своего основателя с точки зрения его менеджерских компетенций, а основатель никак не может отойти от операционного управления бизнесом, перестать «работать руками» и сосредоточиться всецело на стратегии и принятии

судьбоносных для организации бизнес-решений. Ведь задача предпринимателя заключается в том, чтобы формировать бизнес-видение, формулировать и правильно транслировать стратегию управленческой команде и вести эту команду за собой. С другой стороны, оказавшись заложником ситуации «незаменимости» своей топ-команды, компания теряет главное конкурентное преимущество в условиях новой экономики, а именно – трансфер знаний и бизнес-технологий, отличающих данную компанию от конкурентов и делающих ее уникальной и «вне времени».

Где же выход? В отличие от реальной жизни, в бизнесе нет неизлечимых болезней. Но все лечится при условии, что как минимум диагностика начинается с «головы», а не с «конечностей» или «органов пищеварения». А к этому не все руководители готовы – опять же, возникает страх показаться в чем-то «некомпетентными». Появляется ощущение, что сами топ-менеджеры в казахстанских компаниях и в самом деле верят в то, что они либо идеальны, либо должны как минимум внешне соответствовать идеалу. Кажется, пока мало кто задумывается о том, что идеальных топ-менеджеров не существует в принципе, что реальные руководители – это живые люди со своими достоинствами и недостатками, и с одними задачами они справляются успешно, выполняя другие – терпят неудачу. Сила руководителя именно в его команде, точнее ее правильной композиции, при которой выдерживается комбинация 4-х основных функций PAEI, которые должны выполняться, чтобы организация была результативна и эффективна в ближайшей и долгосрочной перспективе.

По мнению консультантов NOTA BENE, изучая зарубежный опыт компаний-чемпионов, необходимо выделить несколько основных технологий. В первую очередь, это ротация. Данный инструмент не только повышает профессиональную кросс-функциональную экспертизу сотрудника, но и благотворно влияет на его лояльность. В идеале, если у компании есть возможность международной ротации, появляется уникальный шанс «попробовать» талантливого претендента на первых ролях на других, либо меньших с точки зрения объема бизнеса, либо менее «опасных» с точки зрения, не дай Бог, возможных управленческих ошибок рынках. Во-вторых, использование полифункциональных систем развития управленцев типа корпоративного университета и активное использование коучинга как инструмента управления дает компании возможность построить вертикаль продвижения самых талантливых сотрудников снизу-вверх. Также очень важно отметить, что корпоративное управление, которое является самой эффективной на сегодняшний день формой управления любым бизнесом, создает наиболее благоприятные условия для выявления самых талантливых сотрудников и их развития. В бизнесе все можно делать по-другому: не вертикально, а горизонтально, а горизонтальная система быстрее всех горизонтально и выносит наверх талант. При этом при отборе кандидатов в кадровый резерв необходимо обращать внимание на такие важные составляющие, как преданность своему делу и лояльность компании, новаторство и стремление изменить этот мир к лучшему, правильные жизненные убеждения и позитивное мышление и, что очень важно, личностная целостность, то есть присутствие в человеке четкой жизненной позиции и внутренних ценностей.

Таким образом, формирование кадрового резерва является одной из наиболее важных задач для современного бизнеса не только у нас, но и во всем мире. Потому что касается будущего самих компаний, а значит, по сути, должно стать одним из краеугольных камней стратегии компании наряду с ее видением и миссией. Компании Apple предостоят сделать очень много для того, чтобы доказать свою жизнеспособность без Стива Джобса – ни для кого не секрет, что эта суперуспешная организация по-прежнему ассоциируется только с именем ее гениального основателя. Создав самые лучшие в мире мобильные компьютерные устройства, сумел ли Джобс подготовить себе преемников и последователей? Покажет время. Очевидно одно – с болезнью роста в своей компании когда-то он справился более чем достойно.



ManpowerGroup

FOUNDED IN 1948, WITH MORE THAN 4500 OFFICES IN 80 COUNTRIES, MANPOWER IS THE LARGEST STAFFING AND EMPLOYMENT SERVICES COMPANY IN THE WORLD. MANPOWER HAS BEEN SUCCESSFULLY OPERATING IN KAZAKHSTAN SINCE 2006, RENDERING SERVICES IN MOST REGIONS OF KAZAKHSTAN, WITH ESTABLISHED OPERATIONS IN RUSSIA, BELARUS AND UKRAINE.

MANPOWER OFFERS YOU A UNIQUE OPPORTUNITY TO CARRY ON YOUR PROFESSIONAL GROWTH WITHIN THE LEADING WESTERN COMPANIES

KEY ACCOUNT MANAGER, FMCG (Almaty, Astana)

Main goals for the role:

- To manage the key clients relationships;
- To fulfill the sales targets;
- To manage clients and control their plans fulfillment;
- To collect information on sales trends on weekly basis;
- To plan clients' operations development;
- To inform clients on assortment and new products;
- To monitor the credit discipline of the clients;
- To coordinate clients relationships with other departments of the company.

Requirements:

- University degree;
- Extensive experience in sales positions;
- Experience in Key Account Management, Sales Management on highest levels;
- High level of influence, target-oriented negotiating skills, leadership skills;
- High analytical skills;
- Fluent PC user, advanced Excel skills;
- Fluent English;
- Own car for Astana, driving license for Almaty.

Please send your CV to:

Yekaterina.Pastukhova@kz.manpowergroup.com

КОординатор по ТРЕЙД-МАРКЕТИНГУ, Алматы

Обязанности:

- Расчет бюджетов под планируемые трейд-маркетинговые мероприятия;
- Разработка и поддержка локальных ТМ-активностей;
- Поддержка национальных проектов;
- Заказ, анализ эффективности POSM и торгового оборудования;
- Работа по сбору данных по текущим активностям конкурентов;
- Коммуникация с юристами и бухгалтерией центрального офиса по вопросам оплаты счетов и согласования договоров, оформление документов на выпуск бонусного продукта;
- Предоставление отчетности: полевые визиты, план-факт по проводимым ТМ-программам, кварталный план локальных ТМ-активностей, локальные активности компании и ее конкурентов.

Требования:

- Уверенный опыт в сфере трейд-маркетинга, бренд-менеджмента;
- Высокая ответственность, умение работать самостоятельно, управлять результатом;
- Опыт работы в сфере FMCG;
- Наличие собственного автомобиля и водительских прав.

Резюме, пожалуйста, высылайте на:

Yekaterina.Pastukhova@kz.manpowergroup.com

SALES-MANAGER, Astana/Almaty

Responsibilities:

- Actively undertake new Business development initiatives in line with the company strategy;
- Agree upon and meet sales objective including rapidly signing up new business;
- Generate sales leads by networking, prospecting and building strategic relationships;
- Ensure high level of customer service and satisfaction at all times;

- Full commercial autonomy to develop and manage the business across the region;
- Develop region - wide pricing/revenue strategies together with management at HQ;
- Proactively market and promote the company and take an entrepreneurial view to seek new business opportunities;
- Provide leads for other divisions in the Company;
- Work closely with the operational and customer service teams to develop new potentials and to devise.

Requirements:

- Proven track record of sales in transportation by road, freight forwarding or IT fields;
- Proven knowledge of local markets with an ability to quickly attract clients;
- Loads from the first hands with competitive prices in the market;
- Competitive payment terms (at least market average);
- Excellent communication and presentation skills.

Please send your CV to:

Zhazira.Nurbek@ru.manpowergroup.com

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, ИНОСТРАННАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ, Алматы

Обязанности:

- Управление деятельностью офиса компании;
- Руководство персоналом, распределение и контроль выполнения задач;
- Оптимизация работы компании;
- Разработка стратегии продвижения продукта;
- Поиск и привлечение клиентов, ведение переговоров на высшем уровне;
- Работа с постоянными клиентами;
- Проведение анализа конкурентной среды и возможных рисков;
- Подготовка отчетности.

Требования:

- Высшее образование;
- Опыт руководства организацией, крупным подразделением;
- Опыт работы в сфере продаж от 5-7 лет;

- Умение принимать решения, брать на себя ответственность;
- Коммуникабельность, умение вести переговоры на высшем уровне;
- Свободное владение стандартными офисными программами;
- Хороший английский;
- Готовность к командировкам;
- Желательно наличие собственного автомобиля.

Резюме, пожалуйста, высылайте на:

Yekaterina.Pastukhova@kz.manpowergroup.com

HR-Director, 28/28

Responsibilities:

- Implementing a strategy for attracting and retaining the talent;
- Ensuring the appointment of suitable national and international staff;
- Developing HR policies;
- Design a compensation system;
- Implementing the strategy for operations and maintenance personnel.

Requirements:

- 7-10 years in Human Resources, with 5-6 years of HR Management in an international company;
- Preferable to have experience in two or more of the following areas: human resources management, organizational development/change management, process improvement, compensation, staffing;
- Excellence in a client management model: mobilizing the best people and integrating the tools and processes required to meet the needs of the.

Please send your CV to:

Zhazira.Nurbek@ru.manpowergroup.com

Contact:

Tel.: 7 (727) 313 13 73
Fax: 7 (727) 313 13 74

cv@manpowerkaz.kz
almaty@manpowerkaz.kz

EUR/USD	1,2554	▼ 0%	USD/JPY	79.82	▼ 0.80%	GBP/USD	1.5649	▲ 0.39%	USD/CHF	0.9460	▲ 0%	EUR/GBP	0.8027	▼ 0.29%
---------	--------	------	---------	-------	---------	---------	--------	---------	---------	--------	------	---------	--------	---------

Изменение в процентах с 23.01.2012

Рынки

Dow	WTI	Shanghai	eRTS
▲	▲	▲	▲
0.56%	0.67%	0.00%	0.04%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

	Значение	1D	1M	YTD
MMББ	1437	2.47%	▲ 10.1%	2.5%
PTC	1408	3.76%	▲ 13.6%	2.0%
S&P	1374	0.62%	▲ 7.5%	9.3%
DJIA	12944	0.56%	▲ 7.0%	5.9%
NASDAQ	2976	0.84%	▲ 7.8%	14.2%
DAX	6578	1.26%	▲ 10.0%	11.5%
FTSE	5688	0.83%	▲ 8.1%	2.1%
Hang Seng*	19771	.18%	▲ 8.7%	2.1%
Shanghai*	2229	0.005%	▲ -3.4%	7.3%
Nikkei-225*	9104	0.41%	▲ 9.7%	1.4%
S&P фьюч.*	1368	0.03	▲ 8.1%	7.7%

* текущая сессия

Товарный рынок

	Значение	1D	1M	YTD
Brent	100.1	3.68%	▲ 0.9%	-7.1%
WTI	87.7	4.67%	▲ 5.3%	-11.3%
Urals	100.0	4.34%	▲ 3.2%	-5.4%
Золото	1617	1.27%	▲ -0.2%	3.4%
Никель	17268	3.20%	▲ 7.7%	-7.8%
Медь	7821	2.44%	▲ 6.1%	3.0%

Официальные курсы валют

Данные на 5 июля 2012 года
Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	153.72	▲
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	234.03	▼
1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ	BYR / KZT	0.02	
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	40.71	▲
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	149.53	▲
1 ЕВРО	EUR / KZT	188.18	▼
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	147.71	▲
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	23.56	▲
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	534.23	▲
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.16	
1 ЛАТВИЙСКИЙ ЛАТ	LVL / KZT	270.40	▼
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	54.51	▼
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	44.78	▲
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	39.87	▲
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.64	▲
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	118.37	▼
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	83.10	▲
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	0.08	
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	18.49	
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	21.60	▲
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	156.72	▼
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	13.16	▼
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.87	

Текущая неделя на мировых рынках: как укрепить пятничный оптимизм

Надежда на Германию. На этой неделе первостепенный интерес для участников рынка будут представлять две темы: как идет процесс сдерживания кризиса в еврозоне и какой эффект произведет публикация очередной порции ежемесячных экономических данных. В среду, 4 июля, рынки США были закрыты по случаю празднования Дня независимости, и, возможно, благодаря этому американские инвесторы на этой неделе будут более оптимистично оценивать риски.

Ожидается, что ЕЦБ снизит ставки. Инвесторы будут реагировать на любые дальнейшие заявления лидеров Евросоюза, особенно представителей Германии, о дальнейшей судьбе Европейского стабилизационного механизма (ЕСМ) и его финансирования с целью избежать развития банковского кризиса. Предполагается, что ЕЦБ на заседании в четверг с большой вероятностью снизит учетную ставку, которая сейчас составляет 1,0% (консенсус-прогноз – снижение ставки на 25 б. п., но некоторые экономисты считают возможным сокращение и на 50 б. п.).

Один из важнейших показателей – число рабочих мест вне сельского хозяйства в США. В плане экономических данных предстоящая неделя обещает быть довольно насыщенной: к публикации намечено несколько отчетов, традиционно оказывающих существенное влияние на настрой рынка. Сегодня все основные экономики опубликуют данные по промышленному производству. Оптимизм инвесторов настолько высок, что даже если уровни производства окажутся низкими, это вряд ли окажет серьезное негативное влияние на рынки: инвесторы попросту могут предположить, что ответные политические меры уже не за горами. В четверг будут опубликованы данные по деловой активности и в непроизводственных отраслях, а основная отчетность этой недели, данные по занятости вне сельского хозяйства США за прошедший месяц, выйдет в пятницу. Данный показатель оказывался ниже ожиданий на протяжении трех месяцев подряд. В этом месяце аналитики понизили свой прогноз и ожидают увеличения количества рабочих мест на 90 тыс. по сравнению с ростом на 69 тыс. в прошлом месяце.

Показатели экономики Китая немного улучшились. Другими факторами, влияющими на рынки, станут состоявшиеся вчера ужесточение эмбарго на экспорт иранской нефти, а также данные по инфляции и внешней торговле Китая за прошлый месяц, запланированные к публикации в воскресенье. Макроэкономические показатели Китая будут обнародованы в конце следующей недели.

Возможна небольшая коррекция. Подъем, наблюдавшийся в пятницу, может смениться откатом, поскольку начинается новый квартал, и у инвесторов достаточно поводов проявлять осторожность. При этом участники рынка надеются, что по крайней мере в ближайшее время лидеры ЕС приложат все усилия, чтобы поддержать энтузиазм, с которым рынок встретил решение позволить Европейскому стабилизационному механизму (ЕСМ) напрямую оказывать поддержку банкам региона. Большинство участников рынка полагают, что ЕЦБ поддержит эти усилия и на заседании в четверг снизит учетную ставку. Впрочем, пока речь скорее идет о временном подъеме, а не о продолжительном росте рынка. Слишком много вопросов еще не решено, и слишком многое предстоит сделать для структурного решения проблем еврозоны. Большинство инвесторов полагают, что возвращение в кризисное состояние – лишь вопрос времени.



В центре внимания – макроэкономические данные. Продолжение пятничного роста зависит от того, какими будут макроэкономические индикаторы, которые выйдут на этой неделе в США и Китае. Если данные окажутся разочаровывающими, рынок будет ждать заявлений и действий ФРС США и китайских властей по стимулированию экономики.

Во всех ведущих странах мира выходят ежемесячные данные по обрабатывающей промышленности, а в пятницу в США будет опубликован отчет по занятости вне сельского хозяйства. Данные по рынку труда в Штатах за предыдущие три месяца были разочаровывающими и способствовали ухудшению настроений на рынках в 2К12. Если на этой неделе инвесторы сумеют сохранить оптимистичный настрой, следующим серьезным испытанием для рынков будет сезон публикации результатов американских компаний за 1К12. В будущем понедельник представит свои показатели Alcoa, а 13 июля первым среди банков отчитается JP Morgan Chase. У инвесторов достаточно поводов для надежд, однако пока энтузиазм ограничен.

Факторы, которые окажут поддержку ценам на нефть. Цена Brent, как ожидается, в ближайшие дни останется выше \$95 за баррель, поскольку наблюдается повышение интереса к рискованным активам, норвежские нефтяники продолжают забастовку и вступили в силу санкции против Ирана. Хотя в ближайшее время эти санкции не будут иметь ощутимого эффекта, на этой неделе можно ожидать резких заявлений от Тегерана, и нефтяные трейдеры едва ли будут сильно снижать цены. Рубль, как ожидается, также должен укрепиться на фоне повышения цен на нефть и улучшения оценки глобальных рисков.

Санкции против Ирана и брацанье оружием. Пятничное повышение цен на нефть оказалось даже чересчур резким, однако тех факторов, которые вызвали рост цен на нефть на прошлой неделе, в сочетании, должно хватить для того, чтобы нефть в начале этой недели смогла удержаться по крайней мере вблизи отметки \$95 за баррель. Что касается основного ценового фактора, то нефть, как ожидается, будет находиться под влиянием трендов на мировых рынках, а именно того, как будут проходить торги после пятничного ралли. Впрочем, в ближайшие дни гораздо более существенное влияние на нефтяные цены будет оказывать иранский фактор,

что должно оказать стабилизирующую поддержку цене Brent в случае падения стоимости рискованных активов. Если цены на рискованные активы вырастут, иранский фактор может способствовать тому, что цена на нефть вновь превысит отметку в \$100 за баррель. Эффект от ужесточения санкций против Ирана, по сути, был испорчен из-за послаблений, допущенных ООН в отношении некоторых крупных потребителей иранской нефти из азиатского региона, таких как Китай. Кроме того, может оказаться, что Иран располагает запасами сырья на нефтяных танкерах, которые также могут быть предложены рыночным потребителям. Тем не менее ожидается, что в течение этой недели напряженность между Ираном и мировым сообществом возрастет, а восприятие иранской угрозы усилится. Вероятно, никаких реальных действий за громкими заявлениями не последует, однако некоторую поддержку ценам на нефть они все-таки окажут, поскольку трейдеры будут сохранять осмортительность. Еще один фактор поддержки – забастовка норвежских нефтяников, окончания которой пока не предвидится.

Добывающий сектор по-прежнему набирает хорошие позиции. Это означает, что привлекательность сохраняют акции сталелитейных компаний, у которых есть хорошая возможность для роста после падения котировок с середины марта. Кроме того, в выгодном положении оказались бумаги банков и ликвидные бумаги нефтегазовых компаний. Если инвесторы убедятся в том, что рост может продлиться несколько дольше, тогда в выигрыше окажутся бумаги компаний, ориентированных на внутренний рынок, особенно из менее ликвидных категорий, но для этого необходимо, чтобы продолжал повышаться уровень доверия. Если на глобальных рынках продолжится рост, начавшийся в пятницу, мы можем увидеть приток средств в биржевые фонды, ориентированные на Россию и развивающиеся рынки.

Риски по-прежнему высоки. Основной риск связан с тем, что представители Германии могут разрушить надежды на положительный исход и развезть пятничный оптимизм. Кроме того, публикуемый сегодня индекс ISM для обрабатывающей промышленности США может оказаться таким низким, что снова напугает инвесторов.

Информация предоставлена аналитическим управлением «Тройка Диалог»

Обзор рынков Товарной биржи «ЕТС»

Наименование	Значение	Изменение
СПОТ-рынок*		
Пшеница	T 24432	-
Цемент	T 15859,71	-2,17%
Сжиженный газ	T 62160	-19,50%
Срочный рынок*		
W3-7.12	T 21500	-
GOLDZ-9.12	\$ 1601.4	1,16%
ZROL-7.12	\$ 96.28	6,7%
ZRAG-9.12	\$ 27,65	2,1%

Данные www.ets.kz, 02.07.2012г.

Аналитика срочного рынка

Драгоценные металлы на этой неделе показали рост, цена сентябрьского фьючерсного контракта на аффинированное золото в слитках (GOLDZ-9.12) выросла на 1,14% за неделю. Вслед за золотом природ показало и «черное золото». Июльский фьючерсный контракт на сырую нефть за неделю (ZROL-7.12) вырос более чем на 6%. Котировки сентябрьского фьючерсного контракта на аффинированное серебро в слитках (ZRAG-9.12) прибавили 1,88% за неделю.

Аналитика СПОТ-рынка

За отчетную неделю продано 980 тонн пшеницы 5 класса на общую сумму 21 млн тенге, сахара-песка – 319 тонн на сумму 40 млн тенге. По данным биржевых индикаторов СПОТ-рынка ЕТС, пшеница остановилась на уровне 24 432 тенге за тонну. На бирже ЕТС августовский фьючерс на пшеницу остановился на позиции 24 000 тенге. Прошлую торговую неделю зерновые контракты завершили заметным повышением. Стоимость пшеницы выросла на 1,8% по итогам пятничных торгов на СВОТ. Основным фактором для повышения пшеничных фьючерсов стал пересмотр прогноза посевов яровой пшеницы. Эксперты Министерства сельского хозяйства США публиковали прогноз посевов на уровне 12 млн акров в текущем году. Однако аналитики ожидали, что прогноз будет повышен до 12,66 млн акров. Объем торгов сжиженным газом на товарной бирже ЕТС составил 254 млн тенге, составив в натуральном выражении 4,5 тыс. тонн сжиженного газа. Доля экспорта заняла наибольшую часть объемов всего товарооборота на секции торговли нефтепродуктами, составив в процентном соотношении 66%, на сумму 170 млн тенге. Объем товарооборота по цементу составил 22 463 тонны на сумму 353 млн тенге, в количестве 44 сделок. Наибольшим спросом пользуется марка цемента ПЦ 400 Д20, доля которой составляет 54%.



■ Арт-рынок в Казахстане: пациент скорее жив, чем мертв?

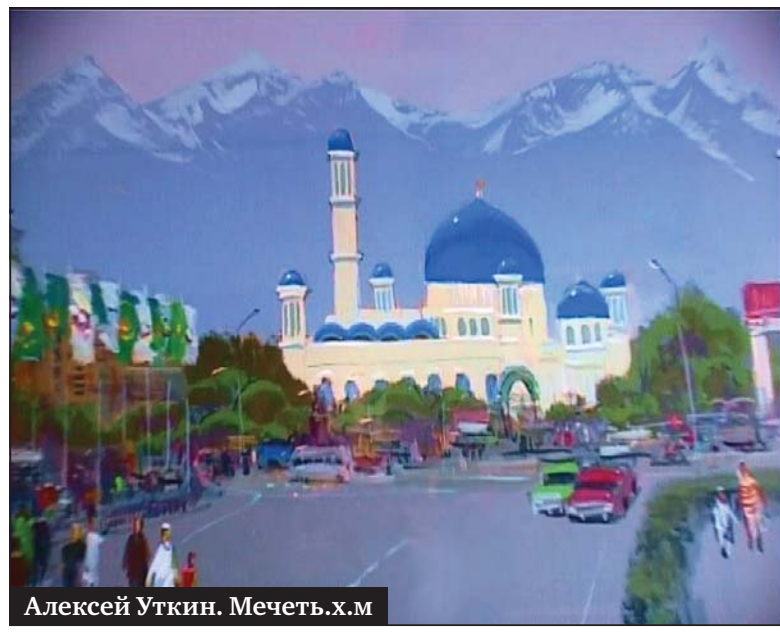


Дмитрий Топоров

Несколько лет назад я совершенно случайно приобрел небольшую картину неизвестного художника. Работа была первоклассная, а цена на нее совершенно смешная. Окрыленный покупкой, я отправился к своему другу, а по совместительству, консультанту в мире современного искусства, чтобы убедиться, правильно ли я датировал это произведение. В итоге мы сошлись на том, что это шестидесятые годы прошлого века. Уже собираясь уходить, я спросил: «... а если бы здесь стояла подпись Х..., и назвал имя облаканного властями, почетного члена всевозможных союзов и ассоциаций, художника. Сколько бы стоила эта работа?». Мой друг назвал астрономическую (по крайней мере, для меня) сумму, а потом изрек: «... нет, ничего бы не вышло, обман бы вскрылся. Х... в жизни бы так не рисовал, а здесь чувствуется рука мастера. Наверное, кто-то из ссыльных постарался». Вот такая вышла у нас беседа о всеисли имени – бренда.

Невольно вспомнился сюжет из популярного в свое время детектива серии «Следствие ведут знатоки», когда талантливый молодой человек, чтобы заработать, выужден был метить свои произведения

клеимом Фаберже. И продавать под восхищенные вопли обманутых искусствоведов. Тогда как работы, помеченные его настоящим именем, удаивались лишь скупого одобрения. На рынке современного искусства правят те же законы, что и на остальных... известная марка хорошо продается. Правда, сегодня уже не так, как вчера. Затихше нын-



Алексей Уткин. Мечеть. х.м

че на казахстанском арт-рынке, и работы даже самых именитых мастеров расходятся со скрипом.

Хотя сами художники цен не опускают и стараются держать марку до последнего. В среднем по галереям продажи упали почти в два раза. Кто-то винит во всем мировой финансовый кризис, а некоторые считают, что произошло насыщение местным товаром. У немногочисленных просвещенных казахстанских буржуа уже нет свободных стен, ну не в два же слоя картины вешать. А за границей наши полотна не очень-то продаются, хотя всегда есть приятные исключения. Многие иностранцы приобретают пару-другую работ, как нечто экзотическое, например, африканские маски.

Если говорить непосредственно о наших соотечественниках, покупающих произведения искусства, то весьма условно их можно разделить на несколько совершенно разных по количеству и финансовым возможностям групп. Самая серьезная – это, конечно, Super-rich. Так как в стране практически отсутствует средний класс, то в этот рынок вовлечены в первую очередь богатые и очень богатые люди, во



Айвар Тазиев. Ангел, играющий в йо-йо. х.м

ни при чем, это моральный кризис. Развитие арт-рынка напрямую зависит от социальной культуры, а у нас с этим пока напряженка. На Западе все это формировалось годами. Вкусы же казахстанского хай-класса остались теми же, что и 20 лет назад, и это не «здоровый консерватизм», просто никакого прогресса. Люди, обладающие художественным вкусом, перестают покупать произведения искусства, поскольку не видят перспектив для развития своих коллекций. Культура Казахстана, представленная за рубежом, тоже на уровне двадцатилетней давности остается и зачастую вызывает лишь усмешки.

Иностранцы в значительной мере потеряли интерес к казахстанскому искусству. У нас практически нет галерей, которые бы продвигали новых художников, им (и художникам, и галереям) трудно выживать, и уровень Арбата остается у очень многих».

«Молодым пробиться непомерно сложно, – продолжает г-н Филатов, – чтобы им помочь, мы делаем некоммерческие проекты и идем на это заведомо. Продвигаем, как можем, новых талантливых авторов. Как культурно-образовательный центр выполняем свою миссию. В нашем обществе, к сожалению, отсутствует культурная оценка, не хватает образованности и критериев оценить и приобрести определенное произведение искусства. Это культурная стагнация общества в целом и, как результат, отсутствие арт-рынка».

«Арт-рынок потихоньку развивается, причем не только у нас, но и во всей Центральной Азии, особенно в соседнем Узбекистане, где творческие порывы очень оживились, – оптимистично заявляет известный антиквар Азат Акимбек. – Узбекские художники становятся востребованными на многих рынках. Неплохо дела обстоят и у нас. Например, в конце позапрошлого года на осенних торгах аукционный дом «Кристи» в Лондоне впервые выставил произведения казахстанских авторов Евгения Сидоркина и Рыспека Ахметова. Это были так называемые «русские

торги», вокруг которых в последнее время ажиотаж. И все работы были проданы. Это говорит о том, что рождается спрос на наших художников, и со временем мы будем востребованы. Просто сейчас у нас нет хороших арт-менеджеров, у нас очень мало людей, которые бы грамотно продвигали наше искусство. Сейчас в России и на Западе многие знают наших выдающихся художников прошлого века: Черкасского, Кастеева, Хлудова. Теперь нужно открывать молодых».

Большинство же художников проявляют по поводу перспектив развития арт-рынка в Казахстане вполне логичный скептицизм: «К сожалению, здесь нет глубоких традиций коллекционирования живописи, в отличие, например от России, поэтому мы должны культивировать это, создавать спрос, может быть, даже немного искусственно, – предлагает мэтр Айвар Тазиев, – как, например, у О. Генри в «Королях и капустах» в главе «Башмаки», когда на острове, где почти все ходят босиком, герои ночью разбрасывают несколько мешков колочек, чтобы породить спрос на обувь. Хотя, вполне возможно, что эта миссия здесь почти не выполнима».

Выполнимость этого благородного дела покажет время. И здесь многое, если не все, будет зависеть от отечественной бизнес-элиты, от того, насколько образованной она станет, и если в Казахстане появятся свои Мамонтовы и Третьяковы, то не все потеряно для нашего искусства.



Айвар Тазиев. Рождение героя. х.м



Айвар Тазиев. Полдень. х.м

многим его и формирующие. «Инвесторы» – публика, разочаровавшаяся в мировых валютах и стремящаяся хоть как-то сохранить нажитое непосильным трудом, а если повезет, то и приумножить. Коллекционеры – профессионалы, заинтересованные в пополнении собственных собраний. «Подарочники» – название говорит само за себя, плюс разовые покупатели, обустраивающие свой интерьер.

Сегодня сам по себе «казахстанский арт-рынок» – понятие неоднозначное, и даже среди тех, кто по роду своей деятельности соприкасается с этим «призраком», нет единого мнения, а есть ли он на самом деле... «Арт-рынок в Казахстане, не родившись, умер, – утверждает Владимир Филатов, директор галереи «Тенгри Умай». – И проблема тут гораздо шире, она в фальшивых ценностях, фальшивом искусстве, фальшивой экономике. И пресловутый экономический кризис тут



Вячеслав Лью-Ко. возвращение птицелова х.м 2008

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

ИЗ JAGUAR XJ
СДЕЛАЛИ ГИБРИД!

Это произошло пока лишь только в качестве концептуального автомобиля, чей дебют состоялся на фестивале скорости в британском Гудвуде. Данный образец на сегодняшний день лишь демонстрация экологически чистых «возможностей» британского дуэта – группы компаний Jaguar-Land Rover. Автомобиль оснастили 2-литровым бензиновым турбо ДВС с непосредственным впрыском топлива, электромотором в 69 киловатт, а также набором литий-ионных батарей емкостью 12,8 киловатт-часа, что в сумме составило 334 «лошади». Передавать «момент» на колеса будет 8-ступенчатый «автомат». Динамика XJ при этом составляет 6,5 секунды, а максимальная скорость – 250 км/ч (ограничена электроникой). Как заявляет автопроизводитель, исключительно на «чистом» ходу флагманский Jaguar может «пробежать» порядка 40 км. Полный заряд аккумуляторов производится за 4 часа посредством 240-вольтной розетки. С таким оснащением «аппетит» большого «кота» достаточно скромно – 3,2 литра на 100 км пути, при этом выброс CO2 на 1 км = менее 75 г. Пойдет ли в серию XJ, на сегодняшний день пока не ясно.

«МАРУСЯ» УХОДИТ
В NFS

В культовой игре Need For Speed впервые появятся российские суперкары «от Фоменко». По информации «Известий», переговоры между Marussia Motors и Electronic Arts уже идут вовсю, а результаты сделки будут анонсированы на официальной встрече представителей обеих компаний. Виртуальная модель автомобиля появится уже этой осенью в новой серии Need For Speed, рассказал журналисту газеты Николай Фоменко. Николай, который озвучивал один из проектов Electronic Arts, отметил, что представители американской компании сами связались с Marussia Motors и предложили заплатить за то, чтобы Marussia появились в игре. Сумму сделки Фоменко не раскрывает. Он уверен, что появление в NFS его автомобиля подстегнет международные продажи Marussia.

LOTUS Тестирует
ГИБРИДНУЮ EVORA

Британский автопроизводитель уже вовсю «гоняет» по треку гибридную модификацию флагманского купе, название которого Lotus Evora 414E. По многим показателям автомобиль повторяет прототип, ранее показанный в Женеве в 2010 году. На «чистую» модель установили 2 электромотора общей мощностью в 414 л.с. (1000 Nm) и двигатель в три цилиндра – 1,2 литра, 47 л.с. (работает на этаноле, бензине, метаноле). Последний используется сугубо как генератор. Также автомобиль оснащен комплектом батарей в виде сдвоенной трансмиссии. Она («коробка»), к слову говоря, имеет специальный спорт-режим, благодаря которому имитируется работа 7-ступенчатой автоматической коробки передач. Динамика автомобиля при этом составляет приличные для гибрида 4 секунды до «заветных» 100 километров в час, при «максималке» в 209 км/ч. На «зеленом» ходу при этом купе способно проехать 48 км. Ну, а пополнить запас аккумуляторов можно будет с помощью рекуперации энергии при торможении, либо же от обычной бытовой электросети. Касаемо «породистого рыка», на купе установят звукоимитатор, способный воспроизвести V6-ку или двенадцатицилиндровый ДВС. Как скоро модель Evora 414E «доедет» до серийной «жизни», на данный момент не сообщается.

BMW И TOYOTA
ПРОДОЛЖАЮТ
СОТРУДНИЧАТЬ

Два автогиганта подписали меморандум, касающийся совместной стратегии автопроизводителей по нескольким направлениям. Основными позициями двухстороннего договора являются следующие пункты: разработка силовых установок на топливных ячейках и электричестве, постройка «платформ» и сопутствующих ей элементов будущего спорткара (возможно, одной модели с разными «именами»), а также разработка сверхлегких материалов для будущих автомобилей марки. Напомним, в прошлом году (в декабре) компаниями уже был подписан меморандум о сотрудничестве, подразумевающий взаимобмен технологиями. Так, концерн BMW должен будет поставлять 4-цилиндровые «дизели» (1,6 и 2,0 литра) европейскому филиалу Toyota, взамен японский автопроизводитель «поделится» своими знаниями о гибридных технологиях.

Оранжевое «солнце»

Тест-драйв Mitsubishi Outlander

Дмитрий Фадеев (Алматы – Токио)
Фото автора и компании Mitsubishi

Наш тест-драйв начался с прибытия в город Нагоя, где на полигоне компании Mitsubishi нам довелось познакомиться с новым Outlander, сфотографировать его, «потрогать» и, конечно же, провести заветный тест шумоизоляции салона, отделки и настройки подвески, ну и внешнего вида. И так, наш заветный тест!

Оказавшись на водительском месте, заводим мотор при помощи кнопки старт/стоп. Руль сразу захотелось приподнять, благо что регулировка по высоте в Outlander предусмотрена. Продольная регулировка водительского сиденья для рослого человека маловата. Зато само кресло – то, что надо – оптимально жесткое, с хорошим профилем, с ощущением боковой поддержки, комфортное, сразу возникло чувство защищенности.

Порадовала обзорность – большие наружные зеркала предоставляют полную картину по потоку и помогают при парковке задним ходом.

Наш тест проходил на полигоне, где можно было разогнаться от нуля до 130 км/ч (кто хотел, тот больше), вход в поворот около 30 градусов, затем резко тормозить, крутиться и заезжать на круг с множеством препятствий. Все это автомобиль выдержал практически на 100%.

В движении авто поменялось. Шумоизоляция, конечно, улучшилась, но все же когда педаль газа опускается «в пол», ощущение комфорта сразу куда-то исчезает. И не только от мотора идет шум, но и «бьющийся» о боковые зеркала воздух немного «напрягает». Вариатор заставляет завестись мотор на предельных оборотах и все эти «звук» оказываются в салоне, а они очень ревушие и рычащие. Но вместе с тем порадовало сокращение вибрации в салоне.

Заходя на очередной круг, для развлечения выбрал ручной режим с фиксированными передачами и радовал себя переключениями, орудия выжатыми лепестками за рулевым колесом. Впрочем, это чтобы просто попробовать, как только



«надоело», селектор сразу переместился обратно на Drive.

Подвеска достаточно мягкая, не способная вытрясти душу, все неровности дороги проглатывала легко. На внутреннем круге с хаотически меняющимися трещинами, «лежачими полицейскими», заплатками, рельсами, продавленной колеи и прочими имитациями дороги машина «вела» себя хорошо. Коробка работает плавно, чуть заметно переключая передачу за передачей. Можно с легкостью разогнаться, предположим, до 80 км/ч и даже не сбрасывая газ проходить пологие повороты.

Гамма моторов не поменялась, правда, улучшилась экономичность. Автомобили будут поставлять с бензиновыми четырехцилиндровыми двигателями MIVEC объемом 2,0 и 2,4 литра, мощностью 146 и 167 л.с. соответственно. Благодаря уменьшению массы на 75-95 кг за счет более ши-

рокого применения высокопрочной стали динамика улучшилась. Модификация 2,4-литровым мотором до 100 км/ч разгоняется за 10,5 секунд против 10,8 в предыдущем поколении.

В системах полного привода изменений особо не чувствуется. До этого режим работы полноприводной системы переключался круглой ручкой, теперь она заменена на одну кнопку. Правда, раньше владелец сам мог выбрать нужный режим: 2WD (передний привод), 4WD (полный привод) и LOCK (принудительная блокировка муфты). Теперь же появился 4WD ECO, он изредка подключает заднюю ось, но для экономии делает это только при пробуксовке. 4WD Auto задействует заднюю ось, не дожидаясь пробуксовки, данная функция будет очень полезной при старте в гору. И, безусловно, 4WD LOCK – режим с максимальной степенью блокировки многосцепления.

В завершение хотелось бы сказать, что новый Outlander лучше старого как минимум по комфорту, а внешне так вообще он в выигрыше. Это семейный кроссовер, на котором можно без лишних трудностей как «колесить» по ровным городским дорогам, так и съехать на песчаную местность и немного попробовать бездорожье.

Начало продаж в России и Казахстане намечено на конец лета – осень. По стоимости, к сожалению, пока ничего не ясно, но по заявлению президента Mitsubishi Осаму Масуко «мы хотим сохранить прежние цены на автомобиль». Будем надеяться, что цена на предыдущее поколение Outlander останется прежней.

Издательский дом «Капитал» благодарит ТОО «РОЛЬФ Импорт Казахстан» за предоставленный на тест-драйв автомобиль Mitsubishi Outlander



YELLOW PAGES OF KAZAKHSTAN
ИНДУСТРИАЛЬНО-КОММЕРЧЕСКИЙ СПРАВОЧНИК ПО ВСЕМУ КАЗАХСТАНУ

телефоны... веб-сайты... e-mail...
компаний... адреса... организации...

виды деятельности...
e-mail... факсы... организации... веб-сайты...

Весь Бизнес Казахстана в одном издании!

тел.: (727) 2643915
(727) 2644118
факс: (727) 2716894

www.yellow-pages.kz
info@yellow-pages.kz - отдел информации
marketing@yellow-pages.kz - отдел рекламы и маркетинга