



Пенсионные накопления к 2035 году вырастут в 5 раз



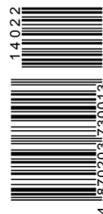
Кому отдадут предпочтение крупные ритейл-сети?



Александр Идрисов, Strategy Partners Group

КАПИТАЛ

№22
(449)



// ЧЕТВЕРГ, 19 ИЮНЯ, 2014

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Беларусь закроет границы для казахстанских продуктов

страница 4

Отечественное ПО набирает популярность у бизнеса

страница 7

Astana готовится к «Тур де Франс-2014»

страница 12

Мы в сети
kapital.kz



Инвестиции: старый подход в новых обстоятельствах



Данияр Сабитов

27-е заседание Совета иностранных инвесторов позади. Видимо, не случайно оно было проведено в курортной зоне Боровое, поскольку итоговые решения создали для инвесторов действительно комфортные условия. Так, заключающие новые кон-

тракты инвесторы на десять лет освобождаются от уплаты КПН и земельного налога, а от уплаты налога на имущество – на 8 лет. Кроме этого, предполагается компенсация до 30% капитальных затрат инвестора со стороны государства после ввода объекта в эксплуатацию. Также был объявлен список из десяти стран, для которых Казахстан отменил визовый

режим. Как выяснилось позднее, это правило будет действовать всего год и распространяться будет не на всех граждан, а именно на тех, кто занимается инвестиционной деятельностью. Эти и другие решения получили неоднозначную оценку экспертов.

Продолжение на стр. 31

Цифра номера

53,9%

достиг уровень долларизации депозитов на конец апреля

Подробнее [Стр. 5]

Спикер номера

Алмасадам Саткалиев, председатель правления АО «Самрук-Энерго»

Подробнее [Стр. 4]

Цитата номера

«Если жилищное строительство будет идти такими темпами, то нам понадобится как минимум 50 лет для обеспечения населения республики жильем», – Куаньш Айтханов, сенатор

Подробнее [Стр. 8]

Спорт

На чемпионате мира по футболу в Бразилии стартовал второй тур

Подробнее [Стр. 14]

DEPOSITUM

МУЛЬТИВАЛЮТНЫЙ ВКЛАД

EUR / USD / KZT

МГНОВЕННАЯ КОНВЕРТАЦИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ ИЗ ОДНОЙ ВАЛЮТЫ В ДРУГУЮ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА

до 10,5%

годовая эффективная ставка вознаграждения в KZT



7888.KZ

Лицензия №1.1.6 от 26.09.2013 г. выдана КФН НБ РК



WWW.FLYUIA.COM

Алматы/Астана

Нью-Йорк от 166 000 тенге
Стокгольм от 95 000 тенге
Дюссельдорф от 108 000 тенге

«Трансавиа» Астана +7 717 250 82 74, Алматы +7 727 315 04 14
8 (800) 333 30 50
Бесплатный со стационарных телефонов

Багаж хороших впечатлений



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АГЕНТСТВО ПО СВЯЗИ
И ИНФОРМАЦИИ
ДОЛЖНО
ЭФФЕКТИВНО
РЕШАТЬ ЗАДАЧИ

Председатель Агентства по связи и информации Аскар Жумагалиев доложил главе государства Нурсултану Назарбаеву о текущей работе агентства. Об этом сообщает пресс-служба Акорды. Кроме того, Аскар Жумагалиев рассказал о планах по развитию отечественного информационного пространства с учетом реализации задач государственной программы «Информационный Казахстан-2020». Нурсултан Назарбаев отметил, что с определением полномочий и структуры агентства оно начало полноценную деятельность и должно эффективно решать поставленные перед ним важные задачи. Председатель агентства рассказал о ситуации в отрасли связи и информации, работе государственных СМИ, мерах по стимулированию медиарынка и повышению качества контента. Кроме того, он сообщил о развитии отечественного сегмента сети интернет и внедрении цифрового эфирного телевидения. По итогам встречи глава государства дал ряд конкретных поручений. Агентство по связи и информации было создано в марте текущего года указом главы государства Нурсултана Назарбаева. Агентству передаются следующие функции и полномочия: 1) в области связи, информатизации, контроля за автоматизацией государственных услуг и координации деятельности центров обслуживания населения от Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан; 2) в области информации, архивного дела и документации от Министерства культуры и информации Республики Казахстан. (kapital.kz)

ТАМОЖНЯ И
ВЕТКОНТРОЛЬ

Вчера мажилис на пленарном заседании под председательством Кабибуллы Джакупова одобрил во втором чтении поправки по вопросам передачи таможенным органам функций ветеринарно-санитарного контроля и контроля по карантину растений в автомобильных пунктах пропуска через таможенную границу Таможенного союза. Как отметила в содокладе член Комитета мажилиса по финансам и бюджету Зухра Саяпова, принятие данного законопроекта позволит создать правовую базу для осуществления таможенными органами Казахстана ветеринарного контроля и контроля по карантину растений в автомобильных пунктах пропуска через таможенную границу Таможенного союза, устранить административные барьеры, сократить количество контролируемых органов в автомобильных пунктах пропуска через таможенную границу Таможенного союза. Депутатами внесены поправки по определению компетенции по разработке и утверждению типовых требований по обустройству и техническому оснащению транспортно-логистических центров, а также по освобождению таможенных органов от несвойственных функций. (Kazakhstan Today)

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

АБЗАЛ МУХИМОВ

назначен акимом Аральского района Кызылординской области

АЗАМАТ
КАМШИМБАЕВ

назначен начальником департамента по защите прав потребителей Костанайской области

АХМЕДБЕК
АХМЕТЖАНОВ

назначен акимом Костаная

ДЕНИС
ШАКЕНОВ

назначен начальником департамента финансовой полиции по Павлодарской области

ИВАН ТУРКОВ

назначен акимом Жамбылского района СКО

МАРХАБАТ
ЖАЙЫМБЕТОВ

назначен государственным инспектором отдела государственного контроля и организационно-территориальной работы Администрации президента РК

VI Group отметил
девятнадцатилетие

Андрей Тен

Холдинг VI Group отметил свое девятнадцатилетие. Ежегодный турнир VI Team, зажигательные выступления команд «А-Студио» и Quest Pistols, эффектный фейерверк – это лишь небольшая часть перечня того, что ожидало две тысячи ключевых сотрудников компании, съехавшихся со всех регионов Казахстана на побережье Вячеславского водохранилища.

Стоит отметить, что к своему девятнадцатилетию компания подошла в позиции лидера строительной отрасли страны. Только за прошлый год построено около 240 тысяч квадратных метров, а оборот составил \$1,2 млрд. Основными драйверами роста стали дорожное, инфраструктурное и промышленное строительство, а также возведение жилья, нацеленного на потребителей бизнес- и премиум-классов. На сегодня общее количество квартир, построенных VI Group, превысило 14 тысяч, а домов в коттеджных массивах – более тысячи. Крупными событиями Холдинга стала сдача в эксплуатацию третьего участка Западной Европа – Западный Китай, а также стыковка железнодорожных линий Аркалык-Шубарколь и Шалкар-Бейнеу. VI Group – единственная компания, строящая за строительный сезон прошлого года более 20 больших и малых мостов. Поэтому неудивительно, что и празднование дня



рождения по своим масштабам соответствовало реализованным проектам компании.

Первый день торжества выдался спортивным. 28 команд по семь человек первыми обогнали на Вячеславке, в 60 километрах от Астаны, чтобы помериться силой, ловкостью, сообразительностью. Как отметил в своей приветственной речи председатель правления Амангельды Омаров, это те, на кого компания делает ставку, ключевые сотрудники Холдинга, лучшие из лучших. Здесь были представлены все дивизионы компании,

практически все города республики, где обозначено присутствие VI Group. В этом году впервые в турнире участвовала команда топ-менеджмента Холдинга. Наравне со всеми в соревнованиях принимали участие глава Холдинга Айдын Рахимбаев, член совета директоров Бауржан Исабаев, председатель правления Амангельды Омаров.

Соревнования состояли из 4 этапов, разделенных на два дня, во время которых командам пришлось в сорокоградусную жару (!) бегать, прыгать, разгадывать головоломки, плавать на плотах.

Организатором ежегодных командообразующих соревнований, в очередной раз, выступила компания из Великобритании RedRockInternational (Южный Уэльс), которая уже третий год подряд проводит турнир VI Team для VI Group.

«Нам приятно быть сопричастными к победам сотрудников VI Group, – говорит директор компании Nick Ashley. – Мы не первый год организуем тимбилдинг для Холдинга. Если пару лет назад в турнире участвовало семь команд, то в этом году – целых 28! Это значит, что главная цель командообразующих турниров достигнута – создание единого духа коллектива».

Утро второго дня началось с интеллектуальных заданий для участников турнира, приезда двух тысяч сотрудников, построения огромной надписи «VI-19» и финишного этапа VI-Team – преодоление всевозможных препятствий. Как оказалось, ни заборы, ни шпинная стена, ни сеточные препятствия и стога сена не смогли остановить сотрудников VI Group от достижения их цели. В упорной борьбе первое место буквально вырвала команда «Астана Жилсервис», представляющая лучшую сервисную компанию столицы и обслуживающая около 60 жилых комплексов, возведенных VI Group. Второе место досталось команде «Шахар-НС», а третье – «МЖК-Премиум».

Поздравление победителей турнира сменило церемонией вручения ценных подарков заслуженным работникам VI Group. Звание «Почетный сотрудник» получили 35 человек, чей стаж в компании более 10 лет.

«Наши главные инвестиции – это люди, сотрудники компании, – сказал, поздравляя многотысячный коллектив, глава VI Group Айдын Рахимбаев. – Наш Холдинг растет и крепчает с каждым годом. И вместе с ним растут профессионализм и компетенции каждого из наших сотрудников. Сегодня мы еще раз убедились, что с нашей командой нам по силам многое!»

Пенсионная система в
январе-мае заработала
больше, чем в 2013 году

Анна Видянова

Инвестиционная деятельность Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) пока является результативной. Чистый инвестиционный доход пенсионной системы, включая заработок ЕНПФ, по итогам пяти месяцев 2014 года оказался практически в 2 раза выше, чем за весь 2013 год. Несмотря на убыток марта, в апреле госфонд вышел в плюс и отразил инвестиционный доход в 30,6 млрд тенге.

Вскоре ЕНПФ будет полностью укомплектован. Остался лишь один фонд, который согласно графику должен передать в ЕНПФ всю архивную информацию по своим вкладчикам – НПФ Народного банка Казахстана. Процесс передачи архивной исторической информации по вкладчикам в этот фонд должен завершиться 26 июня 2014 года. Из 9 частных пенсионных фондов о намерении остаться на пенсионном рынке и участвовать в тендере по выбору компаний по управлению пенсионными активами ранее открыто заявляли три фонда. В конце февраля о своем намерении остаться на рынке открыто заявили: НПФ «Капитал», в середине мая – НПФ «Республика», в конце мая – «НПФ Народного банка Казахстана». В недавно опубликованной аудированной отчетности за 2013 год НПФ «Нефтегаз-Дем» также поделился своими планами о намерении продолжать свою деятельность. «У фонда имеются достаточные ликвидные активы для покрытия всех его обязательств и ресурсов, которые позволяют ему продолжать свою деятельность», – сообщается в отчетности.

Какими будут правила игры на пенсионном рынке для частных управляющих – пока неизвестно. Несмотря на то, что в августе 2013 года были утверждены «Правила выбора управляющих инвестиционным портфелем, включая требования к ним, при поручении им совершать действия, необходимые для управления пенсионными активами ЕНПФ», ни регулятор, ни частные НПФ пока не заявляли, что это окончательный вариант документа.

Пенсионные накопления к 2035 году могут вырасти в 5 раз
Объемы пенсионных накоплений постепенно набирают обороты. С начала года пенсионные накопления увеличились на более чем 366 млрд тенге (+9,8%). Если в начале 2014 года накопления не превышали 3,7 трлн тенге, то в начале июня они перешагнули отметку 4 трлн тенге (это чуть более \$21,8 млрд.). В ЕНПФ отметили,

что пенсионные накопления в будущем могут превысить размер золотовалютных резервов (ЗВР) и активы Национального фонда РК вместе взятых. К слову, это свыше \$103,3 млрд. По данным Нацбанка РК, на конец мая 2014 года активы Нацфонда РК превысили \$75,8 млрд, активы Нацбанка РК в свободно-конвертируемой валюте – \$21,3 млрд, золото – \$6,2 млрд. «В ЕНПФ есть актуарный центр, который при проведении расчетов пришел к такому выводу. При этом учитывалось очень много допущений при различных вариантах развития событий на рынке. Основные допущения – это доходность, инфляция, активность населения, девальвация. Пока точно сказать, к какому сроку накопления казахстанцев могут достигнуть размера активов Нацфонда и ЗВР, не берусь. Между тем темпы прироста пенсионных активов периодами намного быстрее, чем темпы роста ЗВР и активов Нацфонда РК», – подчеркнула председатель правления ЕНПФ Долорес Медеушеева.

Так, как отметили в ЕНПФ, последние несколько лет среднегодовой темп прироста пенсионных активов составляет около 20%.

Заместитель председателя правления ЕНПФ Руслан Ерденаев подчеркнул, что объем пенсионных накоплений может сравниться с активами Нацфонда РК и ЗВР при полном «созревании» накопительной пенсионной системы. При этом собеседник обозначил примерные сроки, когда такое может произойти. «Это не только наши предположения (что порог в \$103,3 млрд будет достигнут при полном «созревании» накопительной пенсионной системы – «Капитал.kz»), это данные различных международных экспертов. Полное «созревание» пенсионной системы наступит в тот момент, когда основную массу вкладчиков будут составлять казахстанцы, которые участвовали только в накопительной пенсионной системе. Учитывая, что накопительная пенсионная система была введена лишь в 1998 году, прошло всего 16 лет, и пока значительное количество населения большой трудовой стаж имеет до 1998 года. Когда мы будем иметь большее количество населения, имеющего трудовой стаж после 1998 года, тогда можно будет сказать, что система «созревает». И тогда, возможно в 2035-2040 годы, мы будем говорить о сопоставимости размера пенсионных накоплений с активами Нацфонда РК и ЗВР», – считает Руслан Ерденаев.

Долорес Медеушеева акцентировала свое внимание на том, что население должно быть в полной мере вовлечено в пенсионную систему. «В настоящее время пенсионная система сама себя обеспечива-

ет, но наступит такой момент, когда будет наблюдаться основной поток пенсионеров с целью получить пенсию. Это может произойти в 2025 году. Именно поэтому совершенно критично, чтобы было активное участие населения в пенсионной системе. Не только в обсуждении недостатков пенсионной системы, а в самой пенсионной системе», – считает г-жа Медеушеева.

В январе-мае вкладчики заработали свыше 163 млрд тенге
Убыток, который ЕНПФ получил в марте, практически не отразился на совокупном инвестиционном доходе госфонда в 2014 году. Так, в марте начисленный инвестиционный убыток по активам ЕНПФ составил 3,6 млрд тенге. По информации ЕНПФ, инвестиционный доход по ценным бумагам составил 4,8 млрд тенге, по вкладам в банках – более 1 млрд тенге, по операциям обратного РЕПО – 272,9 млн тенге. В марте госфонд получил убыток от инвестиций из-за вложений в золото, он составил более 6,6 млрд тенге. В обзоре по инвестиционной деятельности ЕНПФ отмечается, что в начале марта цена на золото не пре-

вышла \$1 344,25 за тройскую унцию. При этом на конец марта цена на данный актив снизилась до \$1 294,00. В марте инвестиционный убыток от валютной переоценки составил 3,1 млрд тенге.

Глава ЕНПФ сделала акцент на том, что уровень инвестиционного дохода за месяц, год или три года «совершенно не является показательным». «Сейчас ситуация с инвестиционным доходом сложилась достаточно благоприятная. И это учитывая тот факт, что Нацбанк РК пока не осуществил активной деятельности по управлению активами ЕНПФ. Это объясняется тем, что в настоящее время пишется нормативная база для инвестирования, происходит подготовка методологических моментов – при этом доходность ЕНПФ повышена», – подчеркнула Долорес Медеушеева.

Апрель оказался доходным для вкладчиков. В обзоре по инвестиционной деятельности ЕНПФ отмечается, что в апреле инвестиционный доход по пенсионным активам фонда составил 30,6 млрд тенге. Преимущественно ЕНПФ заработал за счет инвестиций в ценные бумаги – 29,1 млрд тенге, а также за счет дохода, полученного по вкладам банков второго уровня, – 1,5 млрд тенге. В апреле инвестиционный доход фонда от валютной переоценки достиг 138,7 млн тенге, от операций обратного РЕПО – 33,8 млн тенге. На начало мая 2014 года доля инвестиций в золото не превысила 4,3% от инвестиционного портфеля, этот актив в апреле также не принес вкладчикам дохода. Инвестиционный убыток от вложений в золото в апреле составил 196,1 млн тенге. В обзоре по инвестиционной деятельности ЕНПФ отмечается, что этот тренд связан с волатильностью цен на золото, которая наблюдалась в апреле. «В начале апреля цена на золото составляла \$1 295,75 за одну тройскую унцию. На конец месяца цена на данный ресурс достигла уровня \$1 294,25», – указывается в документе.

Пожоже, что постепенно инвестиционная деятельность ЕНПФ становится результативной. За 5 месяцев 2014 года госфонд, включая частные пенсионные фонды, заработал почти в 2 раза больше, чем в 2013 году всей пенсионной системы. С начала года чистый инвестиционный доход вкладчиков достиг отметки 163,2 млрд тенге, тогда как за весь прошлый год чистый инвестиционный доход всей пенсионной системы не превысил 89 млрд тенге.

«В настоящее время постановлением правления Нацбанка РК от 6 мая 2014 года уже утверждена инвестиционная декларация ЕНПФ. Основными объектами инвестирования являются долговые и долевыми финансовыми инструментами, выпущенные государственными и местными исполнительными органами, международными организациями и корпоративным сектором, вклады в банках, производные инструменты и инвестиции в драгоценные металлы. Также стратегией предусматривается размещение средств вкладчиков и на металлические счета», – отметил Руслан Ерденаев.

Easy Phone
Простое решение!

Ваш городской номер в мобильном телефоне!

Стоимость подключения	0 тенге
Стоимость звонков на городские номера Алматы, Астаны и Атырау	0 тенге
Абонентская плата	1 500 тенге

Звоните: +7/727/ 336 00 00. Сайт: www.easypHONE.kz
Услуга действует для городов Алматы, Астана и Атырау

Инвестиции: старый подход в новых обстоятельствах

[Начало на стр. 1]

В частности, иностранным инвесторам было предложено использовать Казахстан как некий плацдарм для выхода на общий рынок ЕАЭС. Действительно, это разумное предложение, которым инвесторы могли бы заинтересоваться, ведь наши налоговые ставки ниже, чем в России, да и по легкости ведения бизнеса в рейтинге Doing business Казахстан находится на более высокой позиции в сравнении с РФ и Беларусью.

Вести бизнес в России, уплачивая казахстанские налоги, – вполне выгодное предложение. Однако практика показывает, что даже с учетом нынешних объективных российских проблем бизнесмены не спешат регистрировать компании в нашей стране. Экономист Петр Своик полагает, что это может быть связано с тем, что инвесторы еще не знают, в каком направлении последуют интеграционные процессы в рамках ЕАЭС. Так, он считает, что в ближайшие годы произойдет унификация налоговых ставок, а потому компании ориентируются не на положение 2014 года, а на перспективу.

Похожего мнения придерживается и российский брокер «Альпари» Анна Корева. Она рассказала нашему изданию, что компании будут открывать бизнес в Казахстане более охотно, когда рынок капитала, услуг и рабочей силы станет единым. В «Альпари» полагают, что постепенно будет проходить объединение энергетических, транспортных, финансово-экономических систем, будут закладываться основания для введения единой валюты.

К приведенным мнениям нужно относиться с определенной долей осторожности, поскольку речь идет о налоговой и валютной политике страны, что является важной составляющей суверенитета. По-

этому унификации в монетарной и налоговой сферах все-таки происходить не будет, так как это не отвечает национальным интересам Казахстана. Возможно, одна из причин того, что иностранные компании не спешат использовать нашу территорию как базу для ведения бизнеса, связана с тем, что пока вести дела в России выгоднее из самой России. Интеграционный процесс находится на начальной стадии, поэтому многие барьеры на уровне субъектов федерации еще не сняты.

масштабных публичных размещений. Смысл прихода частных инвесторов в такие отрасли (здравоохранение, водоснабжение и др.) как раз в том, чтобы заметно повысить их общую эффективность, так как государство не может здесь полностью обеспечить оптимизацию всех бизнес-процессов», – говорит эксперт.

И все же предложение инвесторам купить такое большое число объектов вызывает некоторые вопросы. Например, почему приватизация ведется в таком ав-

дение того, в какие отрасли наиболее остро необходим приток инвестиций, а у иностранных агентов может быть другой взгляд. Казахстану необходимы инвестиции и в технологии, и в развитие несырьевого сектора, но, судя по всему, у наших зарубежных партнеров свое мнение на то, что им принесет наибольшую выгоду. Г-н Своик считает, что структура инвестиций чрезвычайно показательна. Так, по информации эксперта, если округлить, то получится, что из \$180 млрд инвестиций почти 70 млрд привлечено в геологоразведку. А на втором месте – объем инвестиций в нефтяной и металлургический комплекс, следом идут торговля и финансовая деятельность. За все годы в сельское хозяйство было вложено всего \$139 млн инвестиций. «Никуда больше иностранцы фактически не инвестируют. Таким образом, очевидно, что иностранные инвестиции ведут к закреплению за страной сырьевого статуса, нашей импортозависимости, а также зависимости от иностранных кредитов», – говорит Петр Своик. Можно предположить, что и новые льготные условия не изменят ситуацию, а лишь закрепят сложившийся тренд. А ведь правительство могло бы заявить об избирательном подходе в вопросе налоговых послаблений. Например, очертить круг отраслей, к которым они были бы применимы.

Прошедший Совет показывает, что Казахстану по-прежнему очень нужны иностранные инвестиции. Но при этом надо понимать, что мы уже не находимся в ситуации начала строительства нашей независимости, когда не имело большого значения куда и на каких условиях будет входить иностранный капитал. Сейчас наша страна уже может и должна вести прагматичную политику, указывая, какие именно отрасли находятся в приоритете для страны, а не для инвесторов.

Казахстан ввел односторонний безвизовый режим для инвесторов из десяти стран, активно инвестирующих в экономику республики. «Для расширения бизнес-контактов, международных операций предпринимателям необходимо устранение визовых барьеров. Сегодня мы объявляем об одностороннем установлении безвизового режима для граждан десяти государств, показавших наиболее высокую инвестиционную активность в Казахстане», – рассказал Нурсултан Назарбаев. По его данным, в этом списке – США, Нидерланды, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Малайзия, ОАЭ, Республика Корея и Япония

Другим важным моментом является предложение иностранцам взять в концессию учреждения образования, здравоохранения, водоснабжения и предприятия других отраслей, где традиционно представлено только государство, а также активно участвовать в приватизации 700 предприятий. Антон Сороко, аналитик российского инвестиционного холдинга «ФИНАМ», указывает, что сейчас проблемы с привлечением прямых инвестиций наблюдаются не только в Казахстане, но и в других развивающихся странах, в частности, в России. «В нашей стране план по продаже госактивов постоянно корректируется в сторону увеличения его срока и переноса на более позднее время самых

рального порядке (Петр Своик указывает, что процесс должен завершиться в один-два года)? Ведь если спешить некуда, то по каждому объекту нужно проводить анализ инвестиционной привлекательности, искать наиболее интересного инвестора, объяснить, почему он выставляется на торги. С другой стороны, любопытно предложение участвовать именно иностранным игрокам – государство не надеется на отечественных бизнесменов, или же стране необходим приток капитала извне?

И наиболее чувствительный вопрос, который можно задать по итогам работы этого Совета – оправдаются ли надежды государства? Ведь у него есть свое ви-

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

**ГОСОРГАНЫ
ПРОДОЛЖАЮТ
ЗАКУПАТЬ ДОРОГИЕ
АВТОМОБИЛИ**

Региональные власти и отдельные министерства продолжают закупать дорогие автомобили зарубежного производства, несмотря на наличие машин казахстанских автопроизводителей, считает депутат мажилиса парламента Екатерина Никитинская. Об этом передает КазТАГ. «Глава государства Нурсултан Абишевич Назарбаев в своих протокольных поручениях неоднократно давал указания руководителям государственных органов в целях экономии бюджетных средств запретить приобретение дорогостоящих автомобилей зарубежных брендов... На сайте государственных закупок объявлено 7 тендеров на приобретение дорогих авто. Так, в министерстве обороны Казахстана планируется приобрести 2 дорогих автомобиля стоимостью 11,6 млн тенге каждый», – сказала она, обращаясь с запросом к премьер-министру РК Кариму Масимову в ходе пленарного заседания мажилиса парламента в среду. Она напомнила, что чиновникам, желающим ездить на престижных автомобилях зарубежного производства, было предложено приобретать их за собственные деньги. «В аппарате маслихата Южно-Казахстанской области считают необходимым приобрести авто представительского класса за 12,8 млн. тенге. При этом заказчик настаивает на цвете кузова «черный металлик», двигатель объемом 3778 кубических см и мощностью в 290 лошадиных сил. Машина должна разгоняться до 100 км/ч за 7,3 секунды и иметь максимальную скорость 240 км/ч. При этом абсолютно непонятно, зачем руководству маслихата Южно-Казахстанской области нужен служебный автомобиль с такими явно спортивными техническими характеристиками, и на каких дорогах Казахстана они предполагают двигаться со скоростью 240 км/ч?» – недоумевает Екатерина Никитинская.

19 лет

В честь 19-летия Холдинг BI Group предлагает специальные условия на приобретение недвижимости!

Вступайте в BI Club и станьте обладателем одной из карт «Клуба постоянных клиентов»!

Дополнительная информация по телефонам:
в Астане: +7 (7172) 360 360, в Алматы: +7 (727) 33 150 33
или на сайте www.bi-group.kz

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

СУД ФРАНЦИИ
РАССМОТРИТ ЗАПРОС
ОБ ЭКСТРАДИЦИИ
АБЛЯЗОВА

Французский суд назначил рассмотрение запроса России и Украины об экстрадиции экс-главы АО «БТА банк» Мухтара Аблязова на 25 сентября, передает газета «Коммерсантъ». «Запрос властей России и Украины об экстрадиции казахстанского бизнесмена и бывшего министра Мухтара Аблязова будет рассмотрен во Франции 25 сентября», – говорится в публикации. Такие сроки назвали в апелляционном суде города Лион, где рассматривается дело. Как сообщалось, 9 апреля кассационный суд Франции отменил экстрадицию белого казахстанского экс-банкира Мухтара Аблязова. В феврале этого года французский суд принял решение о выдаче Аблязова России. Ранее, 31 июля 2013 года, французское бюро интерпола сообщило о задержании Аблязова на территории Франции. Правоохранительными органами Казахстана продолжается расследование уголовных дел по фактам создания и руководства организованной преступной группой, совершившей хищения средств АО «БТА банк» на сумму более \$5 млрд, и легализации доходов, добытых преступным путем. По данным уголовных делам 6 марта 2009 года Аблязов объявлен в международный розыск с санкцией на арест с целью его задержания и экстрадиции. Наряду с этим по обвинению в совершении ряда преступлений он был объявлен в розыск правоохранительными органами России и Украины. Вместе с тем деятельность Аблязова и его сообщников также является предметом уголовного расследования правоохранительных органов Кипра, Венгрии и Латвии. Уполномоченными органами Ирландии и Финляндии проводится проверка деятельности аффилированных с Аблязовым компаний. Кроме того, в феврале 2012 года в Великобритании решением Высокого суда Лондона экс-банкиру назначено наказание в виде тюремного заключения сроком на 22 мес. за проявленное неуважение к суду, однако он скрылся от английского правосудия. 2 августа 2013 года генпрокуратура Казахстана направила ходатайство во Францию об экстрадиции М. Аблязова. Также ходатайство об экстрадиции направила и Россия. 9 января 2014 года суд удовлетворил запросы об экстрадиции и Украины, и России. При этом французская юстиция посчитала приоритетной экстрадицию Аблязова в РФ.

«КАЗАХМЫС»

ЗАВЕРШИЛ СДЕЛКУ
ПО МЕСТОРОЖДЕНИЮ
КОКСАЙ

KAZAKHMYS PLC (Лондон) завершила сделку по приобретению месторождения Коксай в Алматинской области. Об этом сообщает Казахстанская фондовая биржа (KASE), в официальном списке которой находится акция компании. Коксай станет третьим проектом роста компании, о чем впервые было объявлено 27 февраля 2014 года. Как сообщалось ранее, размер сделки составляет \$260 млн, \$65 млн из них будут выплачены позже. \$30 млн предстоит выплатить 1 января 2015 года. Второй транш в размере \$35 млн планируется осуществить 31 июля 2015 года, после подтверждения запасов месторождения. Медное месторождение Коксай находится в 234 км от Алматы, рядом с развитой инфраструктурой. Запасы месторождения оцениваются в 3,4 млн тонн меди при среднем содержании 0,48%. Кроме того, в руде содержится золото, серебро и молибден. Проект находится на стадии концептуальной проработки. По прогнозам оценкам срок жизни рудника - более 20 лет со средним годовым объемом производства около 80 тыс. тонн меди в катодном эквиваленте, 60 тыс. унций золота, 400 тыс. унций серебра и 1 тыс. тонн молибдена в концентрате.

LEXUS ВСЕГО ЗА
5 444 ТЕНГЕ В МЕСЯЦ

31 мая аким Костаная Гауез Нурмухамбетов приехал на открытие скакового сезона на автомобиле марки Lexus с номером 545 AF 10. Через полторы недели, 9 июня, глава города прибыл на этом же внедорожнике в акимат. Об этом сообщает «Наша газета». Это уже третий автомобиль, на котором за последние 2 года костанайцы видели своего градоначальника. Напомним, что до 2013 года в распоряжении акима была Toyota Land Cruiser. В 2013 году акимат приобрел SsangYong Chairman за 11 млн тенге. Но, видимо, что-то в автомобиле отечественной сборки акима Костаная все-таки не устроило. Редакция издания направила запрос в акимат с просьбой прокомментировать ситуацию. Как пояснил руководитель аппарата акима Костаная Рустем Каркенов, Lexus находится в аренде. «На основании решения об утверждении итогов государственных закупок способом запроса ценовых предложений был заключен договор аренды служебного автомобиля марки Lexus. Ежемесячная арендная плата по договору составляет 5 444 тенге. Автомобиль находится в служебном пользовании аппарата акима города. Аким города пользуется служебным автомобилем марки SsangYong Chairman», – сообщил Каркенов. Для сравнения: суточная аренда внедорожника такого же класса в автосалоне, как выяснила редакция газеты, обойдется в 15 000 тенге. За 10 дней придется заплатить 145 000 тенге, так как будет действовать скидка на 500 тенге в сутки. То есть за 20 рабочих дней – 290 000 тенге, это в 53 раза дороже, чем платил частнику акимат. Причину, по которой частник решил отдать престижный автомобиль в аренду за смешную цену, «НГ» попыталась выяснить в ТОО «Аяз». «Акимат Костаная объявил тендер на аренду автомобиля, – пояснила начальник юридического отдела ТОО «Аяз» Юлия Гольская. – «В нашей фирме на тот момент была машина марки Lexus, она простояла, руководство фирмы ею не пользовалось. Цена аренды, которую предложил акимат, нас устроила. Мы приняли участие в тендере и выиграли его». Однако 11 июня, как сообщила Гольская, акимат Костаная прислал уведомление о расторжении договора аренды. Причины отказа от столь выгодного сотрудничества пока неизвестны.

■ Интеграция в
электроэнергетической отрасли
– в интересах участников ЕАЭС

Алмасадам Саткалиев, председатель правления АО «Самрук-Энерго»

Олег Ни

Плодотворная идея добровольной, равноправной евразийской интеграции, общего экономического развития постсоветских государств, впервые озвученная президентом РК Нурсултаном Назарбаевым в 1994 году, сегодня реализуется на практике.

С подписанием договора о создании Евразийского экономического союза опыт исторического сотрудничества в электроэнергетической отрасли Казахстана, России и Беларуси переходит на качественно новый уровень. Совместная работа национальных энергосистем предоставляет выгоды не только энергетикам – повышается надежность энергоснабжения, эффективность использования природных и финансовых ресурсов. В условиях интеграции общепромышленные проблемные вопросы энергетиков могут быть решены с меньшими затратами. Поэтому у государств-участников ЕЭП, несмотря на различные модели и подходы, имеется практический интерес для формирования общего электроэнергетического рынка (ОЭР). В их числе – взаимодополняемость видов генерации в часы пиковых нагрузок и желание стран экспортировать и/или импортировать электроэнергию. Именно эти принципы позволили в 2000 году восстановить па-

раллельную работу энергосистем Казахстана и России.

Планируется, что международный договор между странами-членами по формированию ОЭР, содержащий единые правила доступа к сетям, будет подписан в 2019 году. До этого момента участники ЕАЭС договорились обеспечить беспрепятственный доступ к сетям. Возможность осуществлять межгосударственную передачу электроэнергии от экибастузских энергоисточников в Республику Беларусь – одно из перспективных направлений сотрудничества.

Энергетикам и госорганам трех стран предстоит выполнить большой объем совместной работы по гармонизации законодательства и снятию барьеров, поскольку каждое государство шло по своему пути развития. Если в Беларуси действует государственная вертикальная интегрированная компания, то в России рынки электроэнергии и мощности с узловым ценообразованием представляют особые требования для экспортеров из Казахстана. В результате сегодня задействована лишь половина от установленной мощности и используется менее трети от пропускной способности ЛЭП, связывающих энергосистемы трех стран.

Вместе с тем совместная работа в рамках ЕАЭС позволяет наиболее эффективно использовать научно-технический по-



тенциал каждого участника в сфере электроэнергетики, осуществлять взаимное инвестирование в развитие технологической инфраструктуры с учетом глобальных вызовов и снижения воздействия на окружающую среду.

В энергетической сфере АО «Самрук-Энерго» на паритетной основе укрепляет сотрудничество с российскими компаниями. Благодаря партнерству с РУСАЛ на ТОО «Богагьяр Комир» реализуются крупномасштабные проекты по модернизации и реконструкции, нацеленные на увеличение добычи угля. Совместно с ОАО «Интер РАО ЕЭС» планируется строительство нового энергоблока на ТОО «Экибастузская ГРЭС-2». Самая мощная станция страны – «Экибастузская ГРЭС-1», находясь на энерготыке Урала и Сибири, остается стабильным экспортером и поставщиком электроэнергии на российский рынок.

Работа в условиях ЕЭП для АО «Самрук-Энерго», обеспечивающего интересы государства в сфере производства электроэнергии и добычи энергетического угля, за счет расширения рынков сбыта, увеличения объемов экспорта и уровня доходов позволит повысить эффективность своей деятельности, рационально использовать энергоресурсную базу для достижения целей, обозначенных в послании «Казахстан 2050».

■ Импорт не пройдет

Беларусь планирует еще одну меру, ограничивающую ввоз
зарубежных товаров

Ольга Примак

Беларуси готовится проект государственного решения, согласно которому с 1 июля планируется установить исключительное право государства на ввоз товаров, аналоги которых производятся в стране.

Разработчики документа намерены предоставить сроком на полгода статус специмпортера 12 промышленным предприятиям, в том числе открытым акционерным обществам «Минский автомобильный завод» (МАЗ), «Минский тракторный завод» (МТЗ), «Белшина», «Горизонт», «Атлант», «Гомсельмаш», и некоторым другим.

Так, МАЗу будет предоставлено исключительное право ввоза в Беларусь всех автомобилей, в том числе легковых, как из стран дальнего зарубежья, так и из России и Казахстана. Аналогично МТЗ будет выступать специмпортером сельхозтехники и оборудования, «Гомсельмаш» – комбайнов, «Горизонт» – бытовой техники, радио-, теле- и видеоаппаратуры, «Атлант» – холодильников и стиральных машин. Исключительное право государства правительство также собирается установить на импорт подшипников, станков, шин и других видов товаров.

В Минпроме РБ не скрывают, что документ нацелен на поддержку белорусских производителей промышленных товаров, а также на сокращение потребительского импорта. «Это повод для торговых сетей вернуться лицом к товарам белорусских производителей, которые по качеству никоим образом не уступают сегодня импортным аналогам», – так прокомментировали в ведомстве озвученные СМИ опасения, что новые меры принесут ущерб крупным ритейлерам бытовой техники и электроники.

Промышленность дает сигнал SOS
Запретить потребительский импорт – голубая мечта белорусского правительства, которому надо отвечать за провалы в промышленном производстве и внешней торговле.

За четыре месяца белорусской промышленности не удалось достичь уровня прошлого года. Падение производства в январе – апреле 2014 года по сравнению с аналогичным прошлым периодом составило 2,4%, причем в 2013 году тоже наблюдался спад. Складские запасы, наоборот, растут: на 1 апреля они достигли 83,5% от среднемесячного объема производства.

Особенно много нерезализованной продукции легпрома. По текстильной и швейной продукции на 1 мая 2014 года складские запасы составляли 214% к среднемесячному объему производства, обуви и изделий из кожи на складах скопилось в 3,6 раза больше, чем страна производит за месяц. Оно и неудивительно: белорусский ширпотреб мало того что зачастую немодный, так еще и очень дорогой. Три доллара – начальная розничная цена для обычных трусов белорусского производства, а верхний ценовой предел лучше и не знать.

Сальдо внешней торговли товарами у Беларуси глубоко отрицательное: минус \$391,4 млн за четыре месяца. «Результаты прошлого года и четырех месяцев текущего свидетельствуют о том, что традиционная модель развития промышленного комплекса исчерпала себя», – поделил неутешительный итог на заседании Совмина в мае премьер-министр РБ Михаил Мяснилович и пропалсал стране «решительные меры по оздоровлению и глубокой реструктуризации промышленного комплекса».

Но как спасти великана, никто не знает. Как признался премьер, вариантов исправления ситуации в промышленности нет ни у Минэкономки, ни у Минпрома. Единственное, на что хватает фантазии у власти – это всеми силами ограждать отечественную промышленность от зарубежной конкуренции. За последние месяцы правительство предприняло целую серию защитных мер.

Однако потом все свелось к товаротранспортным накладным: качество вещей они не подтверждают, зато добыть их почти так же сложно, как сертификаты. Что и требуется для сокращения импорта.

Тех ИП, кого президентский указ не убьет, должны добить ассортиментные перечни Минторга, согласно которым продавцов обяжут выставлять на прилавках отечественные аналоги импортных товаров.

Но, похоже, борьба с импортом идет даже там, где она не объявлена. В последний месяц Госстандарт РБ активно проводит проверки сертифицированной продукции в торговой сети страны.

Так, в одном минском торговом доме инспекторы изъяли партию ясельных полуботинок, выпущенных в Китае под контролем российской торговой марки «Котофей». Обувь имела российский сертификат соответствия требованиям техре-



От носков до холодильника

Несмотря на активное сопротивление рыночных торговцев, им все-таки запретили торговлю без сопроводительных документов, подтверждающих приобретение всех реализуемых товаров. Соответствующий указ Александра Лукашенко вступил в силу с 1 июля. С этого дня без документов предприниматели смогут продать только остатки ранее ввезенных и официально задекларированных товаров – переходный период для данной категории ассортимента продлится до середины 2015 года. Весь новый товар должен иметь соответствующие бумаги, которых белорусским ИП, закупаясь на московских оптовых рынках, никто не дает.

Ранее эта инициатива власти преподносилась как забота о потребителе и прикрылась требованиями техрегламента Таможенного союза «О безопасности продукции легкой промышленности», в соответствии с которым каждая пара носков на прилавке должна быть проверена и сертифицирована.

гламента ТС «О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков», но, как заявил Госстандарт, на деле ему не соответствовала.

«Этот документ не допускает использования в обуви для детей ясельного возраста и малолетской обуви подкладки из текстильных материалов, содержащих более 20% химических волокон. По результатам испытаний названных полуботинок этот показатель составил 100%, что превысило допустимую норму в пять раз», – объяснили проблему чиновники.

Последствия для торговцев наступили самые строгие: полуботинок запрещены к продаже, белорусскому поставщику грозит штраф, а на торговый дом заведено административное дело.

В другом торговом центре контролеры обнаружили сертифицированные, но некачественные холодильники «Индезит» российской сборки.

«Так, устройство крепления сетевого шнура не было зафиксировано надлежа-

щим образом, – перечислил изъяны Госстандарт. – При испытаниях его повреждение произошло уже после трехкратного приложения тянущего усилия вместо 25-кратного, предусмотренного стандартом. Монтаж и крепление сетевого шнура не обеспечивали надежность заземления холодильника, то есть не была исключена возможность поражения электрическим током при использовании прибора».

Кроме того, специалистам не понравились острые кромки на заправочных трубках мотор-компрессоров. В результате холодильники изъяли, торговый центр обязали организовать возврат потребителям уже проданной продукции, материалы об административном правонарушении передали в суд.

Украинским кондитерам несладко

Наконец Беларусь начала пожинать плоды введенного в мае-июне лицензирования импорта ряда потребительских товаров. Это, напомним, пиво, кондитерские и макаронные изделия, цемент, стекло и стеклотара – с реализацией их отечественных аналогов белорусская экономика терпит фиаско. Так как положение о розовых лицензиях касается только поставок из-за пределов территории ТС, главной жертвой этого внешнеторгового щита стала Украина – второй после России поставщик в Беларусь пива и кондитерских изделий.

Так, остатки украинского пива стремительно исчезают с белорусских прилавков. Как заявили украинские пивовары, им не удалось согласовать с Белгослицензором минимальные предельные цены на свою продукцию, и, соответственно, импортеры не получили лицензию. О том, какой нижней ценовой лимит установила белорусская сторона, не сообщается, но можно предположить, что высокий, раз украинцы посчитали его неприемлемым. Понятно, если бутылка «Оболон» в магазине будет стоить \$2-3, это будет равносильно ее отсутствию.

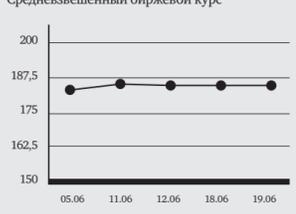
О приостановке поставок кондитерских изделий в Беларусь на днях объявила ассоциация «Укркондитпром». По словам руководителя ассоциации Александра Балдынюка, белорусские чиновники в качестве условия получения импортных лицензий требуют от производителей значительного завышения цен на сладости – в диапазоне от 30% до 50% от цен производителя, – что «практически полностью исключает их реализацию белорусским потребителям».

По подсчетам ассоциации, «указанные недружественные и дискриминационные действия со стороны Беларуси нанесут украинскому государству значительный ущерб, который, с учетом падения начислений налога на прибыль, сокращения валютной выручки, сокращения рабочих мест в кондитерской отрасли и в смежных сахарной, мучной, крахмалопаточной, упаковочной, масложировой, молочной и других отраслях, снижения отчислений в фонды оплаты труда и т. д., до конца 2014 года составит 130 млн гривен».

Собственно этого – не ущерба Украине, конечно, а исчезновения украинских конфет и пива с белорусских прилавков – Минск и добивается. А также, по возможности, импортной одежды, бытовой техники и даже автомобилей. Это позволит неконкурентной белорусской промышленности протянуть еще какое-то время за счет внутреннего потребителя, а правительству – поколдовать с финансовыми показателями.

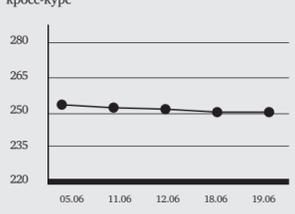
USD/KZT

Средневзвешенный биржевой курс



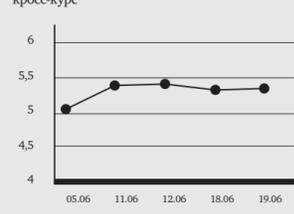
EUR/KZT

кросс-курс



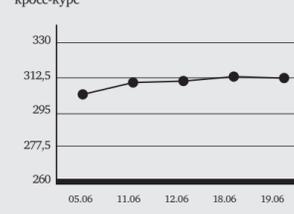
RUR/KZT

кросс-курс



GBP/KZT

кросс-курс



Уровень долларизации депозитов достиг отметки 53,9%

Долларизация депозитов особенно заметно стала проявляться после недавней февральской девальвации тенге. Розничные вкладчики более динамично стали конвертировать свои тенговые депозиты в валюту. В некоторых банках доля долларовых вкладов увеличилась на 11% и перешагнула порог в 66%. Между тем банкам не выгодно тенденция наращивания долларовой фондирования. Реакция регулятора не заставила себя ждать. Нацбанк РК предложил банкам привлекать тенговую ликвидность через валютные свопы. Как считают аналитики, новый инструмент с обозначенными условиями не решит проблем долгосрочного кредитования и долларизации

Анна Видянова

По данным Нацбанка РК, за год доля валютных вкладов населения увеличилась на 14,7%. Если на конец апреля 2013 года доля валютных вкладов в структуре депозитного портфеля была на уровне 39,2%, то на ту же дату 2014 года их доля достигла отметки – 53,9%. По сравнению с началом 2014 года банки нарастили долю долларовых депозитов на 8,5%. Так, на 1 января текущего года доля валютных вкладов была на уровне 45,4%. Наиболее явно эффект девальвации, по информации, размещенной на сайте Нацбанка РК, отразился на депозитной базе «Цеснабанка», «Евразийского банка» и ДБ «Сбербанка». По данным Нацбанка РК, эти игроки банковского рынка после девальвации нарастили долю валютных розничных вкладов как минимум на 11%. Если на начало февраля доля валютных вкладов в депозитном портфеле физических лиц «Цеснабанка» была на уровне 51,5%, на начало апреля она достигла отметки 66,8%. В «Евразийском банке» доля долларовых розничных вкладов увеличилась по сравнению с началом февраля на 13,4% – до 55,9%, в ДБ «Сбербанка» на 11,8% – до 59,9%.

Розничные вкладчики других банков менее активно конвертировали свои тенговые депозиты в валюту. По данным регулятора, после девальвации доля долларовых вкладов в розничном депозитном портфеле «Казкоммерцбанка» выросла на 10,9% и на начало апреля достигла 63,3%, в «БТА Банке» на 9,5% – до 48,3%, в «Народном банке» на 9,3% – до 60,6%, в «Банке ЦентрКредит» на 7% – до 52,3%. На другие банки резкая корректировка курса тенге практически не повлияла. Если на начало февраля 2014 года доля розничных долларовых вкладов в структуре депозитной базы Kaspi bank составляла 40,1%, то на начало апреля она достигла уровня 46%, в «Альянс банке» доля валютных вкладов выросла с 34,3% до 37%, в «АТФБанке» – с 63,7% до 66,1%.

Не исключено, что тенговая масса в депозитном портфеле будет постепенно снижаться. На этой неделе курс продажи доллара в обменных пунктах Алматы достиг отметки 184,5 тенге, курс евро – 250,5, российского рубля – 5,4.

За месяц тенге ослабил свои позиции к доллару на 0,2%. Если в апреле официальный средневзвешенный курс американской валюты, по данным регулятора был на уровне 182,04 тенге, в мае – 182,42 тенге. Евро за месяц ослабил позиции на 0,4%. В апреле средневзвешенный курс европейской валюты был на уровне 251,38 тенге, в мае курс не превысил отметки 250,39 тенге. На прошедшей неделе Нацбанк РК продолжил продавать валюту для удержания курса в крайне узком валютном коридоре. «С 9 по 13 июня 2014 года тенге торговался в диапазоне 183,49-183,55 тенге за доллар и закрыл прошлую неделю на уровне 183,5 тенге за американскую валюту. По нашим оценкам, на прошлой неделе в рамках интервенций по сдерживанию ослабления тенге регулятор продал около \$130 млн», – отметили аналитики Halyk Finance.

По заявлениям некоторых банков, процесс долларизации постепенно затормаживается. Например, в конце мая глава «Евразийского банка» Майкл Эгглтон проинформировал, что количество людей, которые хотели бы переложить свои вклады из тенге в доллары, «достигло своего дна». Точной статистики, сколько вкладчиков обратно конвертируют свои депозиты из валюты в тенге, под рукой нет. Но это количество, однозначно, небольшое. Мои депозиты в тенге, я абсолютно спокойно к этому отношусь, и предпочитаю зарабатывать больше (процентные ставки по вкладам в тенге выше как минимум в 2 раза, чем в валюте – «Капитал.kz»), – подчеркнул Эгглтон на пресс-конференции.

Банки испытывают дефицит длинных денег в тенге

В настоящее время банкам не очень выгодно наращивать валютную часть фондирования. По данным регулятора, больше востребованы кредитные ресурсы именно в тенге. Например, «Евразийский банк» по некоторым своим депозитам ограничивает максимальную сумму при открытии счета в валюте, в тенге – нет. Если в этом банке открыть депозит в долларах, сумма на вкладе не должна превышать 500 тыс. (свыше 91 млн тенге), в евро – 500 тыс. (124,5 млн тенге). Можно было бы предложить, что банк ограничил потоки в валюте из-за девальвации тенге, но в банке не подтвердили данные догадки. «Лимиты по вкладам в иностранной валюте установлены на достаточно высоком уровне и до корректировки курса тенге. Этот шаг

никак не связан с изменением курса валют. Данная мера позволяет банку быть менее зависимым от крупных вкладчиков, что делает депозитное фондирование более диверсифицированным. Международные рейтинговые агентства уделяют достаточно серьезное внимание показателю зависимости банков от крупных вкладчиков, поскольку уход одного среднего депозита не так критичен для банков, как потеря крупного депозитора. Кроме того, поскольку наш банк кредитует население преимущественно в тенге, большой потребности в депозитах в иностранной валюте не ощущается», – отметили в «Евразийском банке».

Также в банке обратили внимание на то, что в ближайшей перспективе банк не планирует убирать лимиты по валютным вкладам.

Между тем с начала 2014 года банки стали не так активно кредитовать в тенге. По сравнению с январем доля тенговых займов в ссудном портфеле банков сжалась на 5,2%. Если на начало 2014 года доля кредитов в тенге составляла 70,2%, то на

линию валютных свопов на \$10 млрд. Регулятор будет фондировать банки в тенге под залог валюты сроком на 12 месяцев под 3% годовых.

Тогда Кайрат Келимбетов подчеркнул, что «банки имеют много краткосрочной ликвидности, которая конвертирована в доллары, и новые меры снизят валютную напряженность». Также главный банкир страны считает, что «так как банки будут очищать свои кредитные портфели в течение двух лет, то это позволит им действительно кредитовать экономику». К тому же, глава Нацбанка обнадеежил фининституты, заявив, что банки смогут продлевать валютные свопы до 24 и 36 месяцев по ставке, которая использовалась для финансирования на 12 месяцев.

«Мы не ожидаем существенного влияния нового инструмента денежно-кредитной политики на долгосрочную инвестиционную политику банков в текущих макроэкономических условиях. Валютные свопы с обозначенными условиями не решат проблем долгосрочного кредитования и долларизации. Возможность



конец апреля доля таких займов достигла планки 65%. В течение 2014 года доля тенговых кредитов в общем объеме займов не опускалась ниже отметки 66%. В январе этот показатель составил 83,5%, в феврале – 71,5%, в марте – 66,9%, в апреле – 73,8%. Значительная доля тенговых займов в ссудном портфеле вполне оправдана. Предприниматели, генерирующие тенговую выручку, не хотят брать на себя валютные риски.

Долларизация депозитов отражает снижение доверия казахстанцев к тенге, к тому же она может негативно повлиять на возможности банков кредитовать в тенге. В конце мая председатель правления «Народного банка» Умут Шаяхметова уточнила, что долларизация депозитного портфеля повлияла на уровень тенговой ликвидности в банках. При этом глава банка пояснила, что после корректировки курса тенге кредитование малого и среднего бизнеса в тенге банком не было приостановлено. «Мы определенный период времени выдавали корпоративные займы в долларах. В настоящее время банк возвращается к той кредитной политике, когда кредиты корпоративным заемщикам начинаются выдаваться в тенге. Когда мы начали выдавать корпоративные кредиты в долларах, то мы увидели, что произошло снижение спроса на такие займы», – отметила тогда г-жа Шаяхметова.

Недавно регулятор предложил банкам один из инструментов, с помощью которого они могут решить проблему долларизации и нехватки длинных денег в тенге. В середине мая 2014 года глава Нацбанка РК Кайрат Келимбетов заявил, что Нацбанк РК намерен с 1 июля предложить банкам

хеджирования девальвационного риска, которую предоставляет Нацбанк РК, не является достаточно длинной, чтобы мотивировать банки к принятию долгосрочного девальвационного риска при кредитовании. После сильной девальвации тенге стал несколько недооцененным, и фундаментальное давление на тенге ослабло. Эти условия сейчас позволяют регулятору принять на себя краткосрочный девальвационный риск и быть уверенным в своей способности удерживать курс ниже 188 тенге за доллар», – отмечают в Halyk Finance.

Между тем аналитики компании считают, что при условии прозрачности и стабильности работы такого инструмента как валютный своп положительный эффект в краткосрочной перспективе может быть достаточно ощутимым. «Инструмент поддержит спрос на краткосрочные инвестиции в тенговые активы, играя роль бенчмарка денежного рынка. Субсидирование стоимости краткосрочных девальвационных рисков Нацбанком отразится на ставках валютных форвардов: банки будут охотнее продавать контракты NDF, что будет способствовать снижению форвардных ставок и сужению спреда по ним. Снижение стоимости валютного хеджирования будет поддерживать спрос на краткосрочные тенговые активы, в том числе и со стороны нерезидентов. При прозрачности и оперативности предоставления линии фондирования ставка валютного свопа будет определять нижнюю границу ставок на тенговые активы (по государственному и корпоративным облигациям, номинированным в тенге)», – подчеркнули в Halyk Finance.

Пока банкиры положительно оценили такой инструмент, как валютные свопы. «Если бы Нацбанк РК стал предоставлять тенге через линию свопов, то для нас это было бы замечательно. Думаю, что у многих банков ощутимый избыток долларовой ликвидности и недостаток тенговой. 3% – оптимальная ставка», – отметил глава «Нурбанка» Кантар Орынбаев.

Как считает Умут Шаяхметова, валютные свопы должны значительно помочь в обеспечении банков тенговой ликвидностью. «Встают лишь вопросы цены... Еще остаются нерешенными вопросы, как, в каких банках и в каких объемах будут размещаться средства в рамках валютных свопов. Мы еще ждем конечные условия предоставления тенговой ликвидности по валютным свопам, конечного варианта работы такого инструмента мы не видели... Не видели ни одного подзаконного акта в этом направлении», – отметила в конце мая г-жа Шаяхметова.

В «Народном банке» в мае акцентировали, что банки между собой заключают сделки валютных свопов. «Однако в последнее время объем таких сделок снижался. Но, начиная с апреля, их объемы возросли. Нацбанк РК на рынке свопов не присутствует довольно долгое время. Хотя несколько лет назад регулятор предоставлял тенге под залог долларов», – подчеркнул заместитель председателя правления «Народного банка» Даурен Карабаев.

На банковском рынке ожидается внедрение еще одного инструмента. С 1 июля регулятор намерен ввести новые требования к банкам по сделкам с производными финансовыми инструментами (ПФИ). Так, планируется, что доля ПФИ не должна превышать 30% от собственного капитала банка. Как отметили в Halyk Finance, с помощью такого инструмента регулятор намерен препятствовать росту внешних активов банков. «Учитывая это, мы ожидаем высокий спрос на такой инструмент фондирования как линия валютных свопов от Нацбанка РК», – отметили в Halyk Finance.

Валютная ликвидность становится менее доступной

Привлечь валютную ликвидность банкам станет еще сложнее. На днях, а именно 13 июня, международное рейтинговое агентство Standard & Poor's (S&P) изменило прогноз по суверенному рейтингу Казахстана со «стабильного» на «негативный», сохраняя долго- и краткосрочный рейтинг суверенного долга в иностранной и местной валюте на уровне «BBB+/A-2». Как пояснили в агентстве, это решение было связано со снижением темпов роста ВВП на душу населения. По мнению аналитиков, национализация и объединение пенсионных фондов сдерживают развитие внутреннего рынка капитала. «С нашей точки зрения, предсказуемость монетарной политики и эффективность механизма денежной трансмиссии ухудшились. Кроме того, мы более не ожидаем, что Казахстан сможет поддерживать рост ВВП на душу населения на уровне, превышающем показатели стран с аналогичным уровнем доходов», – считают в S&P.

Что может означать снижение прогноза S&P? Казахстанским компаниям и банкам будет немного труднее занимать длинные деньги через внешние рынки. В случае решения казахстанских эмитентов привлечь финансирование, теперь компаниям средства обойдутся немного дороже. Так, при выпуске казахстанской компанией еврооблигаций на долгосрочный период (например, на срок 3-5 лет) восприятие риска невозврата средств внешними кредиторами после понижения прогноза по суверенному рейтингу Казахстана несколько ухудшится, так как на горизонте инвестирования кредиторы должны учитывать вероятность снижения рейтинга, которая повысилась после снижения прогноза.

Аналитики S&P полагают, что эффективность монетарной политики и доверие к осуществляющему ее финансовому руководству ослабли. «Мы считаем, что 19%-ная девальвация тенге, проведенная в феврале 2014 года, не была соответствующим образом разъяснена рынку. Более того, жесткое управление обменным курсом без четкой коммуникации решений в отношении валютного курса и процентных ставок ослабляет механизм денежной трансмиссии и не позволяет решить проблему дефицита ликвидности и в целом недостаточного долгосрочного финансирования в национальной валюте», – отмечают в S&P.

В S&P подчеркнули, что позитивное влияние на рейтинг Казахстана по-прежнему оказывают значительные запасы природных ресурсов, что обуславливает высокие бюджетные профициты, позицию правительства как нетто-кредитора, а также усиление позиций страны как внешнего нетто-кредитора. «Прогноз «негативный» отражает нашу точку зрения относительно того, что с вероятностью один к трем рейтинг Казахстана будут понижены в ближайшие 2 года, если перспективы экономического роста или эффективность и предсказуемость монетарной политики в стране не улучшатся», – подчеркнули в S&P.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДО 30 ТРЛН ТЕНГЕ ОБНАЛИЧИЛИ В РК

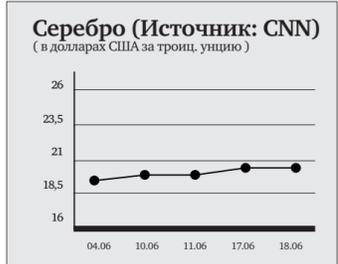
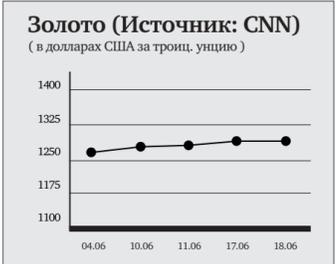
Почти на 30 трлн тенге проведено сомнительных финансовых операций в Казахстане за последние 3 года. Об этом сообщил генеральный прокурор РК Асхат Даулаев, передает КазТАГ. 70% из них связаны со снятием с банковских счетов крупных денежных средств, отметил Даулаев на заседании координационного совета по обеспечению законности, правопорядка и борьбы с преступностью в понедельник. «При этом в правоохранительные органы для проверки они направили лишь 423 информации, по ним возбуждено только 90 уголовных дел», – добавил он. Генеральный прокурор РК привел для сравнения следующие цифры: органами финансовой полиции возбуждено 181 уголовное дело по фактам проведения 10 тыс. незаконных операций, которые остались вне поля зрения комитета по финансовому мониторингу. «Ни по одному из них соответствующая информация в органы финансовой полиции не поступала», – подчеркнул Даулаев. Он также проинформировал, что общая сумма невозвратной валюты только за 2013 год составила около \$200 млн. Из 149 материалов о невозврате валюты, направленных подразделениями национального банка в финансовую полицию, только по 16 возбуждены уголовные дела. По информации пресс-службы генпрокуратуры РК, отток капитала из Казахстана в офшорные зоны за последние 10 лет составил свыше \$140 млрд. Физическими лицами ежегодно выводится около 1,5 трлн тенге. По данным генпрокуратуры, в течение последних 3 лет наблюдается стабильная динамика увеличения экономических преступлений. В 2013 году было зарегистрировано 7 тыс. 165 преступлений, из которых 83% выявлено органами финансовой полиции, 712 органами внутренних дел. (kapital.kz)

ЖССБ УПРОСТИЛ ПРОЦЕСС ВЫДАЧИ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЙМОВ

В Алматы топ-менеджеры Жилстройсбербанка встречались с директорами риелторских компаний. Незадолго до этого участниками встречи был подписан меморандум о сотрудничестве. «Это значит, что агенты по недвижимости будут предлагать своим клиентам кредитовать покупку жилья в Жилстройсбербанке, а банк, в свою очередь, обязуется создать условия для быстрого оформления займов», – говорится в сообщении банка. По словам председателя правления ЖССБК Айбатыра Жумагулова, банк запускает новый сервис, который позволит сократить сроки открытия депозитов. «Жилстройсбербанк провел внутреннюю реорганизацию и автоматизировал процесс. К примеру, с 1 июля мы запускаем новый сервис, который позволит значительно сократить время открытия депозита. Мы оптимизировали процедуры оформления сделок купли-продажи недвижимости и намерены двигаться дальше. В операционных залах отделений банка Алматы и Астаны мы открыли отделения ЦОНов и выделяем кабинеты для нотариусов», – цитирует пресс-служба Жумагулова. «И на этом мы тоже не собираемся останавливаться. С агентством связи и информатизации обговариваются вопросы создания системы дистанционной регистрации сделок, которая позволит проводить все нужные банковские операции в электронном виде», – добавил он. Как отмечено в информации, за основу построения казахстанской системы жилищно-строительных сбережений взята немецкая модель, которая доказала свою эффективность и стала своеобразным эталоном государственной политики в области обеспечения граждан жильем. «Активно продвигаю свои услуги на рынке кредитования вторичной недвижимости, Жилстройсбербанк делает ставку на развитие обширной сети агентов. Совместная работа с агентствами недвижимости, по мнению и представителей банка, и риелторов, будет выгодна всем сторонам-участникам сделок купли-продажи недвижимости», – подчеркивается в сообщении. (kapital.kz)

СЧЕТЧИКИ ТЕПЛА УСТАНОВЯТ В КАЗАХСТАНЕ

Общедомовые приборы учета тепла необходимо установить в Казахстане в многоквартирных жилых домах до конца 2014 года, сообщило в среду Министерство регионального развития РК. По статистике, обеспеченность общедомовыми приборами учета тепла жилого фонда в Казахстане составляет всего 21%. «Установка приборов учета тепловой энергии даст возможность потребителям уйти от оплаты за непотребленную часть тепловой энергии, получить эффект от внедрения энергосберегающих мероприятий и технологий, способствует формированию эффективного собственника», – говорится в сообщении. Для повышения экономической заинтересованности потребителей повсеместно вводятся дифференцированные тарифы на тепловую энергию, предусматривающие применение более низкого тарифа для потребителей, имеющих приборы учета тепловой энергии. «Республиканским бюджетом на увеличение уставного капитала АО «Фонд развития ЖКХ» для установки общедомовых приборов учета тепла на возвратной основе выделено 8 млрд тенге», – отмечает ведомство. Как информирует МРР, непосредственно установка приборов учета будет обеспечиваться через механизм финансового лизинга, с заключением соответствующего договора, в котором участвуют поставщики приборов учета, теплопередающие организации и АО «Фонд развития ЖКХ». По заявкам теплопередающих организаций приборы учета будут устанавливаться поставщиками в многоквартирных жилых домах, имеющих техническую готовность, и дом при этом не должен являться ветхим или аварийным. Оплата за приборы учета поставщикам обеспечивается АО «Фонд развития ЖКХ», при этом возврат средств фонду будет производиться теплопередающими организациями. В свою очередь поставщиками тепла в течение 4 лет через счета на коммунальные услуги к оплате потребителям будут предъявлены суммы за приобретение и установку приборов учета, исходя из доли площади помещений в общей площади дома. (ИА «Новости-Казахстан»)



НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

«КАЗАХТЕЛЕКОМ» РАСШИРИТ ТЕЛЕКОММУНИ- КАЦИОННЫЕ СТЫКИ НА ГРАНИЦЕ С КИТАЕМ

Договоренность по расширению стыков на границе Республики Казахстан и КНР с суммарной пропускной способностью на 200 Гбит/с была достигнута на встрече главного коммерческого директора АО «Казхателеком» Рафаэля Абыханова и старшего вице-президента «China Telecom» Тан Цзюня, в ходе которой топ-менеджеры компаний также обсудили и другие вопросы дальнейшего сотрудничества. Положительным импульсом для подписания Меморандума стал запуск АО «Казхателеком» в конце 2013 года проекта Dream по предоставлению транзитного маршрута Европа – Юго-Восточная Азия – с начала первых продаж емкость транзита по направлению Европа – КНР была увеличена в 4 раза. По словам главного коммерческого директора АО «Казхателеком» Рафаэля Абыханова, переговоры с китайскими партнерами по пропуску транзита через территорию РК, в том числе в части создания альтернативного маршрута КНР – Европа, ведутся с целью усиления лидерских позиций АО «Казхателеком» на региональном рынке за счет выхода на рынок услуг транзита глобального уровня. «Для нашей компании это направление бизнеса является одним из ключевых, оно обеспечивает динамичное развитие магистральной сети не только для предоставления услуг транзита, но и улучшения связи ее и, как следствие, казахстанцев с глобальным инфокоммуникационным сообществом», – отметил он. Работы по модернизации транзитного маршрута через территорию Казахстана с дизайном пропускной способности 4 Тбит/с проводятся АО «Казхателеком» в рамках стимулирования развития транзитного потенциала в сфере информационных технологий. Задачу обеспечить к 2030 году пропуск через Казахстан не менее 2-3% мировых информационных потоков, а к 2050 году – не менее 5% поставил глава государства в своем послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан - 2050» – новый политический курс состоявшегося государства». (Соб.инф.)

МИНИСТРЫ БУДУТ КОНТРОЛИРОВАТЬ СЭЗ

Главы нацхолдингов и министры будут персонально курировать работу специальных экономических зон. Об этом на заседании совета по экономической политике при фракции «Нур Отан» сообщил вице-министр индустрии и новых технологий РК Ерлан Сагадиев. В свою очередь, единого оператора по управлению СЭЗ в Казахстане не будет. Такое решение принято в связи с тем, что все специальные экономические зоны имеют разную отраслевую направленность и единую политику по их развитию, считают в ведомстве, не удастся создать «Философия развития у всех разная. Партнеры у всех будут разные. Каждой СЭЗ нужен индивидуальный подход, очень глубокая специализация, глубокое понимание мировых рынков и трендов. Более того, каждая специальная экономическая зона находится на разных стадиях становления. Была идея объединения управления всех СЭЗ в систему единого оператора, но мы пришли к выводу, что это будет очень дорого и малоэффективно. Где-то \$70-75 млн в год бюджета с непонятными результатами», – отметил Ерлан Сагадиев. Министерство индустрии и новых технологий РК предлагает усилить ответственность управляющих компаний специальных экономических зон. Также в правительстве определено персональное кураторство за развитием СЭЗ. По словам Ерлана Сагадиева, контролировать работу СЭЗ НИИТ «Атырау» будет Тимур Кулибаев, СЭЗ «Химпарк Тараз» – Умирзак Шукеев, СЭЗ «Павлодар» – Бакытжан Сагинтаев, СЭЗ «Сарыарка и СЭЗ ПИТ «Алатау» – Асет Исекешев, СЭЗ «Хоргос – Восточные Ворота» и СЭЗ «Морпорт Актау» – Аскар Мамин, СЭЗ «Отгүстік» – Кундыс Бишимбаев, СЭЗ «Астана – новый город» – Имангали Тасмагамбетов. (kapital.kz)

ЭКСПОРТ ПОДЕШЕВЕЛ НА 0,2%, ИМПОРТ - ПОДРОЖАЛ НА 2,7%

В апреле 2014 года отмечено снижение цен на экспортные поставки, их повышение – на импортные поступления. «Цены на экспортные товары в апреле по сравнению мартом снизились на 0,2%, на импортные – повысились на 2,7%», – сообщает Агентство РК по статистике. По данным статистического управления цен экспортных поставок за месяц зафиксировано на свинец на 28,1%, цинковые руды – на 17,1%, газ природный – на 15,8%, железные руды – на 9,2%, газовый конденсат – на 8,9%, медь – на 3,2%, уголь – на 2,4%, цинк – на 0,6%, нефть – на 0,2%, их увеличение – на прокат черных металлов на 5,5%, алюминий – на 0,8%, нефтепродукты – на 0,7%, ферросплавы – на 0,4%. Цены на крупы стали ниже на 11,5%, на ячмень – выше на 8,9%, пшеницу – на 8,4%, муку – на 4,5%, хлопок – на 4,3%. Из импортных поступлений масло растительное подорожало на 13,8%, фрукты – на 8,9%, рис – на 6,8%, молочные продукты – на 6,5%, мясо птицы – на 6,3%, кофе – на 5,6%, древесина – на 5%, обувь – на 4,5%, чай – на 1,9%, маргарин – на 1,6%, табак – на 1,3%. Рыба подешевела на 9,6%, овощи – на 7,6%. Кондитерские изделия – на 6,6%, сахар – на 2,8%. (Kazakhstan Today)

Александр Идрисов: «Эффект от ГПФИИР-2 зависит от качества ее реализации»

Динара Куатова

Роль государства при проведении индустриальной программы должна сводиться лишь к созданию максимально комфортных условий для запуска предприятий. При этом оно не обязано оказывать прямую финансовую поддержку бизнесу, полагает управляющий партнер Strategy Partners Group Александр Идрисов. В интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» руководителю экспертной группы по разработке ГПФИИР-2 рассказал о парадоксах первого этапа индустриализации в РК и особенностях второй пятилетки:

- В Казахстане завершается первая пятилетка ГПФИИР. Как вы оцениваете итоги ее реализации?

- Для того чтобы индустриализация состоялась, нужно лет двадцать, как это было в других странах, например, в Южной Корее. В Казахстане пока программа реализуется только три полных года. Но уже образованы специализированные институты, апробированы инструменты, создано более 40 тысяч рабочих мест в промышленности. Если сравнивать с Россией, то в годы кризиса там было потеряно около 800 тысяч рабочих мест в промышленности.

Казахстану удалось компенсировать влияние кризиса. Вклад в рост ВВП обрабатывающего сектора в РК превысил темпы роста вклада в ВВП сырьевого сектора. Безусловно, увеличить долю обрабатывающей промышленности за такой короткий период сложно. Если учитывать, что на реализацию проектов индустриализации было направлено меньше половины запланированных бюджетных средств, то результат первой пятилетки вряд ли можно назвать плохим.

- Результаты ГПФИИР-1 в Казахстане часто подвергаются критике. Проблемные проекты в рамках программы исчислялись десятками...

- Не стоит забывать, что начало первой пятилетки совпало с кризисным периодом. На тот момент очень важно было дать бизнесу сигнал, что государство будет максимально поддерживать предпринимательские инициативы в промышленности. Все активные инициативы бизнеса были проанализированы и систематизированы, запущены новые программы и инструменты поддержки.

В целом, эта работа выполнена: завершены проекты, стартовавшие до ГПФИИР, и начата реализация новых проектов. Конечно, есть проблемные проекты, но их доля незначительна. И все они – проекты «первой волны», те, которые были включены в ГПФИИР в 2010-2011 годах.

Важнее другое. В первой пятилетке государство пришлось взять на себя часть ответственности за реализацию проектов. Но оно не может быть проектным менеджером, несущим на себе коммерческие риски и риски неэффективного менеджмента проекта. Это задача предпринимателей и инвесторов. Правительство же должно отвечать за промышленную политику, то есть за создание условий для реализации этих проектов, чтобы помочь инвесторам брать на себя риски. Для подавляющего количества проектов речь идет об их обеспечении общими системными мерами государственной поддержки: компенсация процентных ставок, налоговые льготы, строительство инфраструктуры и т.п. Вот за это и должно нести ответственность правительство.

Многие предприниматели рассчитывали на получение от правительства прямого финансирования. Есть государственные институты, которые осуществляют такое финансирование. Но Банк развития Казахстана не может финансировать все проекты. Безусловно, решающую роль должны играть коммерческие банки. Проблема в том, что долговое финансирование всегда будет требовать обеспечения или гарантии. Нельзя прийти просто к улицы и попросить в долг у государства десятки миллионов долларов, не вложив собственные средства. К сожалению, мы сталкиваемся с особенностями менталитета некоторых предпринимателей в Казахстане. Они уверены, что государство обязано давать деньги на их проекты. Но предпринимателями называются только те, кто рискуют, вкладывая собственные средства. Либо предприниматель прикладывает усилия, чтобы найти партнеров, которые внесут эти деньги. Находит частных инвесторов, убеждает их в том, что предлагаемый бизнес интересен. Эти инвесторы вносят какой-то капитал. И когда пропорция капитала, условно говоря, будет равна 40% собственного капитала и 60% заемного, то тогда будет разумная структура финансирования.

Но у нас существует проблема доступа к акционерному капиталу. Его внутри страны практически нет. Нужны фонды прямых инвестиций. Стратегических инвесторов может привлечь государство, включая региональные власти. Но дело в том, что стратегическому инвестору, как правило, не нужен местный партнер. Им ничего не нужно. Кроме конкретных условий: изменения законодательства, защита собственности, инфраструктура, квалификация персонала. И роль государства – обеспечить эти условия. Можно создать фонд государственных гарантий, но такой фонд будет в состоянии предоставлять гарантии только незначительным по масштабу проектам. Государство также



может принимать участие в финансировании проектов национального масштаба. Оно может это делать через национальные компании. Однако речь идет о проектах, которые имеют существенное значение для экономики страны и обеспечивают значительный мультипликативный эффект.

- Насколько рационально, по вашему мнению, распределялись выделенные на реализацию ГПФИИР средства?

- В первую пятилетку почти все деньги были вложены в дорожно-транспортную инфраструктуру. Это парадокс первой пятилетки. То есть в основном деньги были потрачены не на реализацию промышленной политики. В части, где национальные компании инвестировали в проекты, результат достаточно хороший, проекты реализуются. Но транспортная инфраструктура только косвенно имела отношение к ГПФИИР. То есть существовала проблема планирования средств. Не было четкого понимания, что такое ГПФИИР, где границы программы. Внутри правительства только формировалось это понимание.

Так, в рамках промышленной политики есть «обрабатывающая промышленность» и «добывающая». ГПФИИР – это только «обрабатывающая промышленность». Развитие добывающей промышленности и инфраструктуры будет осуществляться на основе отдельных программ. Отдельно туризм, отдельно сельское хозяйство. Ранее в Казахстане ГПФИИР рассматривалась как вся экономика страны. Это важная, но относительно небольшая часть экономики, которая только зарождается, которая должна занять когда-то достойную долю. Если она займет 10%, то это будет отличный результат.

- По вашему мнению, насколько вложения в ГПФИИР-1 соответствуют итогам?

- Первая сумма, выделенная на реализацию госпрограммы по индустриальному развитию, была незначительна. Более 60% бюджета ГПФИИР на 2010-2014 не связаны с прямой реализацией промышленной политики. Как я говорил ранее, около половины финансирования было затрачено на развитие транспортной системы, до 10% бюджета было затрачено на мероприятия, даже формально не соответствующие целям и задачам ГПФИИР. Например, мониторинг ядерных испытаний, субсидирование авиалесоозов. Деньги ушли из бюджета ГПФИИР.

В Казахстане доля бюджета, используемого для развития промышленности, в два раза меньше, чем в Китае, и в четыре раза меньше, чем в Южной Корее, в три раза меньше, чем в Иране и Беларуси. Очень сложно в таких условиях говорить об опережающем и форсированном развитии промышленности.

- Вы возглавляли экспертную группу по разработке «ГПФИИР-2». В чем она будет отличаться от первой пятилетней программы индустриализации?

- Программа по качеству одна из лучших в мире на сегодняшний день. По крайней мере все эксперты, которые знакомы с ней дают такие оценки. А это ведущие ми-

ровые эксперты. Все теперь зависит от того, как она будет реализована. В Казахстане есть еще одна проблема – программ очень много, но с их реализацией возникают трудности. К сожалению, такая же проблема есть и в России.

ГПФИИР-2 будет иметь несколько существенных отличий. Во-первых, определены четкие приоритеты. Денег никогда не бывает достаточно, поэтому нужно фокусироваться на том, где будет достигнут самый высокий эффект для экономики страны. Индустриализация не делается ради индустриализации, а инновации ради инноваций. В конечном итоге цель программы – увеличить благосостояние населения.

Во-вторых, определены даже конкретные товарно-продуктовые группы – сегменты, которые необходимо развивать внутри приоритетных секторов, на которых нужно фокусироваться.

В-третьих, будет реализовываться новая кластерная политика. Будут создаваться три типа кластеров. Это национальный уровень кластеров – один уже заявлен – нефтегазовый. Он будет находиться под прямым наблюдением и контролем правительства. Далее территориальные – это кластеры, которые имеют хороший экспортный потенциал и условия для развития определенных секторов. На региональном уровне это может быть, к примеру, производство кожевенных изделий. Их будут создавать местные власти, а государство будет поддерживать некоторые из них на конкурсной основе. Не все получат прямое финансирование, а лишь те, кто предложит лучшую концепцию развития кластера и сможет убедить правительство в способности реализовать свои планы.

В-четвертых, это инновационные кластеры – ПИТ «Алатау» и «Назарбаев Университет».

Важно, что теперь четко разграничили, что же такое ГПФИИР. Это обрабатывающая промышленность и инновационные секторы, в том числе переработка сырья, то есть химия и металлургия. Для каждого отдельного сегмента были проработаны меры поддержки как финансового характера, так и нефинансового.

Далее предусмотрено разграничение полномочий между бизнесом и правительством. Региональные проекты будут отбирать Национальная палата предпринимателей с участием акиматов. Она будет нести ответственность за качество, совместно с акиматами, которые будут обеспечивать благоприятный деловой климат. НИПП отвечает за качество рекомендуемого проекта и будет ругаться за репутацию предпринимателя. Тогда как акимат отвечает за условия ведения бизнеса, в частности, предоставление льгот, доступа к инфраструктуре.

- Первая пятилетка ГПФИИР была ориентирована на достаточно широкий спектр отраслей. Во второй пятилетке приоритеты, как сообщалось, сужены. Проекты каких отраслей будут иметь преимущество?

- Сейчас спрашивают: «А где фармацевтическая промышленность?» А у вас фармацевтическая промышленность должна быть приоритетом? А предпосылки есть,

что в Казахстане фармацевтическая отрасль может выйти на такой масштаб и может внести значительный вклад в экономику? Есть еще нефтегазовая переработка, есть еще переработка в металлургии, машиностроение – они имеют большой потенциал роста. Нужно оценивать те секторы, в которых есть высокий потенциал развития в стране, либо уникальное преимущество. Допустим, доступ к сырью или какие-то компетенции уникальные. В Казахстане есть какие-то уникальные компетенции в области фармакологии? Однако может получиться так, что на территории Казахстана появился талантливый предприниматель, который успешно развивает фармацевтический бизнес и демонстрирует хорошие результаты. Соответственно, предусмотрено, что предпочтение будет отдаваться любому проекту, не важно, из какого сектора, если этот проект демонстрирует высокий экспортный потенциал, высокую производительность и высокую добавленную стоимость. Для таких проектов будет предусмотрено 20% средств, выделенных на ГПФИИР. Однако 80% будут направлены в приоритетные секторы.

- Каковы шансы у казахстанских производителей для повышения конкурентоспособности?

- Казахстанскому бизнесу нужно завоевывать рынки ближайших стран: России, Центральной Азии, Северного Китая. Мы называем это макрорегионом. Здесь необходимо гарантированно конкурировать. Если Казахстан не сможет конкурировать здесь, то сложно говорить о более отдаленных и конкурентных территориях.

Есть области, в которых Казахстан имеет объективные преимущества. Речь идет о существующих предпосылках. Имеются какие-то технологии, есть просто традиции, сырье, инфраструктура, заводы построены, которые могут выпускать полуфабрикаты, конечную продукцию. К примеру, Казахстан может развивать химическую промышленность как в области минеральных удобрений, так и в области нефти и газохимии. Сырье есть и преимущество, соответственно, тоже есть. Конечно, потребуются развитие инфраструктуры, что-то в этом направлении уже делается. Можно и в Европу поставлять продукцию, и в Россию, и в Азию. Да, нужно будет конкурировать. Поэтому необходимо будет строить предприятия с использованием новейших технологий, привлекать инвесторов, которые в состоянии привнести новые технологии. Это довольно долгий исторический процесс. Девятью, потребуются 10-15 лет, чтобы создать прочную и современную промышленную базу.

- Сегодня в РК наблюдается приток импорта из России и Беларуси...

- Не все предприниматели готовы к конкуренции, долгой пройти время. Вспомним, например, Сингапур. Маленькое государство, но имеет открытые торговые отношения с ведущими странами мира. Сингапур счастлив от того, что у него есть прямые торговые соглашения. Что если бы у него не было этих соглашений? Он бы не мог попасть на эти рынки. Поэтому ВТО сегодня для Казахстана имеет важное значение. Да, это непростое, нужно начинать суетиться, конкурировать. У нас есть один клиент в России – генеральный директор промышленной группы, представляющей сектор оборудования. Я спрашиваю у них, смотрели ли они экспортные рынки, так как сейчас у них падает нагрузка. На что он отвечает, что у них самая высокая маржа в России, а на экспортных рынках все дешевле, низкая себестоимость.

Да, к примеру, в Германии низкая себестоимость продукции, потому что у них высокая конкуренция. А у нас конкуренция нет, рынки монопольные. Если мы будем вынуждены конкурировать, то придется сжимать издержки и пытаться повысить эффективность, а пока все хорошо. То есть предприниматели Казахстана будут вынуждены искать новые возможности побеждать в конкурентной борьбе.

В условиях ВТО жесточайшая конкуренция. Страны, которые открываются и не подготовились, проигрывают. Но это не означает, что они проиграли навсегда. Потом они начинают использовать преимущества ВТО. Что сейчас в России происходит в связи с вступлением в ВТО? Ничего страшного не происходит. Есть, конечно, секторы, в которых не очень хорошая ситуация. Где у нас как раз используется нишевая защита, в пищевой промышленности, в сельском хозяйстве. Где мы, конечно, сильно проигрываем по себестоимости. Сколько казахстанских компаний экспортируют на рынки Китая? Немного. Потому что амбиций нет. Это огромный рынок. На него нужно прийти, набить себе шишки. Да, там тяжело продавать. Требуется время, чтобы научиться продавать, выстраивать дистрибуцию, научиться продвигать свой товар, нанимать китайских сотрудников, построить там завод, вложить инвестиции со своей стороны. Это требует времени и опыта. Для того чтобы появились амбиции у казахстанских предпринимателей, нужно создать условия для свободной конкуренции. Уверен, что уже в ближайшие годы мы увидим десятки казахстанских компаний, которые будут успешно конкурировать на глобальном рынке. Это проходили все, и Казахстан не исключение. Нужно верить в себя и иметь соответствующие амбиции.

Требуются казахстанские гигабайты

Отечественные компании все чаще прибегают к услугам местных разработчиков программного обеспечения

Виктор Сапожников

В последние годы казахстанская отрасль разработки программного обеспечения ощутила значительный интерес со стороны отечественного бизнеса и государственных структур. По мнению экспертов, местные программисты уже способны не только успешно конкурировать с зарубежными софтверными гигантами «на своем поле», но и в будущем начнут экспансию на внешние рынки

Гибкость, мобильность и понимание местного рынка – такими конкурентными преимуществами сегодня обладают казахстанские разработчики программного обеспечения. По словам профучастников, в последние годы отечественные бизнесмены и компании стали более требовательны к софтверным продуктам, кроме стандартных функций им требуются тонкая настройка, качественный сервис и различные функции, отражающие местные реалии. Именно то, что им не могут предложить зарубежные поставщики. И тогда взор обращается к местным специалистам.

«Если раньше заказчики из Казахстана считали, что зарубежное – это априори лучшее, то сейчас пришло понимание того, что лучший поставщик – это тот, кто оказывает высококачественный сервис. Его могут предоставлять только компании, которые рядом. Если у казахстанского заказчика в 2 часа ночи случилась проблема, и он хочет, чтобы она была оперативно решена, то в такой ситуации лучше сотрудничать с местными специалистами. Люди, находящиеся в нескольких тысячах километров, какими бы они не были специалистами, не всегда могут быстро помочь клиенту. Тем более что крупные поставщики не всегда имеют возможность

и желание возиться с проблемами небольших клиентов», – рассказывает генеральный директор компании «ARTA» Болат Башеев.

«Вот, например, есть продукты, которые предлагаются зарубежными компаниями, но заказчику не хватает какого-то специфичного отчета в этом решении – он обращается к производителю, а тот говорит, что продукт поставляется «как есть», без возможности расширения или в лучшем случае заявляет о внесении пожеланий клиента в будущую версию продукта без уточнения сроков. Скажу честно, благодаря такой позиции иностранных компаний мы получили не одного клиента», – делится своим опытом председатель правления АО «НАТ Казахстан» Сергей Ежков.

По мнению г-на Ежкова, положительный эффект оказала политика государства по увеличению казахстанского содержания. Сегодня многие клиенты положительно воспринимают отечественные разработки. При этом существует тенденция, когда разработчики получают неплохую прибыль за счет дополнительных услуг и более полного сервиса.

«Сегодня клиентам нужно решение проблем. Лет 5-10 назад приходил заказчик и говорил, что он хочет, а софтверная компания механически выполняла заказ. Сейчас клиенты стали более продвинутыми и разумными, и они требуют от разработчика более глубокого понимания их деятельности и проблем, которые нужно решить. В первое время часто не понимали, как в эту игру играть, но в последние годы многие поставляют свои услуги вместе с консалтингом. То есть они тщательно анализируют бизнес-процессы клиента и предлагают варианты оптимизации и решения различных проблем. За это клиенты готовы платить», – говорит Болат Башеев.

Кроме того, в свете последних событий на Украине, введения санкций, а также ограничений со стороны компаний «Visa» и «Master Card» по отношению к некоторым российским банкам, в Казахстане пришло осознание того, что зарубежное ПО может быть ограничено или отклю-

чено в любой момент. Также немало сомнений вызывает конфиденциальность данных, используемых в программном обеспечении и хранящихся на зарубежных серверах. По словам генерального директора компании «ExSolCom» Владимира Матяева, центральные базы данных облачных сервисов, популярных сегодня, расположены в западных странах. И при желании разработчики могут отследить весь поток информации. Поэтому, считает эксперт, пришло время переходить на национальные продукты.

Впрочем, несмотря на положительные тенденции и успехи, которые прослеживаются в развитии отрасли разработки ПО, сам этот сектор остается довольно маленьким и не превышает 10% от общего оборота рынка IT, в котором наибольшую долю занимает импорт оборудования и комплектующих. По мнению президента Казахстанской ассоциации IT-компаний Нурлана Исина, требуются годы, чтобы создать конкурентоспособные технологии по производству ПО. Однако, по словам эксперта, отрасль вовремя не получила поддержки со стороны государства, в результате чего она не успела стать конкурентоспособной. Вхождение в Таможенный союз и готовящееся вступление в ВТО все больше открывают казахстанский рынок для зарубежных компаний.

«Наш IT-рынок сегодня успешно осваивается зарубежными IT-гигантами, а наши растущие компании не успели набрать обороты и капитализироваться, чтобы свободно чувствовать себя на рынке. И теперь они вынуждены вместо специализации хвататься за любую работу, чтобы выжить. А специализация нужна не столько в использовании инструментов проектирования, сколько в освоении предметных областей, так как сегодня главным является не кодирование, а понимание предметной области, которую надо автоматизировать, и грамотная постановка задач при автоматизации бизнес-процессов. Я считаю, что сегодня отрасль нуждается в действенной поддержке государства, так как отсутствие у государства собственной IT-отрасли в современном мире создает серьезные последствия», – отмечает

президент Казахстанской ассоциации IT-компаний Нурлан Исин.

«Если смотреть в целом, то в Казахстане реализуется программа поддержки IT-отрасли, введены льготы, которые должны позволить развиваться отечественным IT-компаниям семимильными шагами. Однако на деле данные мероприятия слабо эффективны. Во-первых, из-за бюрократии процесс получения таких льгот может занять год. Во-вторых, сейчас их еще нельзя назвать систематическими – стабильно работающими, а это является серьезным барьером для инвесторов, принимающих решение вкладывать деньги в IT-индустрию Казахстана или нет. Кроме того, для начинающих компаний большой проблемой является привлечение финансов – наши банки просто не дают кредиты на разработку ПО, считая, что это не материальное производство. У нас, к сожалению, до сих пор просто не умеют пока работать с интеллектуальной собственностью как с капиталом», – констатирует Сергей Ежков.

Так или иначе, эксперты сходятся во мнении, что будущее у казахстанских компаний – разработчиков программного обеспечения есть. И для успешного существования им придется осваивать зарубежные рынки.

«В Казахстане все-таки рынок небольшой, примерно в 15-16 раз меньше российского. Например, мы разработали программу, которая занималась мониторингом СМИ, но оказалось, что такой продукт в нашей стране интересен всего двум компаниям. Поэтому, чтобы жить и развиваться, производителям ПО нужно выходить на мировой рынок. Сейчас отмирают старые компании и появляются новые, уже ориентированные на экспорт. На сегодняшний день прошло время горизонтальных решений, когда один продукт подходит для многих отраслей, а наступает эра вертикальных, глубоко интегрированных решений для отдельных отраслей экономики. А так как видов деятельности очень много, соответственно, создавая специализированное ПО нужно большое количество компаний», – прогнозирует развитие событий Болат Башеев.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

VI GROUP И «ВЕРНЫЙ КАПИТАЛ» ПРЕЗЕНТОВАЛИ НОВЫЙ ПРОЕКТ КОТТЕДЖНОЙ ЗАСТРОЙКИ В ЩУЧИНСКО-БОРОВСКОЙ КУРОРТНОЙ ЗОНЕ

Borovoe Country Club – коттеджный массив на побережье озера Щучье, проект которого был успешно презентован главе государства Нурсултану Назарбаеву. К реализации строительства приступили две крупнейшие отечественные компании – VI Group и «Верный Капитал». Borovoe Country Club будет построен в живописном месте Акмолинской области, на берегу озера Щучье, окруженного беревыми и сосновыми лесами национального парка. На территории 60 гектаров планируется возведение двух районов коттеджной застройки. Более 400 домов расположатся севернее и южнее отеля Rixos Borovoe. Концепцией предусмотрено проектирование общей зоны рекреации для гостей и жителей коттеджного городка, которая включает в себя этноаул, торговый центр, аквапарк, гостевой паркинг. Основная задача проекта Borovoe Country Club – гармонично вписать поселок в окружающую среду и туристическую инфраструктуру курортной зоны. Жилые строения поселка будут обращены к озеру и лесу – хозяева и гости смогут отдыхать в максимальной близости к уникальной природе Щучинско-Боровской курортной зоны. Все имеющиеся на территории проекта деревья во время строительства будут аккуратно пересажены и оставлены на придомовых участках, проектные решения по которым будут разрабатываться исходя из расположения существующих зеленых насаждений. Дома Borovoe Country Club – это в основном одноэтажные коттеджи в деревянном обрамлении. Цена обещает быть демократичной – от \$1300 за квадратный метр. На территории коттеджного поселка запланировано строительство Commercial Center и Community Center. В Commercial Center будет располагаться боулинг-центр, комплекс кафе и ресторанов, сервис по бронированию номеров, предоставление конных прогулок, водных аттракционов, экскурсий, а также других услуг. В свою очередь Community Center – это место для проведения концертов и шоу, а также парка аттракционов или аквапарка. Преимуществами проекта Borovoe Country Club являются привлекательное месторасположение в одном из живописных районов Казахстана, высококачественные и экологически чистые строительные материалы – sip-панели, продуманная консерж служба (рассматривается вопрос об обслуживании коттеджного массива отелем Rixos) и развитая инфраструктура района. Близкое расположение к отелю Rixos Borovoe и гольф-клубу – еще одно преимущество проекта. В перспективе у будущих жильцов Borovoe Country Club будут специальные условия на их посещение. Начало строительства Borovoe Country Club запланировано на лето 2014 года. (Соб.инф.)

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В МАНГЫСТАУ

В Астане прошел правительственный час, посвященный развитию туризма в Казахстане. Мажилисен Серик Оспанов рассказал о тех планах правительства, которые кончатся Мангистауской области. Согласно модели кластерного развития туризма, Кендерли войдет в зону «Каспийская Ривьера». Всего таких зон пять. Министр индустрии и новых технологий Асет Исекешев сообщил, что к развитию Кендерли готовы подключить инвесторы из Турции. Также для обслуживания курорта в будущем планируется построить там аэропорт. «Я спросил о проблеме доступности. До Каспия тяжело добраться – дороги еще строятся. Строится железная дорога «Жезказган-Бейнеу», но вряд ли люди, отправляющиеся отдыхать, захотят два-три дня тратить на дорогу. Тем более в жаркий сезон. Спросил насчет варианта удешевления авиабилетов. Мы об этом уже 10 лет говорим», – рассказал Серик Оспанов. Мажилисен также предложил внести в рейтинг акторов оценку за развитие туризма и создание необходимой инфраструктуры: сервисов, дорог и прочего. Еще Серик Оспанов попросил рассмотреть возможность открытия в западном Казахстане визового центра, чтобы граждане республики могли пройти собеседование для получения виз в европейские страны без надобности поездок в Астану и Алматы. (nomad.su)

ТУРИСТЫ НЕ ОФОРМЛЯЮТ СТРАХОВКУ

У туристов из ближнего зарубежья, отдыхающих в Казахстане, зачастую отсутствуют страховые полисы на оказание медицинских услуг и у них возникает проблема с оплатой лечения в случае госпитализации, сообщил в понедельник вице-министр здравоохранения Казахстана Ерик Байжунусов. «Относительно туристов, которые едут с развитых стран – проблем нет, но что касается ближайших соседей – они сейчас такую проблему создают. Они не застрахованы и, поступая в наши клиники, естественно возникает вопрос с оплатой и другие проблемы», – сказал Байжунусов на правительственном часе в мажилисе. По его данным, в 2013 году в казахстанских стационарах пролечилось более 1500 иностранцев. «И все они не охвачены страховкой, и эту часть (пробел) нужно дорабатывать», – добавил Байжунусов. «Значит, когда мы получаем визы в зарубежные страны, обязательно требуют приложить страховку. А почему тогда наши посольства, консульства не работают также?» – обратилась к Байжунусову вице-спикер мажилиса Дарига Назарбаева. «Вот здесь надо отработать Дарига Нурсултановна. То, что в нашей компетенции, мы свои предложения дали», – заключил Байжунусов. (ИА «Новости-Казахстан»)

Шолпан Сапаргали: «Инвесторы ищут казахстанских партнеров в области медицины или дошкольного образования»

Олег Ни

Сократить потери и риски государства при реализации крупных инфраструктурных проектов в различных отраслях возможно. Для этого необходимо создать испытываемый объект – мини-проект с механизмом государственно-частного партнерства (ГЧП). Тем более что спрос на такие проекты есть. Как показывает практика АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства», представители инвестиционных компаний на переговорах, интересуясь крупными проектами, всегда спрашивали о небольших проектах, которые позволили бы им опробовать национальное законодательство и просчитать все возможные риски на проектах малых форм. О том, насколько актуально для современного Казахстана в малых формах ГЧП и почему их внедрение практикуется во всем мире деловой еженедельник «Капитал.кз» решил узнать у аналитика «Казахстанского центра ГЧП» Шолпан Сапаргали.

- Сегодня малыми формами ГЧП называют проекты ГЧП, которые имеют небольшой масштаб. Насколько такие проекты интересны и актуальны в Казахстане?

- Казахстан ввиду специфики своей экономики и демографической ситуации больше нуждается в малых формах ГЧП. При этом понятие «малых форм ГЧП» может применяться в целом ряде сфер. Это проекты по строительству и эксплуатации тех же детских садов, школ и больниц. У нашей экономики, равно как и отечественного бизнеса, ошущита потребность именно в малых формах ГЧП. Но чтобы они прижились и дали осязательный результат, потребуется время.

- Почему иностранным инвесторам сегодня интересно прийти в проекты малых форм ГЧП?

- Большинство зарубежных инвесторов – это представители финансовых и строительных компаний, которым интересны строительные объемы, и менее интересны объемы услуг на этапе эксплуатации. Поэтому они ищут казахстанских партнеров, к примеру, в области медицины или дошкольного образования среди представителей малого и среднего бизнеса.

- По каким причинам малыми формами ГЧП никто не интересовался раньше?

- Причин много. Изначально планировались проекты в транспортной отрасли и энергетике, которые по сути своей являются крупными проектами, капиталоемкими и требующими больших затрат. Это клас-



сические отрасли для ГЧП, которые часто в международной практике были реализованы с помощью механизмов ГЧП. Вместе с тем, как я отметила, первый этап реализации программы развития ГЧП в Казахстане и результаты прошлого года показали, что наибольшую перспективу получили проекты малых форм ГЧП: врачебные амбулатории, поликлиники и детсады.

- В какие сроки малые формы ГЧП могут стать реальностью для Казахстана?

- Начиная с прошлого года малые формы ГЧП – это уже реальность для Казах-

стана. Партнерство государства и бизнеса заметно продвинулось в таких отраслях, как, к примеру, здравоохранение. Министерство здравоохранения подготовило целый пул проектов, которые сейчас находятся на различных стадиях планирования. Проекты малых форм ГЧП (автовокзалы и паркинги) есть и у акиматов Астаны и Алматы.

- Становится понятным, что потребность в проектах есть. Какие насущные вопросы для их внедрения есть в Казахстане?

- Учитывая потребность Казахстана, применение малых форм ГЧП имеет широкие перспективы. Правда, для всеобщего их внедрения необходимо решить ряд вопросов. В их числе – высокая изношенность основных фондов, упрощение законодательных процедур для проектов малых форм ГЧП, снижение стоимости планирования проектов ГЧП (со всеми экспертизами), возможность разработки и внедрения типовой документации и другое.

- Что конкретно нужно сделать для развития малых форм ГЧП в нашей стране?

- Например, потребуются пересмотр и упрощение процедур по существующему законодательству. Так, необходимо упростить запуск механизмов малых форм ГЧП, внедрить порайонный план, включить адаптированные механизмы государственной поддержки по стимулированию частного сектора в реализации подобных проектов.

- Эти проекты больше интересны в регионах. Почему так сложилось? Кто бы мог стать куратором их реализации?

- Чуть менее половины казахстанцев живут в сельской местности. А это существенная доля для нашей страны. Здесь люди по-настоящему нуждаются в качественных и своевременных услугах. К примеру, в сельских врачебных амбулаториях, детских садах, школах, дорогах областного и районного значения или ветеринарных станциях. Так, известно, что на ближайшую перспективу государство одним из приоритетных направлений определило развитие животноводства. При этом его развитие невозможно без услуг ветеринара и клиник, которых в сельской местности сегодня явно недостаточно. Операторами малых форм ГЧП в регионах могли бы выступать региональные центры ГЧП или СПК.

Благодаря реализации малых форм ГЧП у регионов сформируется система взглядов по вопросам планирования и развития с учетом имеющихся возможностей бюджета и частного сектора. Главным плюсом внедрения малых форм ГЧП в регионах стало бы еще и то, что именно на работе малых форм были бы отработаны новые виды контрактов и формы сотрудничества, с минимальными потерями, в случае неудачного опыта. Взамен были бы подготовлены специалисты, отработаны основные подходы и главное – пришло бы понимание, что же такое ГЧП на микроуровне. Хочу отметить, что за рубежом государственно-частное партнерство активно развивается как на крупных, так и на мелких проектах.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

НОВОЕ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ АВИАКОМПАНИИ BRITISHAIRWAYS ТЕПЕРЬ ДОСТУПНО И ЖИТЕЛЯМ КАЗАХСТАНА

Авиакомпания British Airways отмечает, что число ее клиентов, бронирующих билеты с помощью мобильных устройств, за последние 2 года увеличилось на 290%. В связи с этим авиакомпания запустила последнюю версию своего приложения для смартфонов. Новое приложение настроено так, чтобы доставить персонализированную, важную и срочную информацию о путешествии одним нажатием кнопки. Приложение было запущено после исследований, проведенных в Великобритании, Европе, США и Азии, и теперь свободно доступно на официальном сайте авиакомпании ba.com/apps. Приложение совместимо со смартфонами на базе Android и iPhone. Пользователи могут выбрать место, изменить свой заказ, управлять своим счетом в ExecutiveClub (программа поощрения часто летающих клиентов), пройти онлайн-регистрацию и все это на фоне изображения основного маршрута, который будет меняться с учетом всех дополнительных изменений. Кевин МакКилан, глава ba.com, отметил: «У нас долгая история внедрения новейших технологий в помощь нашим клиентам. Новое приложение является еще одним удобным способом сделать путешествие проще». Запуск нового приложения ba.com – это только часть обязательств British Airways по инвестированию 5 млрд фунтов стерлингов на закупку новых авиалайнеров, классов обслуживания, залов ожидания и новых технологий, с целью создания более комфортной атмосферы для пассажиров как на земле, так и в воздухе. Приложение доступно для бесплатной загрузки с iTunes App Store и Android Market. Прямую ссылку можно найти на сайте ba.com/apps. О компании British Airways: маршрутная сеть British Airways представляет 175 направлений в 75 стран мира; British Airways – одна из крупнейших авиакомпаний мира, которая ежегодно перевозит свыше 36 миллионов пассажиров; авиакомпания предлагает 4 класса обслуживания на маршрутах дальнего следования: First (первый класс), ClubWorld (бизнес класс), WorldTravellerPlus (улучшенный экономический класс) и WorldTraveller (экономический класс); терминал 5 лондонского аэропорта Хитроу является собственностью авиакомпании British Airways, размером 50 футбольных полей и с пропускной способностью 30 миллионов пассажиров в год; авиакомпания осуществляет инвестиции в новые самолеты, новые классы обслуживания, новые технологии и новые направления. (Соб.инф.)

ПОСТАВЛЯТЬ ТОПЛИВО В АЭРОПОРТЫ БУДЕТ ТОЛЬКО KMG

Передача национальной компании «КазМунайГаз» (KMG) функций единого оператора по поставке авиакеросина казахстанским аэропортам позволит снизить цены на топливо, сообщил вице-министр нефти и газа РК Мағзум Мирзағалиев. «В правительстве сейчас прорабатывается вопрос об определении KMG единым оператором по поставке авиакеросина в аэропорты республики. Мы предлагаем, что данная мера позволит заметно снизить стоимость авиакеросина», – сказал он на правительственном часе в мажилисе парламента в понедельник. «Сегодня «КазМунайГаз» создала компанию «KMG-Аэро». Для чего это было сделано? Для того, чтобы избежать роли посредников между заводами и аэропортами», – добавил Мағзум Мирзағалиев. Вместе с тем, по его словам, аэропорты не заинтересованы в создании единого оператора по снабжению авиакеросином. «Почему? Они сами зарабатывают на поставках авиакеросина для авиакомпании. И поэтому ведется работа, чтобы был единый централизованный поставщик по всем аэропортам. (kapital.kz)

НА АВИАРЫНКЕ НЕТ КОНКУРЕНЦИИ

О конкуренции на внутреннем авиационном рынке Казахстана даже речи не идет, считает вице-спикер мажилиса парламента РК Дарига Назарбаева. «О конкуренции речь не идет вообще. Когда говорят, что спасибо, что вы выбрали Air Astana, примерно, вот такая реакция: а что, у нас выбор есть?» – сказала она на правительственном часе в мажилисе в понедельник. В свою очередь, заместитель председателя комитета гражданской авиации министерства транспорта и коммуникаций РК Талгат Ластаев сообщил, что рейсы внутреннего рынка продолжат субсидироваться. «С 2012 года отменен конкурсный подход на распределение внутренних авиамаршрутов, то есть сейчас любая авиакомпания, у которой есть желание использовать внутренние маршруты, без каких-либо ограничений может эксплуатировать эти маршруты. То есть у нас есть наиболее востребованные маршруты, на которых до 3-х компаний сейчас летает. В целом в дальнейшем для удешевления авиабилетов мы планируем развивать конкуренцию», – сказал Талгат Ластаев. Ранее деловому порталу Kapital.kz в авиакомпании SCAT сообщили, что создание «единого евразийского неба» может отразиться не только на работе авиакомпании SCAT, но и в целом на отрасли гражданской авиации Казахстана. «Крупные российские авиакомпании, такие как «Аэрофлот», очень активно датируются за счет государства. Казахстанские отечественные авиоперевозчики не имеют господдержки, и им будет очень сложно выдержать такую конкуренцию. В результате мы можем потерять все, что было сделано авиационными властями Казахстана за последние годы в развитии гражданской авиации», – отметила Виктория Ульянова, начальник отдела по связям с общественностью авиакомпании SCAT. (kapital.kz)

Кого поддержали наши сети?

Данияр Сабитов

Ключевым звеном между производителем и покупателем, разумеется, является посредник. И от того, каким будет этот посредник, зависит в конечном счете положение компаний и потребителей.

В Казахстане сложилась своеобразная модель розничной торговли, в которой традиционно большое место занимают рынки и базары (половина торговых площадей), магазины шаговой доступности (почти четверть) и ритейлерские сети. Последние представлены всего несколькими серьезными игроками – это «Рамстор Казахстан», Magnum C&C, Green Mart, «Скифф Трейд» с торговой маркой Small и Metro C&C. На прошедшем недавно саммите лидеров отрасли ритейла красной линией звучала идея о необходимости развивать крупные торговые сети. Директор «Центра развития торговой политики» Руслан Султанов даже заявил о необходимости господдержки в развитии собственных сетей, поскольку иностранные игроки очень осторожно относятся к рынку Казахстана. И их, кстати, можно понять. Когда на ваших глазах проект за проектом проваливается, невозможно не обратить на это внимание. За последние годы на рынок вышли и исчезли российские «Пятерочка» и «Вестер», казахстанские «Аймар», Gross. Так и не удалось развить масштабную сеть отечественным магазинам «Арсан» и SM-market. К слову, нужно отметить, что до сих пор нет серьезного исследования, которое бы объяснило причину их неудач.

Однако, несмотря на объективные проблемы, вновь ставится вопрос о том, что нужно развивать сетевой ритейл. С чем связано это желание? Обычно приводятся несколько аргументов, среди которых необходимость развивать цивилизованную торговлю, обеспечить уплату налогов, покончить с серым рынком и контрафактом и так далее. Но одним из наиболее важных доказательств является то, что развитие сетей будет стимулировать производителя. И вот это наиболее интересный аргумент.



В первую очередь возникает вопрос: какого производителя будет поддерживать крупный ритейл? Если учесть специфику работы сетей, для которых важны системные крупные поставки, то речь, скорее всего, идет о крупных компаниях. Многие в Казахстане таких игроков, которые подходят к этим требованиям? Сейчас в основном представлены зарубежная продукция. Причем, если взять казахстанско-германскую сеть Intergood, можно увидеть большое количество немецких товаров, поскольку сеть продвигает «своего» производителя. В свое время перед выходом Metro представителю сети «Арсан» Берик Тапшыев предупреждал, что приход иностранных игроков повлечет продвижение товаров стран, которые они представляют. Однако опасения г-на Тапшыева оказались справедливыми и в отношении казахстанских сетей.

Можно видеть, что наибольшую проблему перспектива развития крупных

ритейлеров представляет для малого и среднего бизнеса, для которых «магазин у дома» – наиболее оптимальный вариант для поставок. Вице-президент Союза пищевых производителей Казахстана Айжан Наурызғалиева в интервью «Капитал.kz» скептически отнеслась к возможности замещения мелких магазинов крупными сетями. «При выборе «своего» супермаркета потребители, как правило, ориентируются не только и не столько на ценовой фактор, сколько на близость к дому или к месту работы. Поэтому на услуги «магазинов у дома» спрос будет всегда. Так что пока магазины у дома живы, наши производители имеют хоть какую-то альтернативу», – сказала она.

Наиболее просто магазинам у дома в регионах, где сети фактически не представлены, зато в Алматы предпринимателям не так просто конкурировать. Мы попросили комментарий у предпринимателя

Риммы, которая держит небольшой магазин «Светлана». Она отметила, что конкурировать с супермаркетами не просто. «Самое большое преимущество больших сетей – это более низкие цены на товары. На ассортимент в нашем магазине мы набавляем 20%, тогда как крупные магазины выигрывают эти проценты на бонусах, которые им предоставляют производители. Они ведь делают огромные закупы. Скажем, если мы покупаем на неделю печенье на сумму в 10-15 тыс. тенге, то они берут от 150 тыс. Они за один раз делают покупки на миллионы и благодаря бонусам могут снизить цену», – говорит она. Наша собеседница отметила, что для более или менее нормальной работы магазина нужна дистанция от супермаркета в один-два квартала, а иначе магазинчикам просто не выжить.

Если не будет магазинов шаговой доступности, трудно придется и мелким производителям – кондитерам, колбасным цехам, производителям полуфабрикатов и так далее. Ведь они не могут удовлетворять требованиям крупных сетей. Конечно, ситуация в Казахстане ситуация не так критична, как во многих российских городах, где мелких магазинов шаговой доступности почти нет. Более того, в начале года в России шла настоящая война между ритейлерами и антимонопольными службами. Сети обвинялись в обладании так называемой «рыночной властью» – абстрактным ресурсом, которым обладают торговцы и которого лишены производители, нуждающиеся на этом основании в защите. Налицо ситуация, когда группы крупных сетей действуют по логике монополиста, диктуют рынок свои условия по ценам, ассортименту, условиям доставки, срокам оплат и так далее. Это более чем интересный для Казахстана опыт, поскольку он позволяет учиться на чужих ошибках, а не на своих.

И пока ситуация не обстоит иначе, всем игрокам рынка, а также государственным органам нужно определить тот баланс интересов, который позволит всем развиваться эффективно.

Платная свобода

Сколько стоит аренда места в коворкинге?

Данияр Молдабеков

Число самозанятых в Казахстане увеличивается ежегодно. Эти люди нуждаются в рабочем месте, но снять офис у них попросту нет возможности. Сегодня на помощь как фрилансерам, так и частным мелким предпринимателям и небольшим стартап-компаниям, которые не могут арендовать офисное помещение, приходят коворкинг-центры.

Коворкинг (co-working или coworking, в переводе с английского языка означает «совместно работающие») – это оборудованное всем необходимым для работы пространство, сдаваемое в аренду любому желающему на необходимый срок – день, неделю, месяц, несколько месяцев. В коворкинг-центре фрилансеры используют общее пространство для своей деятельности.

Коворкинг – это нечто среднее между применением отдельного офиса и рабочей дома. В коворкинг-центрах есть вся необходимая для труда и отдыха мебель, имеются компьютеры (хотя чаще коворкеры приносят собственные ноутбуки), подключены к высокоскоростному интернету, под рукой ортехника, в кухне стоит кулер с водой и кофемашинка.

Что такое коворкинг мир начал узнавать в 2005 году, когда молодой американский программист Бред Ньюберг, решая для себя дилемму – работать где попола и оставаться фрилансером или пойти работать в офис на конкретную фирму, решил взять лучшее из двух форматов и объединить все в одну модель. Вместе с близкими по духу людьми, такими же фрилансерами, Ньюберг арендовал офисное помещение. Так родился коворкинг – новая схема организации рабочих мест.

За несколько лет это явление стало весьма популярным и распространилось по всему миру. Сегодня коворкинг-офисы, где совместно, но параллельно трудятся

некоторое количество стартаперов и фрилансеров, есть в любом крупном городе, в том числе и в Казахстане.

Современные коворкинг-центры, по мнению Анвара Сейфуллина, директора «Пространство L.E.S.», должны работать бок о бок со своими клиентами. Он считает, что в Казахстане уже прошли простейший этап, когда клиенты просто арендуют площадь для работы. Эта модель является устаревшей. Сегодня директор коворкинг-центра пытается превратить его в место для плодотворного сотрудничества как клиентов друг с другом, так и клиентов с самим центром. Так, например, сотрудники «L.E.S.» активно вовлекают своих резидентов, которые обладают клубными картами, к деятельности коворкинга. В идеале коворкинг-центр работает хорошо тогда, когда его резиденты знакомятся друг с другом на почве общих интересов, создают совместные проекты. Как минимум, по мнению Анвара Сейфуллина, они должны знать друг друга. Что же касается непосредственно сотрудников и руководства «Пространства L.E.S.», то они советуются с клиентами, устраивают собрания, чаепития. Со своими клиентами представители коворкинг-центра обсуждают все – начиная с вывески, заканчивая оборудованием. «У нас, по сути, есть совет. Каждый из членов клуба может вступить в него и принимать важные решения, которые касаются этого места. Для попадания в совет необходимо хотя бы два месяца здесь поработать», – поделился своим опытом г-н Сейфуллин.

Совместная работа коворкинг-центра и его клиентов заключается еще и в том, что сотрудники «L.E.S.» заинтересованы в успехе и материальной стабильности своих резидентов. «Мне кажется, сегодня многие люди не приходят в коворкинг, потому что боятся дополнительных расходов», – говорит Анвар Сейфуллин. Кто-то считает, что легче и дешевле снять

квартиру. Но преимущество «Пространства L.E.S.» заключается в том, что его сотрудники помогают своим клиентам продвигать бизнес. Конечно, все, что требует материальных вложений, клиенты делают сами. Специалисты центра, по мере сил, помогают клиентам делать звонки, рассылки, продвигаться в соцсетях. «Мы вкладываем интеллектуальный труд – пишем тексты, в том числе рекламные, если клиенту это необходимо. В любом случае это интереснее, да и дешевле, чем если бы наши клиенты обращались к рекламным компаниям», – рассказал директор центра.

Впрочем, несмотря на определенную демократичность, этот коворкинг открыт не для всех. Так, по словам директора «L.E.S.», они отдают предпочтение творческим людям, а также настоящим фрилансерам. Крупнейший алматинский коворкинг, по словам г-на Сейфуллина, фактически закрыт для работников, например, страховых компаний или банковских служащих. Сегодня банки зачастую пускают на аутсорсинг какие-то свои проекты. Люди, которые трудятся над этими банковскими проектами, по мнению Анвара Сейфуллина, с одной стороны, работают не в штате, а с другой – они не вполне могут влиться в сообщество, которое руководство коворкинг-центра хочет создать. «Они, в любом случае, связаны с каким-то продуктом, который даже невидим и неосознаем. Все-таки это не совсем фрилансеры», – утверждает г-н Сейфуллин.

В этом смысле новый коворкинг Astana Mall Multispace кардинально отличается от «Пространства L.E.S.». Столичный коворкинг-центр готов к сотрудничеству с традиционными корпорациями. «Мы хотим ввести понятие корпоративного коворкинга, поэтому будем рады если корпорации разместят часть смежного персонала у нас», – рассказал Станислав Аппазов, управляющий директор коворкинга

Astana Mall Multispace. Непосредственно для компаний это рентабельно, ведь коворкинг – некая разновидность аутсорсинга. А если говорить о специалистах, которые хотят работать в условиях коворкинга, то для них это разнообразие, новые клиенты, новый способ заработка.

В целом, астинский коворкинг не ограничивает круг своих клиентов не по принципу их деятельности, а согласно установленному этикету. К тому же человеку могут отказать в членстве без объяснения причин. Впрочем, это только звучит угрожающе. На самом деле, судя по словам представителя коворкинга, для получения и сохранения клубной прописки достаточно улыбаться и не хамить персоналу.

Анвар Сейфуллин не вполне разделяет философию столичных коллег. По его мнению, коворкинг-центры, достаточно ограничены. По этой причине он выражает удивление относительно большого коворкинга, открытому в Астане. «Я не вижу, как эти центры стараются воспитать некую культуру. Клиентом коворкинга может стать либо фрилансер, либо небольшая компания до трех человек: иначе это уже не коворкинг. Наемные сотрудники, крупные компании здесь не совсем уместны. В идеале это должны быть люди, которые способны сами принимать решения, свободные люди», – считает г-н Сейфуллин.

Для того чтобы открыть коворкинг-центр, по информации Анвара Сейфуллина, необходимо несколько сотен тысяч долларов. Такую цену специалист объясняет тем, что для коворкинга нужно хотя бы 350 кв. м. Более того, помещение центра должно быть расположено в хорошем районе. К тому же, по словам спикера, надо арендовать помещение под коворкинг на достаточно долгий срок. Такой центр должен быть авторитетным местом, клиенты должны привыкнуть и полюбить стены коворкинга, где им предстоит создавать свои бизнесы, дизайнерские проекты и прочее.

Если говорить о стоимости места в коворкинг-центрах, то она весьма различна. Так, оплата за 1 место в месяц в «L.E.S.» варьируется от 20 тыс. тенге до 40 тыс. тенге. А вот стоимость 1 места за месяц в коворкинге Astana Mall Multispace составляет от 30 тыс. тенге до 150 тыс. тенге.

Жилищный вопрос испортит кого угодно

В Казахстане он будет решен как минимум через 50 лет

Артем Борисов

На прошлой неделе сенатор Куаныш Айтханов озвучил неутешительный прогноз о том, что казахстанцы при нынешних темпах реализации жилищных программ будут ждать решения квартирного вопроса всю жизнь.

АО «Жилстройсбербанк Казахстана», по информации сенатора, на 1 июля 2013 года не освоило 41,5 млрд тенге из 57 млрд тенге. То есть банк не освоил 72% средств. При этом Жилстройсбербанк получил доход на сумму 1,5 млрд тенге. Между тем жилищный вопрос в республике для большинства жителей остается нерешенным.

Одним из эффективных путей его решения, по словам г-на Айтханова, является индивидуально-жилищное строительство (ИЖС). Однако, как отметил сенатор, в нашей стране оно тоже не на должном уровне. В прошлом году по республике было построено 6,8 млн кв. м жилья, из которых 3,5 млн или 52% составляет индиви-

дуальное жилье. С учетом наших потребностей этого для Казахстана мало. «Если жилищное строительство будет идти такими темпами, то нам понадобится как минимум 50 лет для обеспечения населения республики жильем. А сколько людей стоят в очереди, и этот вопрос получается всю жизнь будет решаться», – заявил Куаныш Айтханов, выступая на пленарном заседании сената по вопросу отчета правительства и счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета за 2013 год.

Сенатор также отметил, что государство сегодня нужно всячески поддерживать строительство жилищного фонда. И на первом месте, по его мнению, должно быть решение вопроса о выделении земель для ИЖС. «Земельные участки для ИЖС выделяются только после того как инфраструктура готова, и в этой связи на нашей просторной земле не выделяются земельные участки. Не исполняется норма Земельного кодекса касательно права

граждан на земельный участок для ИЖС», – заметил депутат.

Он рассказал, что в 2013 году в рамках жилищной программы было предусмотрено 62,3 млрд тенге на развитие инженерно-коммуникационной инфраструктуры. Из этих денег было освоено только 30%. По его мнению, необходимо увеличить выделение средств и повысить темпы реализации программы в несколько раз. Он не исключил, что это может потребовать принятия соответствующего закона, направленного на обеспечение открытости выделения земельных участков для ИЖС.

«Мы не должны забывать, что вопрос жилья является важным социальным вопросом, влияющим на демографию страны», – подчеркнул Куаныш Айтханов.

По закону положено, а по факту – сложно

Когда в августе 2006 года вышло постановление Правительства Казахстана, за-

конодательно устанавливающее право каждого гражданина страны на бесплатные 10 соток, многим это не могло не нравиться.

Именно тогда правительство утвердило правила предоставления земельных участков под ИЖС. Правда, за исключением тех участков, которые предполагалось продавать на торгах.

Но уже к 2010 году власти крепко призадумались. Тогда же была принята программа жилищного строительства на 2011-2014 годы, согласно которой массивы, отведенные под ИЖС, должны быть обеспечены инженерными коммуникациями. С одной стороны, это оправданное решение, но, принимая во внимание скорость строительства инфраструктуры, процесс предоставления земли под ИЖС был резко заторможен.

В результате по всему Казахстану практически перестали выделять землю под ИЖС. Видимо, власти поняли, что популистское по сути своей решение выполнить нельзя.

Спекулятивный фактор

Более того, в данном вопросе участки становятся спекулятивным активом. И от этого нигде не денешься. Дело в том, что если земля выдается бесплатно, то и очередь за ней никогда не кончится. Получив участок на свое имя, граждане начинают оформлять участки на своих детей, внуков и правнуков. Затем граждане перепродают эти участки третьим лицам. Семейно рождается, а те, кто набрал участков, активно их распродают.

Туризм уходит в сеть

Жаннель Бейсенбаева

Рынок онлайн-туризма в Казахстане уверенно набирает обороты и в последующие годы будет увеличиваться. Жители США и Европы уже давно перешли на систему онлайн-бронирования путешествий. Двигателем развития онлайн-туризма станут увеличение количества интернет-пользователей и рост доверия к электронной коммерции.

Перспективы развития онлайн-туризма в Казахстане, по мнению Риммы Дуйсенгалиевой, директора турагентства «Оригинал-Тур», есть. Особенно это касается крупных городов, таких как Алматы, Астана, Караганда и в меньшей степени всех остальных, поскольку уровень интернет-просвещенности не столь велик в общей массе.

На сегодняшний день самыми продвинутыми пользователями интернета являются студенты, а затем следующая за ними возрастная категория молодых людей от 25 до 40 лет. Что касается тех, кому более 40, то здесь пользователи как бы разделяются на два лагеря: на тех, кто просто является потребителем социальных сетей, вечерами просиживающими за компьютером, и тех, кто активно использует интернет для бронирования билетов, отелей и даже билетов в музеи, театры, гостицы, расширяя свой опыт в интернет-туризме. Находя наиболее экономичные и выгодные для себя варианты, подбирая низкобюджетные авиалинии (особенно на внутренние рейсы как в Европе, так и в Азии), новые самостоятельные туристы абсолютно не нуждаются в дополнительных услугах кого-либо, и, как правило, практически все из них в какой-то мере владеют английским языком, в разы увеличивая безграничные возможности интернет-поиска. При таком раскладе получается, что в обозримом будущем перспективы онлайн-туризма сложатся в пропорции 50% на 50%.

Манарбек Абенон, директор Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции, также отмечает, что с каждым годом растет количество туров, оформленных казахстанцами самостоятельно, без услуг турагентств. Заблаговременное планирование маршрута отдыха за 5-6 месяцев до даты отпуска посредством интернета позволяет сэкономить на стоимости авиабилетов. Благодаря таким сайтам, как, например, airbnb.com и travelrent.com можно сэкономить на жилье, а на sputnik8.com подобрать интересные и необычные экскурсии.

Касательно тенденций на рынке интернет-продаж в туризме, г-н Абенон предполагает, что в 2014-2015 годах будет наблюдаться наращивание спроса на самостоятельное оформление отдыха. Этому будут способствовать набирающие сегодня популярность сервисы по покупке авиа и железнодорожных билетов, жилья, экскурсий и аренды автомобилей, для пользования которыми не нужны услуги сотрудников туристических агентств.

Безусловно, чтобы быть в тренде, многим компаниям, занимающимся организацией отдыха, необходимо вкладывать средства в разработку и поддержку своих сайтов, запуск дополнительных сервисов, обучение персонала. О том, какие вложения нужны среднему туристическому агентству для перевода своего бизнеса полностью в онлайн и о динамике интернет-продаж в сфере туризма, рассказал Манарбек Абенон. Эксперт считает, что, учитывая специфику туристического агентства, которое предполагает доверительный диалог с клиентом, не получится полностью перевести свой бизнес в онлайн-режим. Стоимость разработки сайта и подключения к базам крупных туристических операторов составит в среднем \$5 тыс. При этом, согласно аналитическому обзору Национального банка РК, на сегодня доля туристической сферы от общей суммы всех интернет-платежей не превышает 1%. Однако в этом плане, по оценке г-на Абенона, по данному направлению еще предстоит рост.

К примеру, в России за последние 3 года наблюдается увеличение показателей в использовании дополнительных сервисов, таких как заказ трансфера, железнодорожные билеты, аренда автомобиля, страховка. Это говорит о том, что потребитель заинтересован в более широком комплексе услуг и готов отказываться от покупки классических туров.

У казахстанцев, по словам Риммы Дуйсенгалиевой, в сегменте онлайн-туризма практически нет других востребованных услуг, как бронирование отелей и авиабилетов. Доля же аренды автотранспорта, железнодорожных билетов и страховых полисов не столь велика. Еще очень удобно пополнять баланс онлайн на роуминг и пользоваться многочисленными накопительными программами на отели и авиалинии, которые при частых поездках дают приличную экономию средств, делится г-жа Дуйсенгалиева.

Перемещение участников рынка туризма из офлайна в онлайн отчасти продвигают стремительным развитием технологий, как следствие, постоянным увеличением числа продвинутых интернет-пользователей. По словам директора турагентства «Оригинал-Тур», добровольный уход профессионалов туризма из офлайна в онлайн имеет место, поскольку время диктует свои новые условия и возможности, когда онлайн-поиск упрощает процедуру подготовки тура. Зачастую, помогая выиграть во времени, онлайн-поиск просто является инструментом, который только помогает определиться с выбором отеля по соотношению «цена-качество», состыковать все даты и детали предполагаемого маршрута, и обратиться к партнерам и авиаагентствам, уже предлагая им готовый турпродукт, который нужно только просчитать. «Но ведь при подготовке такого выверенного продукта уходят долгие часы и сутки непрерывного поиска онлайн, а затем конечный продукт мы все же предпочтем купить у партнера,

потому что это более выгодно для всех звеньев в цепи», – отметила г-жа Дуйсенгалиева. То есть клиент платит деньги только за тур – зарубежный партнер присылает свой пакет услуг по конкретной цене нето или гроссо, включая свой местный НДС. В связи с этим точно определяется сумма банковских расходов по переводу денег за рубеж и в кассу туроператора или турагента поступают определенные деньги только за предоставляемый тур. Авиабилеты оплачиваются клиентом самостоятельно в авиакомпании, при этом он видит реальную сумму и ему спокойно от мысли, что он ничего лишнего не платит, а турфирма не берет на баланс деньги, которые в итоге ей не принадлежат. За визой клиент обращается в аккредитованное турагентство, которое специализировано на данном сегменте туруслуг и имеет хорошую репутацию, и таким образом, клиент получает визу, оплачивая взнос за помощь в оформлении, а турфирма взаимодействует с партнером на условиях договора. При этом все довольно и все прозрачно.

Что же происходит при подготовке туров онлайн? Если профессионал в туризме готовит тур для себя и своей семьи, тогда вся ответственность ложится на него, и все недочеты тоже. А если осуществляется подготовка тура для клиента, то просчитать точно стоимость всех входящих тур-услуг невозможно вплоть до последнего момента. Дело в том, что разные системы бронирования выдвигают разные требования к оплате. Например, booking.com никогда не показывает окончательную сумму вплоть до прибытия к месту назначения, где все равно нужно оплачивать наличными плюс несколько местных налогов.

Agoda.com – покажет все от и до, только непонятно, почему, позиционируя себя как систему бронирования, наиболее выгодную по ценам, она все же в итоге выставит такую сумму, что невольно захочется проверить ее конкурентоспособность на еще каком-нибудь сайте, вплоть до сайта хозяина отеля. И в большинстве случаев окажется, что за такую сумму можно получить не просто бронь на пребывание, а и все сопутствующие услуги с трансфером и завтраком. Наиболее же демократичные цены сейчас показывают такие сайты, как hotels.com, ostrovok.ru и некоторые другие, постоянно появляющиеся на этом безграничном рынке.

Особого внимания заслуживают и сайты так называемых лоукостеров по авиабилетам. Увидев на первой странице наиболее привлекательные, порой невероятные цены, читаем правила бронирования и понимаем, что в эту цену практически ничего не входит, кроме самого перелета. К этому прибавляется плата за дополнительные килограммы багажа, аэропортовые сборы, авиастраховку. Конечная сумма в разы возрастает. В итоге сложно заранее просчитать такую тур для клиента. Однако, воспользовавшись исчерпывающими знаниями всех этих порталов, можно уже конкретно все заказать у партнеров.

Завоевывающие же сейчас все большую популярность среди населения турпродукты, работающие по принципу сетевого маркетинга, ничего нового в онлайн-процесс не привносят, только громко рекламируют свои неподтвержденные никем преимущества. А ведь на деле цены выходят даже очень неконкурентоспособные. Следовательно, нет никакого смысла платить за призрачные преимущества.

В любом случае, даже учитывая то, что количество потребителей онлайн-услуг растет, рано еще говорить о возможности кризиса на рынке пакетного туризма. Так, Римма Дуйсенгалиева считает, что кризис в пакетном туризме относителен. Возьмем в качестве примера популярное среди казахстанцев направление – Турцию. Перелет в основном осуществляется чартерными рейсами по более выгодным ценам. К таким рейсам, привязанным к конкретным датам, легче привязать и отели, которые, надеясь на большой поток туристов, даже могут дать значительные скидки партнерам. И еще, что интересно, подавляющее большинство этих отелей не предоставляет своих данных в системы бронирования, полностью полагаясь на многолетнего, надежного партнера, который и в офлайн, и в онлайн-дате постоянную рекламу, также почти полностью оплачиваемую турецким партнером. И вряд ли эти пакетные туры скоро уйдут в небытие, учитывая, что нашим людям удобно не заморачиваться.

Пакетные туры также могут касаться и лечебного туризма, например, как в Чехии, Венгрии, Индии и других странах. И здесь не наблюдается тенденции к кризису, наоборот, кризис наступает тогда, когда человек, приехав в чужую страну и не сумев точно рассчитать необходимых средств на лечение и питание, остается один на один со своей проблемой. В такой ситуации нет преимуществ от забронированного недорого отеля, самостоятельно полученной визы, дешевого тарифа на авиабилет. В такой ситуации преимуществу предпочтительнее пакетного тура налицо.

Еще в течение 30-40 лет, по мнению г-жи Дуйсенгалиевой, у туроператоров и турагентов будет определенное количество клиентов, которые не захотят что-либо делать самостоятельно, а будут покупать то, что им предложат специалисты. Одни просто по причине того, что некогда, а другие – по причине того, что лень. И если первые из них будут брать турпродукт почти безоговорочно, изначально точно определяя цель поездки и ее сроки, то вторые – будут изматывать специалистов туризма, склоняя их к наименьшим затратам при довольно высоком уровне комфорта, потому что у них, как правило, мало денег при больших запросах.

Мы живем в обществе активных пользователей и пассивных потребителей, а пока ситуация такова и не собирается меняться к лучшему, профессионалы туризма крепко сидят в своих креслах и рулят настроениями масс. И когда мы говорим: доверьтесь профессионалам, не надо забывать о том, что и в туризме они есть.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРАВИЛА ВЪЕЗДА В ТУРКМЕНИСТАН ДЛЯ ГРАЖДАН РК

Для въезда в Туркменистан гражданам Казахстана необходимо получить визу. Для оформления визы по прибытию в международный аэропорт города Ашхабада нужно представить заграничный паспорт, а также оригинал или ксерокопию приглашения от юридического или физического лица, оформленного в установленном порядке и согласованного с Государственной миграционной службой Туркменистана. Для оформления визы в Астане или Алматы необходимо представить в консульский отдел Посольства Туркменистана следующие документы: оригинал или ксерокопию приглашения от юридического или физического лица, оформленного в установленном порядке и согласованного с Государственной миграционной службой Туркменистана; заграничный паспорт и цветную ксерокопию с той страницы, где фото; для граждан РК – одну ксерокопию внутреннего удостоверения; визу; анкету; анкету; две цветных фотокартки размером 4x5. Для оформления визы ребенку необходимо дополнительно представить подлинник и ксерокопию свидетельства о рождении ребенка, паспортов и свидетельства о заключении брака или расторжении брака родителей, а также согласие на вывоз ребенка, в том случае если ребенок следует с одним из родителей или доверенным лицом. Виза для посещения могилы близкого родственника оформляется сроком до 10 дней и не более одного раза в год. Для посещения могилы близкого родственника необходимо представить: заявление; заграничный паспорт и цветную ксерокопию с той страницы, где фото; ксерокопию свидетельства о смерти родственника, а также справку о захоронении; ксерокопию документов, подтверждающих родство: свидетельства о рождении, о браке (или свидетельства о расторжении брака); для граждан РК – одну ксерокопию внутреннего удостоверения; справку с места работы; для пенсионеров – одну ксерокопию пенсионного удостоверения; визу; анкету; анкету; две цветных фотокартки размером 4x5. Для получения визы с целью прохождения курса лечения в санаториях и здравницах Туркменистана необходимо представить: заявление; оригинал или ксерокопию приглашения, оформленного в установленном порядке и согласованного с Государственной миграционной службой Туркменистана или письмом от принимающей организации (санатория); заграничный паспорт и цветную ксерокопию с той страницы, где фото; для граждан РК – одну ксерокопию внутреннего удостоверения; справку с места работы; для пенсионеров – одну ксерокопию пенсионного удостоверения; визу; анкету; анкету; две цветных фотокартки размером 4x5. Жители Атырауской и Мангыстауской областей могут въезжать в Туркменистан без визы в течение 5 дней для пребывания в Балканском велаяте. (turkmenembassy.kz)

ЗАПРЕТАЮ ПРОДАЖУ КРЕПКОГО АЛКОГОЛЯ С 21 ЧАС ДО 12 ЧАС

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев подписал Закон РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам государственного регулирования производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции», сообщает пресс-служба Акорды. Законом в целях ограничения мест и времени продажи спиртных напитков вводится запрет продажи крепких спиртных напитков, кроме ресторанов, кафе и баров, с 21 часа вечера до 12 часов дня, без разделения на будние и выходные дни. Также закон расширяет перечень мест, запрещенных для торговли алкоголем. Устанавливается запрет продажи на территории и в зданиях детских учреждений, организаций образования и здравоохранения, физкультурно-оздоровительных, спортивных, спортивно-технических сооружений, стадионах, а также на автотранспортных станциях. Законом предусмотрены нормы по усилению административной ответственности за нарушения установленных требований в сфере розничной реализации алкогольной продукции и введению ежегодного лицензионного сбора за право реализации алкогольной продукции. В целях усиления государственного контроля в области производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции путем внедрения инновационных методов контроля над производством и снижения теневого оборота алкогольной продукции законом предусмотрены нормы по установлению минимального процента использования производственной мощности и минимальных объемов производства, а также по введению модернизированных контрольных приборов учета объема производства этилового спирта и алкогольной продукции. (ИА «Новости-Казахстан»)

«ЭЙР АСТАНА» ВОЗОБНОВЛЯЕТ РЕЙСЫ В ДУБАЙ

1 сентября «Эйр Астана» вновь начнет осуществлять полеты из Алматы в Дубай. Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в департаменте по связям с общественностью авиакомпании. Рейсы будут выполняться на воздушном судне Airbus 320. Вылет из Алматы в Международный аэропорт Дубай (DXB) в 7:55 – прибытие в терминал-1 в 10:25. Обратный рейс из Дубай – в 11:40 с прибытием в Алматы в 17:55. Стоимость билетов составит от 76 000 тенге, включая сборы (топливный и аэропортовый пассажирский). Ранее заместитель председателя Комитета гражданской авиации Минтранскама РК Таглат Ластаев отмечал, что полеты из Казахстана в Дубай прекратились в октябре 2010 года. Это было связано с отсутствием на это разрешения авиационных властей Дубай. «Вместо этого «Эйр Астана» стала выполнять регулярные рейсы в Абу-Даби. Все это время Минтранскама и авиакомпания вели активные переговоры с арабскими коллегами о возобновлении рейса «Алматы-Дубай». И после многочисленных встреч нам удалось достичь положительного результата», – сказал Таглат Ластаев в апреле текущего года. (kapital.kz)

Доходы казахстанцев растут быстрее текущей инфляции?

Аманжол Сагындыков

Статагентство утверждает, что доходы казахстанцев в апреле 2014 года выросли на 9%. Они растут быстрее текущей инфляции. Но реальные доходы от темпов инфляции все же отстают

Согласно сообщению Агентства РК по статистике, в апреле 2014 года среднедушевые номинальные денежные доходы населения Казахстана, по предварительным данным, составили 60,242 тыс. тенге, увеличившись по сравнению с соответствующим месяцем 2013 года на 9%. При этом реальные денежные доходы повысились на 2,3%.

Соотношение между максимальными и минимальными величинами номинальных денежных доходов по регионам в апреле 2014 года составило 3,7 раза (в апреле 2013 года – 3,2 раза).

Реальные доходы отстают от инфляции

Проблема в том, что о росте номинального дохода можно говорить сколь угодно долго, но к реальной жизни оно отношение имеет весьма отдаленное. Дело в том, что номинальный доход – это количество денег, полученное отдельными лицами в течение определенного периода, также он характеризует уровень денежных доходов независимо от налогообложения. То есть это уровень дохода до уплаты налогов. В то же время реальный доход представляет собой количество товаров и услуг, которое можно купить на располагаемый доход в течение определенного периода, то есть с поправкой на изменение уровня цен.

Между тем реальный доход именно тот самый показатель, который и дает представление о реальной жизни, который, как утверждают статистики, вырос в апреле 2013 года по апрелю 2014 года. Однако реальный доход увеличился лишь на 2,3%.

Теперь попробуем вычислить средние темпы инфляции, и понять, что быстрее растет: инфляция или доходы?

Так вот еще в конце августа 2013 года министр экономики и бюджетного планирования РК Ерболат Досаев на заседании правительства публично заявил, что уровень годовой инфляции в Казахстане будет находиться в пределах 6-8% в 2014-2018 годах. Коридор в 6-8% является целевым диапазоном для инфляции, установленным Национальным банком на среднесрочную перспективу.

Международный валютный фонд (МВФ) прогнозирует, что инфляция в Ка-



захстане по итогам 2013 года составил 6%, а по итогам 2014 года – 6,2%. То есть реальные доходы отстают от темпов инфляции в 2,5 раза.

Опасные тенденции

Лидирующие позиции по размерам денежных доходов на душу населения, по статданным, занимают Атырауская, Мангыстауская области и Алматы. В этих регионах данный показатель за апрель текущего года превысил среднереспубликанский уровень в 1,7-2,2 раза. В числе самых низкодоходных регионов отмечены Южно-Казахстанская, Жамбылская и Алматинская области, где величина доходов населения на 20-40% ниже республиканского уровня.

Безусловно, когда Агентство РК по статистике отмечает, что «лидирующие позиции по размерам среднедушевых денежных доходов в апреле этого года занимают Атырауская, Мангыстауская области и Алматы», ничего хорошего в этом нет.

В данных регионах среднереспубликанский уровень превышен в более чем в 2 раза. И чем больше этот отрыв, тем менее точны цифры статагентства и по номинальным, и по реальным доходам. Получается, что в нефтяных областях и Алматы, где сосредоточен практически весь крупный бизнес, доходы выше, чем в других регионах. А среднереспубликанский уровень вычисляется за счет сложения доходов в регионах, где высокие доходы,

и регионах, где низкие доходы, и деления полученной суммы на число трудоспособного населения.

Вместе с тем поляризация доходов по регионам стимулирует внутреннюю экономическую миграцию. Дело в том, что люди из самых низкодоходных регионов будут стремиться работать в высокодоходных регионах, а тратить заработанное в низкодоходных регионах. Отсюда и социальные проблемы в Актау, Атырау, Алматы, где уже имеющаяся городская инфраструктура не рассчитана на те массы людей, которые туда стекаются.

Кроме того, соотношение между максимальными и минимальными величинами номинальных денежных доходов по регионам в апреле 2014 года составило 3,7 раза (в апреле 2013 года – 3,2 раза). То, что данное соотношение растет, новость не самая радостная.

Еще в мае 2012 года о децильном коэффициенте – соотношении между доходами 10% богатых и 10% бедных – газете «Караван» рассказал экономист, заведующий центром теории социально ориентированной экономики Института экономики Аманжол Кошанов. По его мнению, по итогам 2011 года он вырос в Казахстане до 29 раз. И эта негативная динамика уже имеет долготермичный характер. По итогам 1992 года разрыв составлял 8, в 2011 году – уже 13,9.

То есть данные статагентства свидетельствуют, что доходы людей с высокой зарплатой растут быстрее доходов людей

с низкой зарплатой. Если такая динамика сохранится и впредь, то социальная напряженность в Казахстане будет только расти.

Значит, властям придется вплотную заняться соотношением между максимальными и минимальными величинами номинальных денежных доходов. Например, за счет внедрения дифференцированного подоходного налога. В последние годы в Казахстане обсуждается внедрение дифференцированного подоходного налога, однако до сих пор к общему знаменателю так и не пришли.

Между тем в постсоветских странах внедрение дифференцированного подоходного налога, как правило, ведет к росту теневой экономики. По этой причине еще в начале апреля 2009 года от внедрения дифференцированного подоходного налога с физлиц отказалась Россия.

Сейчас перед властями стоят очень сложные задачи. Первая – подтянуть темпы роста реальных доходов хотя бы до уровня текущей инфляции, для чего необходимо увеличивать производительность труда. Вторая – развивать регионы, чтобы реальные доходы в регионах, на западе и Алматы постепенно выравнивались, ну, или хотя бы разница между доходами не росла быстрыми темпами. Третья – соотношение между максимальными и минимальными величинами номинальных денежных доходов можно исправить только за счет внедрения дифференцированного подоходного налога.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

**ЧИСЛЕННОСТЬ
НАСЕЛЕНИЯ РК
СОСТАВИЛА
17 244,4 ТЫС. ЧЕЛОВЕК**

По информации Агентства РК по статистике, численность городского населения составила 9494,5 тыс. (55,1%), сельского – 7749,9 тыс. человек (44,9%). «В январе – апреле 2014 года численность населения в целом по стране увеличилась на 83,6 тыс. человек, или на 0,5%, по сравнению с 1 мая 2013 года численность населения увеличилась на 254,3 тыс. человек, или на 1,5%», – сообщили в статведомстве. За январь – апрель 2014 года органами РАГС зарегистрировано 128,1 (127,7) тыс. рождений, что на 0,3% больше, чем в январе – апреле 2013 года. Общий коэффициент рождаемости на 1000 человек составил 22,55 (22,80) рождений. В рассматриваемом периоде число умерших составило 44,9 (48,4) тыс. человек, что на 7,2% меньше, чем в январе – апреле 2013 года. Общий коэффициент смертности на 1000 человек составил 7,90 (8,65) умерших. Естественный прирост населения республики в январе – апреле 2014 года по сравнению с январем – апрелем 2013 года увеличился на 4,0 тыс. человек, или на 5,0% и составил 83,2 (79,2) тыс. человек. Общий коэффициент естественного прироста на 1000 населения составил 14,65 (14,15). «За январь – апрель 2014 года органами РАГС было зарегистрировано 1429 (1553) умерших детей в возрасте до 1 года, что по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года меньше на 8%. Основной причиной младенческой смертности являются состояния, возникающие в перинатальном периоде, от которых в январе – апреле 2014 года умерло 766 (868) младенцев, или 53,6% (55,9%) от общего числа смертных случаев среди младенцев. Число умерших младенцев от врожденных аномалий составило 283 (266), или 19,8% (17,1%), от болезней органов дыхания – 119 (125), или 8,3% (8,0%) и от несчастных случаев, отравлений и травм – 67 (85), или 4,7% (5,5%). Коэффициент младенческой смертности по сравнению с январем – апрелем 2013 года уменьшился на 1,01 случая, что составило 11,15 (12,16) случаев на 1000 родившихся», – сообщает статистика. Кроме того, за январь – апрель 2014 года органами РАГС было зарегистрировано 44,2 (47,0) тыс. браков. По сравнению с январем – апрелем 2013 года их число уменьшилось на 6,0%, что связано с меньшим количеством фактов поздней передачи актов в январе 2014 года по сравнению с январем 2013 года. Общий коэффициент брачности на 1000 населения составил 7,77 (8,39). Зарегистрировано разводов – 16,45 (16,47) тыс., их число снизилось на 0,1%. Общий коэффициент разводности на 1000 населения составил 2,89 (2,94). По данным ведомства, в январе – апреле 2014 года по сравнению с январем – апрелем 2013 года число зарегистрированных прибывших в Казахстан уменьшилось на 79% и составило 6116 человек, число зарегистрированных выехавших из Казахстана увеличилось на 3,4% и составило 5717 человек, сальдо миграции 399 человека. Основной миграционный обмен страны происходит с государствами СНГ. Доля прибывших из стран СНГ и выехавших в эти страны составила 86,8% и 84,9%, соответственно. За рассматриваемый период по сравнению с аналогичным периодом 2013 года численность мигрантов, пересекающих в пределах страны границу, увеличилась на 26 906 человек (30,8%) и составила 114 355 человека. По межрегиональным перемещениям положительное сальдо миграции населения наблюдается в городах Астана (7416 человек), Алматы (4620 человек), Мангистауской (296 человек), Актюбинской (2201 человек) и Атырауской (83 человек) областях. (Kazakhstan Today)

В КАЗАХСТАНЕ С 1 ЯНВАРЯ 2015 НА 33% УВЕЛИЧИТСЯ ЗАРПЛАТА УЧИТЕЛЯ

«Совершенствование системы оплаты труда гражданских служащих мы планируем провести в три этапа. На первом этапе будет проведено совершенствование основных компонентов системы оплаты труда. На втором этапе, мы предполагаем предусмотреть внедрение механизма оплаты труда по конечным результатам. На третьем этапе будет рассмотрена возможность и целесообразность введения дифференцированных доплат, в зависимости от стоимости жизни в регионах», – сказала на заседании комитета палаты по социально-культурному развитию ответственный секретарь Министерства труда и социальной защиты населения РК Аида Курмангалиева. По ее словам, на первом этапе предлагается разделить должности гражданских служащих на 4 функциональных блока, в зависимости от специфики деятельности, уровня профессионализма, степени ответственности и сложности выполняемых работ. «В итоге по предлагаемой системе заработная плата учителя высшей категории с 1 января 2015 года будет составлять 91 494 тенге и плюс доплата и надбавки. Увеличение по основной заработной плате составляет 33%», – отметила она. (Kazakhstan Today)

НЕПРИКОСНОВЕННОСТЬ ЧАСТНОЙ ЖИЗНИ НАРУШАЕТСЯ В РК

Многочисленные факты нарушения неприкосновенности частной жизни и семейной тайны казахстанцев выявила столичная прокуратура, сообщил начальник 2-го департамента генеральной прокуратуры РК Тлеу Жангарашев. «Сегодня многие сотрудники правоохранительных органов, не выходя из кабинетов, могут получать сведения о доходах гражданина, его имуществе, родственниках и прочее. Не отрицая, такие широкие возможности позволяют оперативно реагировать на проявления преступности, особенно в сфере госзакупок, выявляя на начальной стадии аффилированность их участников», – сказал Т. Жангарашев на заседании координационного совета по обеспечению законности, правопорядка и борьбы с преступностью в понедельник. (Kapital.kz)

Ален Кокумбаев: «После кризиса люди крепче держатся за свои деньги»

Ирина Лукичева

Тяжелее всего продавать обучение, ведь многие бизнесмены считают, что они уже все знают. Однако это ошибочное мнение. От 5 тыс. до 8 тыс. бизнесов закрываются в год открытия из-за недостатка информации и знаний. О рынке информационных услуг в Казахстане, тенденциях, а также о том, как правильно выбрать семинар в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал Ален Кокумбаев, руководитель компании SalesExpert.

- Насколько развит рынок информационных услуг в Казахстане? Речь идет о тренингах, образовательных программах.

- В Казахстане рынок информационных услуг не настолько развит. Понятие инфобизнеса вызывает у людей определенные «нехорошие» ассоциации. Для многих инфобизнес является чем-то шаманским, непонятным, а еще хуже «сетевым бизнесом». Те тренеры-теоретики, которые преподавали раньше, постепенно уходят в тень. На рынке появляются новое поколение молодых и дерзких специалистов. Они уверенно начинают захватывать рынок. И мы не исключение, команда SalesExpert – это компания, которая обучает эффективным продажам и переговорам новопопеченных руководителей и менеджеров.

- Как казахстанцу выбрать эффективный тренинг? На что нужно обращать внимание при выборе того или иного семинара?

- Мой совет, выбирая семинар, самое главное обратите внимание на опыт тренера, на результаты его клиентов, а также на отзывы участников. Если представлены 200-300 отзывов, то вряд ли их писал сам тренер. Сегодня все движется к любопытной тенденции. Тренеры все чаще начинают предоставлять несколько бесплатных семинаров, а уже потом монетизируют их. Можно сходиться на бесплатный мастер-класс, а позже понять: стоит ли продолжать получать знания от преподавателя или нет.

- Какова в среднем стоимость тренингов в Казахстане?

- Вне зависимости от уровня тренера цена двухдневного тренинга в среднем составляет от 40 тыс. до 100 тыс. тенге. В эту стоимость входят раздаточные материалы, аренда помещения, кофе-брейки и обеды.

- Существуют ли универсальные секреты привлечения клиентов на семинар, тренинг?

- К привлечению клиентов нужно подходить комплексно. Мы используем интернет, прямые продажи и e-mail рассылки – вкупе это дает хороший результат. Если действовать точно будет небольшая эффективность.



- Какие тренинги показали Вам самыми нелепыми в мире?

- В России есть нелепые идеи тренингов. Например, «как научиться скачивать из интернета за 10 секунд» или «как зарегистрировать аккаунт в социальных сетях». Самые необычные идеи семинаров в США: «как начать общаться с НЛО». Они рассказывают о том, что у летающих объектов есть свои диалекты, языки. Организаторы собирают конференцию, на которую приезжают 3-5 тыс. человек. Дополнительные продажи идут за счет книг и аудио по инопланетным языкам. В Казахстане пока до такого сарказма не дошли.

- В России интерес слушателей привлекают известные личности. К при-

меру, Ирина Хакамада, Ксения Собчак и другие. Они довольно часто проводят тренинги по личностному росту.

- В Казахстане известные люди также начали проводить тренинги. Это культивируется в сообществах молодых стартаперов, маркетологов. Главная цель – создать доверие, показать личность. При этом не важно, о чем говорят эти знаменитые люди. Главное, чтобы им заплатили деньги. Известных специалистов из России и Украины мы не планируем приглашать. Многие методики, которые применимы в этих странах, не работают в Казахстане.

- В России есть популярные курсы «Бизнес-молодость». Основатели тренингов ставят своих клиентов в экс-

тремальные условия. Главная цель – достичь результат. Что Вы думаете о таком, новом формате тренингов?

- Основатели «Бизнес-молодости» доказали, что многие молодые люди способны сами создать свой бизнес. Одно из сильнейших сообществ этих курсов находится в Казахстане. Пока это работает. Настанет время, когда однотипные предложения будут трансформироваться и меняться. Экстремальные методы не всегда работают в Казахстане. Жесткие условия, в которые ставят молодых предпринимателей в России, у нас не работают. Там привыкли страдать, проводить все через боль. Высокое проникновение запада и России идет в Казахстан, постепенно мы перенимаем ментальность. Но не полностью. Мы все-таки народ с собственной культурой, обычаями и складом жизни.

- Как Вы относитесь к онлайн-курсам и вебинарам?

- Среди авторов таких курсов и вебинаров есть немало самоучек. Сегодня каждый может поделиться своими знаниями в интернете. Самое главное, чтобы человек, который проводит вебинары, не боялся выйти в офлайн, к людям. Вебинары перестали быть платными. Лишь 1% прослушавших онлайн-курс, применят знания на практике. Большинство бесплатных вебинаров содержит много ложной информации. Когда слушатель платит деньги за семинары, он дорожит теми знаниями, которые ему преподнесли. Многие уверены, что вложенные деньги нужно вернуть в виде результатов и перевести свой бизнес на новый уровень. Бывают и такие случаи, когда сотрудники, пришедшие от компании, не ценят те знания, которые им предоставляют и просто занимаются чем-то еще кроме обучения.

- Как Вы отслеживаете результативность у своих клиентов?

- Мы проводим точки контроля. Это означает, что через 2 недели мы собираемся с клиентами и проверяем результаты. Они должны у себя заполнить статистику работы, то есть какие результаты были достигнуты. На листе указывается количество встреч, звонков, продаж, выполненных работ. Если какой-то из пунктов был не выполнен, мы решаем проблему. Через несколько недель опять проверим наших клиентов, а после – они вступают в ряды коммерсантов. Мы часто встречаемся, созваниваемся, обсуждаем вопросы. Сейчас мы создаем уникальную модель продаж, когда все измеряется показателями: звонок-встреча-встреча-продажа. Если что-то выходит за рамки этого, значит что-то идет не так. Самое главное понять, что не каждый клиент – наш клиент. Не каждый готов платить за то, что вы продаете. После кризиса и девальвации люди крепче держатся за свои деньги. Они должны знать, за что платят. Нужно правильно преподнести свой бизнес, а мы в этом помогаем.

«Стихийных» таксистов вытеснят из аэропортов



Андрей Кириллов

Это должно произойти в результате работы сетевых таксомоторных компаний и квалифицированного менеджмента. Но куда конкретно они уйдут, большой вопрос.

Такое заявление озвучил заместитель председателя Комитета гражданских авиации (КГА) Министерства транспорта и коммуникаций (МТК) РК Талгат Лаптаев. «Нами внедряются стандарты. К концу года аэропорты Астаны, Алматы будут проходить стандартизацию. В аэропорту (Астаны) заключены договоры с сетевыми компаниями, там есть машины, но при этом с такими стихийными (такси) борьба ведется, пока с переменным успехом. Но, однозначно, парковка платная, для них отдельных мест не выделяют, я думаю, что с приходом квалифицированного менеджмента вопрос будет решен», – сказал Талгат Лаптаев в ходе «круглого стола» по вопросам развития туризма.

На работу таксистов в столичном аэропорту пожаловались представители нескольких турфирм и профильных ассоциаций. В числе претензий: абсолютное незнание английского языка, отсутствие возможности оплатить услуги платежной картой и завышенные тарифы на услуги. В частности, один из таксистов довез прилетевшего в Астану шведа из аэропорта до бизнес-центра «Номад» на левобережье реки Есиль за 15 тыс. тенге плюс \$50, тогда как плата в официальных такси – порядка 3-4 тыс. тенге.

В принципе, есть много людей, которые считают, что ужесточение правил приведет к порядку.

Так, например, можно поставить на выезде из аэропорта по налоговому сотрудни-

ку и полицию, которые и будут отгонять «стихийных» таксистов. Выписывать штрафы, оформлять как официальных таксистов, чтобы все таксисты платили налоги.

Но достаточно вспомнить, как ужесточили условия на алкогольном рынке, а в результате получили большие объемы контрафактной продукции. Ужесточение условий работы на железнодорожных вокзалах, когда нужно было ликвидировать билеты, реализуемые с рук, тоже не привело к успеху.

Как сказал г-н Лаптаев, место на стоянке возле аэропортов будет забронировано за легальными такси. Нелегальных просто не пустят. Вот и возникает вопрос: а кто будет осуществлять этот контроль. Если администрация аэропорта, то она в курсе, как работают «стихийные» такси, их все устраивает, поэтому такой контроль априори бесперспективен.

Альтернатива в виде общественного транспорта?

Можно сделать так, чтобы возле аэропорта построили автовокзал, поставить на маршрут автобусы.

Есть и конкретное предложение: нужно запустить постоянный общественный транспорт или электричку из центра города до аэропорта, можно также захватить вокзал Алматы-1, то есть всего 3 остановки: центр-аэропорт-вокзал Алматы-1-центр. Или пустить ветку метро.

Кстати, во многих крупных городах Евросоюза есть такие автовокзалы около аэропортов.

Причем не только автобусов, но и метро, легкорельсового транспорта, трамваев и другого общественного транспорта.

Изначально аэропорты там являются местами, где идет конкуренция частных

такси и общественного транспорта. А такси там ходят четко по определенному государственному тарифу. Например, в том же Вашингтоне город и окрестности поделены на зоны. От белого дома до аэропорта в Кристалл-сити стоимость проезда на такси составляет 12 долларов. А в аэропортах Алматы и Астаны проезд до центра города

стоит от 5 до 10 тыс. тенге. В китайском Урумчи доехать из аэропорта до центра на такси стоит 49 юаней, или около 1,2 тыс. тенге. И расстояние намного больше, чем из аэропортов Алматы и Астаны до центра города.

В том же немецком Франкфурте прямо в аэропорту есть станции для нескольких видов общественного транспорта. Кто хочет, может прямо из аэропорта садиться в такси и ехать по утвержденному властями тарифу (и удобнее, и практичнее), а может пройти 50-100 метров и сесть в один из видов общественного транспорта (дешевле).

Проблема в том, что аэропорты крупных городов Казахстана являются либо муниципальными, либо частными. И в первом, и во втором случае главная их цель – извлечение прибыли любой ценой.

Чтобы навести порядок в аэропортах, властям нужно, в первую очередь, разорвать с формой собственности объектов. Если есть необходимость, перевести их в муниципальную или государственную собственность, и тогда муниципалитет или государство будут нести полную ответственность за их работу, в том числе за выделение с прилегающих территорий «стихийных» таксистов. Если аэропорты передать в частную собственность, то весь процесс передачи, договоры и другие документы должны быть прозрачными. И тогда государство или муниципалитет должны заключить такие контракты с частниками, чтобы вопрос о «стихийных» таксистах вообще не поднимался.



Премия
HR-бренд
2014

Генеральный
информационный партнер:

КАПИТАЛ
ИСКЕР МЕДИА

Информационные партнеры:

exclusive | headline

NewTimes.kz | Today.kz

prodingi | PROFINANCE.kz

TOTAL KZ | БизнесLife

КАПИТАЛ

Приглашаем вашу компанию стать номинантом ежегодной "Премии HR-бренд"!

На премию можно выдвинуть любой проект, связанный с развитием и продвижением бренда привлекательного работодателя, активность по которому ведется в течение 2013-2014 гг.

В одной номинации компания может выдвинуть только один проект. Допускается участие одной компании в нескольких номинациях.

Подробности на сайте kz.hrbrand.ru

EUR/USD	1.3527	▼ 1,13%	USD/JPY	100,9851	▼ 1.65%	USD/CHF	0,9015	▲ 0,49%	USD/CNY	6.0610	▲ 0,19%	USD/RUR	35,4502	▲ 2,3%
---------	--------	---------	---------	----------	---------	---------	--------	---------	---------	--------	---------	---------	---------	--------

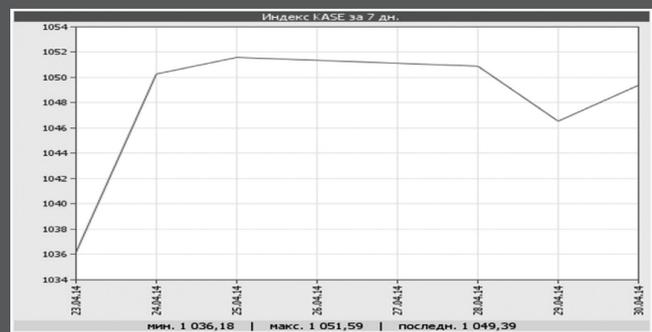
Изменение в процентах за неделю

Рынки

Dow	WTI	Shanghai	eRTS
▼	▲	▼	▼
-0.41%	0.37%	-0.60%	-2.31%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
MMBB	1,309	-2.29%	-3.5%	-12%	-13%
PTC	1,132	-2.31%	-4.4%	-16%	-22%
S&P	1,868	-0.51%	-0.3%	3%	1%
DJIA	16,351	-0.41%	-0.3%	2%	-1%
NASDAQ	4,307	-0.63%	-1.0%	3%	4%
DAX	9,308	0.46%	-2.9%	-2%	-3%
FTSE	6,686	-0.06%	-2.0%	0%	-1%
Hang Seng*	21,917	-1.59%	-1.7%	1%	-4%
Shanghai*	1,989	-0.60%	-3.4%	-5%	-5%
Nikkei-225*	14,894	-2.17%	3.4%	3%	-7%
S&P фьюч.*	1,863	-0.10%	-0.3%	3%	2%

* Данные по состоянию на 08:32 МСК

Товарный рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
Brent	108.0	0.37%	-0.9%	0%	-3%
WTI	100.0	-1.08%	-3.2%	0%	1%
Золото	1,349	0.69%	1.1%	4%	13%
Серебро	20.8	0.13%	-1.5%	3%	7%
Никель	15,516	0.62%	2.6%	10%	10%
Медь	6,492	-2.54%	-8.4%	9%	-12%

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Новинки законодательства



Владимир Плошай

Вашему вниманию предлагается обзор опубликованных за минувшую неделю нормативных правовых актов. Среди них отметим Закон Республики Казахстан от 10 июня 2014 года № 206-V, которым внесены изменения и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма

Борьбу с терроризмом усилили Законом Республики Казахстан от 10 июня 2014 года № 206-V внесены изменения и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Данный закон предусматривает внесение изменений и дополнений в определенные законодательные акты в части расширения перечня субъектов финансового мониторинга, совершенствования механизмов проведения правил внутреннего контроля, надлежащей проверки клиентов, их представителей и бенефициарных собственников, приостановления подозрительных операций, установления уголовной ответственности за манипулирование на рынке ценных бумаг и незаконное использование инсайдерской информации, криминализации конверсии или перевода имущества, представляющего доходы от преступлений.

В первую очередь поправки касаются расширения перечня субъектов финансового мониторинга. Согласно международным стандартам, Казахстану необходимо охватить системой финансового мониторинга все субъекты финансового мониторинга. В связи с этим в перечень включаются три новых субъекта финансового мониторинга: бухгалтерские организации и профессиональные бухгалтеры; микрофинансовые организации; операторы системы электронных денег, не являющиеся банками – таких субъектов было 7, теперь будет 10.

Кроме того, изменения касаются совершенствования подходов по предупреждению легализации доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма.

Так, Законом закрепляется прямой запрет на создание и деятельность банков-ширм и установление корреспондентских отношений с ними, а также на открытие анонимных банковских счетов или банковских счетов на вымышленные имена.

Законом вносятся изменения в 33 законодательных акта, в том числе в шесть кодексов.

К примеру, вносятся дополнения в Уголовный кодекс РК, согласно которым устанавливается уголовная ответственность за манипулирование на рынке ценных

бумаг и незаконное использование инсайдерской информации.

Кроме того, устанавливаются дополнительные требования к внутренним правилам и процедурам субъектов финансового мониторинга. Так, в части надлежащей проверки клиентов и правил внутреннего контроля субъектам финансового мониторинга вменяется в обязанность проводить верификацию клиентов до или в ходе установления деловых отношений, уделять особое внимание всем сложным и крупным сделкам, которые не имеют экономического смысла или не преследуют видимой законной цели.

Вводятся также требования по хранению информации и ее актуализации, а также положения, обязывающие дочерние компании и филиалы субъектов финмониторинга соблюдать требования по противодействию отмыванию денег и финансированию терроризма, как нашей страны, так и страны пребывания.

Внимание, предприниматели! Внесены важные дополнения и изменения в Закон Республики Казахстан от 29 июня 1998 года «О платежах и переводах денег»

Согласно пункту 4 статьи 11 Закона, если иное не установлено настоящим пунктом, индивидуальные предприниматели и (или) юридические лица, осуществляющие отдельные виды деятельности и применяющие в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан общепринятый порядок расчетов с бюджетом, за исключением находящихся в местах отсутствия сети телекоммуникаций общего пользования, обязаны обеспечить установку и применение в местах осуществления своей деятельности оборудования (устройств), предназначенного для приема платежей с использованием платежных карточек, а также принимать платежи с использованием платежных карточек. Перечень отдельных видов деятельности и применения оборудования (устройства), предназначенного для приема платежей с использованием платежных карточек, утверждается Правительством Республики Казахстан.

При этом индивидуальные предприниматели и (или) юридические лица, применяющие в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан специальный налоговый режим и осуществляющие деятельность в городах Астане, Алматы, областного значения, за исключением находящихся в местах отсутствия сети телекоммуникаций общего пользования, обязаны обеспечить установку и применение такого оборудования (устройства) с 1 января 2016 года.

При этом обязательства и положения, установленные настоящей статьёй, не распространяются на индивидуальных предпринимателей и (или) юридических лиц, осуществляющих денежные расчеты при торговых операциях, выполнении работ, оказании услуг без использования наличных денег»;

Кроме того, существенные изменения внесены в Закон Республики Казахстан от 28 августа 2009 года «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, и финансированию терроризма».

Так, во-первых, изменено само название Закона: в заголовке слово «незаконным» заменено словом «преступным».

Приведем наиболее значимые изменения.

Статья 5 Надлежащая проверка субъектами финансового мониторинга клиентов дополнена подпунктом 2-1) следующего содержания:

2-1) выявление бенефициарного собственника и фиксирование сведений, необходимых для его идентификации, в соответствии с подпунктом 1) настоящего пункта, за исключением юридического адреса. В целях выявления бенефициарного собственника клиента – юридического лица субъектом финансового мониторинга на основании учредительных до-

кументов и реестра держателей акций такого клиента либо сведений, полученных из других источников, устанавливается структура его собственности и управления. В случае, если в результате принятия предусмотренных настоящим подпунктом мер бенефициарный собственник клиента – юридического лица не выявлен, допускается признание бенефициарным собственником единоличного исполнительного органа либо руководителя коллегиального исполнительного органа клиента – юридического лица.

Фиксирование сведений, необходимых для идентификации бенефициарного собственника, осуществляется на основе информации и (или) документов, предоставляемых клиентом (его представителем) либо полученных из иных источников.»

А также пунктом 3-1 следующего содержания:

«3-1. Меры, предусмотренные в настоящей статье, не принимаются в следующих случаях:

1) при осуществлении неидентифицированными владельцами электронных денег – физическими лицами операций по приобретению и использованию электронных денег, не превышающих сумму, предусмотренную пунктом 4 статьи 36-2 Закона Республики Казахстан «О платежах и переводах денег»;

2) при осуществлении клиентом – физическим лицом операции по зачислению денег на банковский счет физического лица посредством оборудования (устройства), предназначенного для приема наличных денег, если сумма такой операции не превышает 500 000 тенге либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 500 000 тенге;

3) при осуществлении клиентом безличного платежа или перевода денег без использования банковского счета, если сумма такого платежа или перевода денег не превышает 2 000 000 тенге либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 2 000 000 тенге, за исключением случаев совершения клиентом подозрительной операции;

4) при осуществлении клиентом – физическим лицом операции по покупке, продаже или обмену наличной иностранной валюты в обменном пункте, если сумма такой операции не превышает 2 000 000 тенге либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 2 000 000 тенге, за исключением случаев совершения клиентом подозрительной операции;

5) при осуществлении клиентом – физическим лицом операции с использованием платежной карточки, не являющейся средством доступа к банковскому счету такого клиента, если сумма такой операции не превышает 200 000 тенге либо сумму в иностранной валюте, эквивалентную 200 000 тенге.»

Для наглядности приведем старую редакцию этой статьи полностью.

Старая редакция. Статья 5. Надлежащая проверка субъектами финансового мониторинга клиентов:

1. Субъекты финансового мониторинга должны принимать меры по надлежащей проверке своих клиентов в соответствии с законодательством Республики Казахстан о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, и финансированию терроризма.

2. Субъекты финансового мониторинга осуществляют надлежащую проверку клиентов в случаях: 1) установления деловых отношений с клиентом;

2) осуществления операций с деньгами и (или) иным имуществом, подлежащих финансовому мониторингу;

3) наличия оснований для сомнения в достоверности в ранее полученных данных о физическом и юридическом лицах.

3. Надлежащая проверка субъектами финансового мониторинга своих клиентов включает осуществление следующих мер:

1) фиксирование сведений, необходимых для идентификации физического лица, совершающего операцию с деньгами и (или) иным имуществом: данные документа, удостоверяющего его личность, регистрационный номер налогоплательщика, индивидуальный идентификационный номер (за исключением случаев, когда клиенту не присвоен регистрационный номер налогоплательщика, индивидуальный идентификационный номер в соответствии с законодательством Республики Казахстан), а также юридический адрес;

2) фиксирование сведений, необходимых для идентификации юридического лица, совершающего операцию с деньгами и (или) иным имуществом: данные учредительных документов, регистрационный номер налогоплательщика, бизнес-идентификационный номер (за исключением случаев, когда клиенту не присвоен регистрационный номер налогоплательщика, бизнес-идентификационный номер в соответствии с законодательством Республики Казахстан), а также адрес места нахождения;

3) фиксирование сведений, необходимых для идентификации получателя по операции с деньгами и (или) иным имуществом и его представителя, в том числе регистрационный номер налогоплательщика, индивидуальный идентификационный номер (при его наличии) получателя и его представителя, а также отметка о сверке подписи получателя или представителя (при наличии);

4) установление предполагаемой цели и характера деловых отношений;

5) проведение на постоянной основе проверки деловых отношений и изучения операций, осуществляемых клиентом через данный субъект финансового мониторинга.

4. Проведение надлежащей проверки субъектами финансового мониторинга своих клиентов осуществляется в соответствии с правилами внутреннего контроля. Закон вводится в действие по истечении 10 календарных дней после дня его первого официального опубликования (опубликован в официальной печати 14 июня 2014 года), за исключением некоторых пунктов.

Официальные курсы валют

Данные на 19 июня 2014 года
Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	171.34	▼
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	310.83	▼
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.81	
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	81.14	▼
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	49.96	
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	183.51	
1 ЕВРО	EUR / KZT	248.71	▼
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	168.96	▼
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	29.45	▼
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.51	
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	650.51	▼
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	72.06	▼
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	60.01	▼
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.29	▲
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	48.93	
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	146.41	▼
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	85.43	▼
100 УЗБЕКСКИХ СУМОВ	UZS / KZT	7.99	
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	15.38	▼
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	27.63	▼
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	204.13	▼
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	17.96	
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.79	▼

«БАРЫС» ВОЗГЛАВИТ НОВЫЙ НАСТАВНИК

Казахстанский хоккейный клуб будет тренировать россиянин Андрей Назаров. Российский специалист Андрей Назаров перейдет из «Донбасса» в «Барыс», сообщает Sportbox.ru. Он займет пост, оставшийся вакантным после увольнения Ари-Пекки Селина, который также покинул и сборную Казахстана. Назаров возглавил «Донбасс» и украинскую сборную в 2013 году. Из-за сложной политической ситуации на Украине Донецк уже покинул ряд ведущих игроков «Донбасса», а арена клуба в конце мая была подожжена неизвестными. (allhockey.ru)

АЛЛЕГРИ ВИДЕЛИ НА ТРЕНИРОВКЕ «АСТАНЫ»



Бывший главный тренер итальянского «Милана» Массимилиано Аллегри посетил вчера тренировку «Астаны». Впрочем, по информации корреспондента республиканского интернет-портала Sports.kz, данное мероприятие никак не было связано с тем, что итальянский специалист рассматривается в качестве кандидата в наставники столичной команды или же национальной сборной Казахстана — как известно, гость с Апеннин участвовал в проводившемся в нашей столице семинаре для казахстанских тренеров, и его визит на тренировочное занятие «Астаны» был чисто ознакомительным. В среду утром Массимилиано Аллегри отбыл на родину. (sports.kz)

ЧЕМПИОН МИРА В «КАЙРАТЕ»



Чемпион мира в составе сборной Бразилии подписал контракт с АФК «Кайрат». АФК «Кайрат» подписал трехлетний контракт с действующим чемпионом мира — бразильским нападающим Же. Новое соглашение с титулованным игроком заключено на три года. Алматинским болельщикам Же запомнился по выступлениям за бразильский «Сантос», который проводил товарищеские матчи в Алматы против АФК «Кайрат» в марте 2011 года. (kairat-futsal.kz)

ФРОЧ ПОДУМАЕТ О ВСТРЕЧЕ С GGG



После впечатляющей победы нокаутом над Джорджем Гровсом в присутствии 80 тыс. зрителей на стадионе «Уэмбли» чемпион IBF/WBA в суперсреднем дивизионе Карл Фроч (33-2, 24 КО) оценивает свои шансы на возвращение на ринг, как 50/50. «Если быть до конца честным, то я не знаю точного ответа на вопрос о своем возвращении. Могу сказать, что это где-то 50/50 между большим поединком в Лас-Вегасе и выходом на пенсию. Лас-Вегас — это столица боксерского мира, где я никогда не боксировал, и хочу это сделать перед завершением своей карьеры. Так что есть только два варианта, и они не 60/40, а именно 50/50», — говорит британец. — Решение будет принято в течение ближайших пяти-шести недель после разговора с моими братьями, моей любимой Рэйчел, после отдыха с моими детьми, а затем, наконец, у меня будет долгий разговор с моим тренером Робертом МакКракеном и промоутером Энди Херном. И не удивляйтесь, если я выйду на пенсию». В качестве возможного соперника Фроча называется и чемпион WBA/IBO в среднем дивизионе Геннадий Головкин (29-0, 26 КО). «Этот вариант тоже рассматривается. Это еще один великий воин, но он боксирует в среднем весе, и я не думаю, что он поднимется в суперсредний. Еще я не уверен, будет ли интерес к этому поединку», — рассуждает Фроч. — Чувствую себя популярным в Соединенных Штатах, особенно среди мексиканских болельщиков. Причина этому он сам и его отец, Чавес-старший, который настоящая легенда. Я думаю, что бой с ним намного привлекательнее, чем бой с Головкиным. Но поединком с Головкиным тоже серьезный вариант и я могу его действительно рассмотреть». (gorodokboxing.com)

Разминка перед крупным стартом

Во Франции завершилась шоссейная веломногодневка «Критериум Дофине», а «Тур Швейцарии» в самом разгаре

Вячеслав Селезнев

Французская многодневка протяженностью в неделю наряду с «Туром Швейцарии» является некоей репетицией перед главной гонкой сезона «Тур де Франс». Отрадно констатировать, что среди соискателей на покорение «Большой петли» на нынешнем «Критериуме» оказались и гонщики «Астаны». Сразу два велосипедиста казахстанской команды завершили многодневку в первой десятке. Итальянец Винченцо Нибали в генеральной классификации занял седьмое место, уступив победителю гонки, американцу Эндрию Талански из Garmin 2 ми-

нуты и 12 секунд. А датчанин Якоб Фюльсанг замкнул десятку лучших в «генерале», отстав от представителя Штатов на 3 минуты и 17 секунд. Эстонец Тanel Кангерт стал 17-м, проиграв Талански более восьми минут. Лучшим из казахстанцев в составе «Астаны» стал Андрей Зейц (74-е место). Между тем на пьедестале почета оказался один из экс-гонщиков нашей велогруппы Альберто Контадор. Испанец, ныне защищающий цвета Tinkoff-Saxo, уступил американцу всего 27 секунд. Третьим в генеральной классификации стал бельгиец Юрген Ван ден Брук. Представитель Lotto уступил победителю гонки 35 секунд.

Впрочем, поклонникам «Астаны» не стоит горевать из-за результатов в индивидуальных классификациях. В командной классификации казахстанская велогруппа заняла первое место. Второй результат показала Team Sky, уступившая «Астане» 18 с половиной минут. А третье место у AG2R, которая проиграла казахстанской команде почти 33 минуты. Всего в командной классификации числится 21 команда.

Что касается очковой классификации, то здесь победителем стал британец Крис Фрум. На счету гонщика Team Sky 34 балла. У Альберто Контадора, который и тут стал вторым, на одно очко

меньше. А голландец Вилко Килдерман, защищающий цвета команды Belkin, заработал 32 очка. Соотечественник Килдермана Лиувестра, выступающий за «Астану», наряду с Юрием Трофимовым из «Катюши» завоевал 27 баллов и занял седьмое место в данной классификации.

Вестра, к слову, отличился в зачете горного короля. Здесь голландец занял третье место (61 очко). А первое место на счету итальянца Алессандро де Марки. Гонщик Cannondale завоевал 102 балла. Вторая позиция у россиянина Егора Силина, выступающего за «Катюшу» (64 очка).

А вот среди лучших молодых гонщиков представителей «Астаны» не оказалось. Здесь первенствовал Вилко Килдерман. Француз Ромен Барде из AG2R стал вторым. Замкнул тройку британский гонщик Адам Йейтс из Orica.

Между тем в самом разгаре «Тур Швейцарии». Гонка стартовала 14 июня и финиширует 22 числа. А уже 5 июля начнется «Тур де Франс-2014». Начало знаменитой веломногодневки пройдет по дорогам Великобритании, со стартом в городе Лидс. По сообщениям британской прессы, 101-й по счету «Тур де Франс» будет открывать члены королевской семьи принц Уильям со своей женой, а также принц Гарри.

БЕЙСЕБЕКОВ ЗАЯВЛЕН ЗА «АСТАНОУ»

Молодой нападающий Абзал Бейсебеков был заявлен за основную состав «Астаны». 21-летний Бейсебеков последние несколько месяцев провел в аренде в польской «Короне», вместе с другим казахстанцем Сергеем Хижниченко. До перехода в «Корону» Абзал защищал цвета именно «Астаны». В столичном клубе он вновь получил свой привычный 15-й номер. (sports.kz)

ИГРОК ИЗ НХЛ В «САРЬЯРКЕ»

«Сарьярка» заключила соглашение со словачским защитником Борисом Валабиком, выступавшим в НХЛ. Борис Валабик играл за клуб Atlanta Thrashers. Также Валабик (14.02.1986, 201 см, 105 кг) выступал за сборные команды своей страны всех уровней. Играл в различных североамериканских лигах — ОНЛ и АНЛ. В активе защитника также 80 игр в Национальной хоккейной лиге. Прошедший сезон 28-летний игрок обороны провел в Словакии, защищая цвета SHK-37 из города Пьештаны. (hsaryarka.com)



ПОЛОШКОВ МОЖЕТ ПЕРЕЙТИ В «МЕТАЛЛУРГ»

В «Металлурге» на просмотре ожидается появление российско-казахстанского голкипера 1986 года рождения Ивана Полошкова, который с 2007 года играл в «Казинк-Торпедо». В прошедшем сезоне Полошков в 33 матчах регулярного чемпионата ВХЛ пропускал в среднем 2,86 шайбы и отражал 91,2% бросков. Полошков свой первый и единственный матч провел за основной «Металлург» еще в сезоне 2004/05, выйдя на замену, отыграв две с половиной минуты и успев за это время пропустить одну шайбу. (sport-42.ru)

КРАСНОЖАНУ ДОВЕРЯЮТ

Российский специалист Юрий Красножан продолжит свою работу в сборной Казахстана, передает sports.kz. По информации портала, никаких предположений о расторжении контракта между Федерацией футбола Казахстана и Красножаном нет. Распространенная ранее информация о переговорах с экс-наставником «Милана» Массимилиано Аллегри не соответствует действительности. Напомним, ранее действующий СМИ сообщил об интересе ФФК к итальянскому тренеру, который в 2011 году стал чемпионом Италии. (sports.kz)



СОВЕТ ДЛЯ КОТТО

Известный специалист Роберт Гарсия считает, что у Котто в поединке с GGG шансов не будет. Известный тренер Роберт Гарсия считает, что лучший чемпион мира по версии WBC Мигель Котто не встретится с чемпионом WBA и IBO Геннадием Головкиным, так как он (Котто) будет нокаутирован в данном поединке. Гарсия думает, что Головкин доставит очень много проблем Котто, так как находится на пике своей формы и не имеет проблем с коленями в отличие от Серхио Мартинеса. «Я думаю, что GGG просто слишком опасен для Котто. Мигель может снова драться с Мейуэзером, такой бой люди хотят видеть. Котто против Канело — было бы огромное противостояние Пуэрто-Рико и Мексики», — сказал Роберт. (tofight.ru)



ЛУНИН МОЖЕТ ПЕРЕЙТИ В «КАЙРАТ»

Молодой нападающий «Шахтера» Станислав Лунин может пополнить состав «Кайрата» в ближайшее дни. 21-летний нападающий карагандинцев должен перейти в «Кайрат». По нашей информации, руководство алматинцев достигло договоренности с «Шахтером», и переход полузащитника Шерхана Бауыржана стал частью этой сделки. Напомним, что в июне форвард молодежной сборной Станислав Лунин впервые был вызван в главную команду страны. (sports.kz)

Борьба ужесточается

В воскресенье в казахстанской премьер-лиге состоится XVII тур

Данияр Балахметов

После перерыва, связанного с товарищеским матчем национальных сборных Казахстана и Венгрии, возобновилось национальное первенство. Сейчас первый этап казахстанской премьер-лиги близится к своему завершению. Перед разделением на первую и вторую шестерки осталось провести шесть туров. Каждый из них в какой-то мере будет решающим для клубов, борющихся за попадание в число соискателей наград. Данный отрезок турнирной дистанции несмотря на непредсказуемость. Цена ошибки сейчас может быть огромна как для тех, кто находится в относительно безопасной зоне, так и для клубов, ищущих возможность для продолжения борьбы за медали.

В прошедшую субботу состоялись шесть поединков XVI тура. Он ознаменовался очередными потерями «Актобе» и «Астаны». Столичной команде ничья в Костане в игре с «Тоболом» вовсе стоила второго места. Между тем «Астана» вела в счете после гола Фоки Кетенова на 60-й минуте. Но взятие ворот в исполнении Томаса Шимковича на 90-й минуте во втором матче крауду лишило «Астану» победы. «Актобе» после поражения в прошлом туре от «Жетысу» на сей раз не проиграл, но и не выиграл. Домашняя встреча с «Ордабасы» для подопечных Владимира Никитенко закончилась ничьей — 1:1. На 29-й минуте «Актобе» усилиями Игоря Зеньковича вышел вперед. Однако на 69-й минуте бывший игрок западноказахстанского клуба и любитель актюбинской публики Кайрат Аширбеков установил окончательный счет — 1:1.

Осечками конкурентов сполна воспользовался «Шахтер», кото-



рый по итогам этого тура сместил со второй позиции «Астану». «Горняки» на своем поле одолели «Жетысу» со счетом 3:0. Причем все голы были забиты в первом тайме. На 4-й минуте отличился Николай Василевич. А Михреть Топчагич на 13-й и 40-й минутах оформил дубль.

Весьма неожиданным выдался результат матча в Семей, где «Спартак» впервые в сезоне добился победы. Подопечные Алексея Петрушина одолели «Атырау» со счетом 2:1.

Поделити очки в прошедшем туре в Павлодаре футболисты «Иртыша» и «Кайсара» — 1:1. Константин Дудченко на 38-й минуте вывел павлодарцев вперед. А на 40-й минуте Рахимжан Розыбакиев

сравнял счет и поставил точку в матче.

Единственную гостевую победу в туре одержал алматинский «Кайрат», который оказался сильнее «Тараза» из одноименного города. Игра, кроме всего прочего, стала наиболее результативной среди воскресных поединков. На протяжении всей встречи «Кайрат» выходил вперед, а «Таразу» удавалось дотягивать гостей. Но, тем не менее, алматинцы одержали победу. Что примечательно, весомый вклад в завоевание трех очков в «Таразе» внес воспитанник местного футбола Бауыржан Исламхан. На 7-й минуте он вывел «Кайрат» вперед. Однако спустя 8 минут Мурат Плешев сравнял счет. В дебюте второго тайма, на 54-й минуте Жарко

Маркович вывел гостей вперед. Но Сергей Скорых спустя минуту внес интригу в противостояние — 2:2. А окончательную точку поставил Исламхан, отличившись на 63-й минуте.

По-прежнему в первенстве лидирует «Актобе» — 34 очка. На втором месте «Шахтер» (29 баллов). По 27 очков у «Астаны» и «Кайрата». На один балл меньше у «Кайсара». Замыкает условную первую «шестерку» «Ордабасы», у которого 22 очка. За ним идет трио в лице «Иртыша», «Атырау» и «Тобола» — у всех по 21 баллу. Талдыкорганский «Жетысу» набрал 16 очков. А на предпоследнем месте идет «Тараз» — 14 баллов. «Спартак» замыкает турнирную таблицу первенства — 6 очков.

АТР. Все, что вам нужно знать перед началом «Уимблдона»

Плавно и незаметно элита Тура перешла на травяные корты — до старта старейшего в истории турнира, «Уимблдона», остается совсем немного. Рассказ пойдет об основных тонкостях английского мейджора...

Предстоящий травяной турнир станет первым за всю историю Открытой эры, когда защищать завоеванный титул будет британский теннисист. Энди Маррей откроет игру 23 июня в качестве чемпиона, ким он стал после того, как обыграл Новака Джоковича в 2013 году. Французка Марион Бартоли, которая стала в прошлом году чемпионкой в женской части соревнований, не будет защищать свою корону, так как сразу же после окончания травяной части сезона завершила профессиональную карьеру теннисистки.

Наиболее ожидаемое и историческое событие в теннисном календаре, «Уимблдон» всегда несет вместе с собой увлекательные две недели. И соревнования в этом году вряд ли станут исключением.

Призовые турнира
Сначала поговорим о цифрах. Общий бюджет турнира в этом году составляет 25 миллионов фунтов стерлингов. Сумма призовых была повышена почти на 11% по сравнению с прошлым годом. Здесь денежное вознаграждение мужской и женской чемпионки получают равное — в этом году чек победителя составит 1,76 млн фунтов стерлингов. (в прошлом году вознаграждение было в размере 1,6 млн).

Стоит отметить, что теннисисты, которые вылетят ранее стадии третьего раунда, могут быть довольны — их призовые на турнире увеличатся на 12,5%. Филипп Брук, председатель турнира, признал проблему слабого финансирования теннисистов невысокого уровня. В интервью BBC Sport он отметил следующее: «Мы дали себе отчет в том, что к нам приезжают множество теннисистов, и они имеют большие расходы. В последние годы они получили отклик, так как мы чувствовали, что должны больше помочь им на их теннисном пути». Призовые в парном разряде увеличены на 8,7%, в то время как в смешанном парном разряде — на 6,1%.

Даты турнира

Соревнования останутся неизменными — они начнутся в понедельник, 23 июня и будут продолжаться две недели, вплоть до воскресенья, 6 июля.

Прогнозы

Пожоже, что в этом году основные фавориты на победу в мужской части соревнований останутся неизменными — это Новак Джокович, Рафа Надаль, Энди Маррей и Роджер Федерер. Надаль завоевал свой девятый титул во Франции и жаждет повторить свой успех и в Лондоне. Но вылет испанца на ранней стадии на турнире в Галле очень сильно бьет по амбициям Рафы относительно травяной части сезона. Еще и прошлогодний вылет испанца в первом круге от Стива Дарси остался у всех в голове.

Энди Маррей будет отчаянно защищать титул, и за ним будет стоять вся Британия, но сейчас Энди испытывает некоторые проблемы, на решение которых у него осталось совсем мало времени. Он сменил тренера, начал сотрудничать с бывшей французской теннисисткой Амели Моресмо, но пока еще сложно судить о результатах их совместной деятельности. Точнее промежуточные итоги уже можно подвести, но они будут явно не в пользу шотландского теннисиста. Уже в первом матче под руководством Амели Энди потерпел поражение от Радека Штепанека на турнире Queen's Club, где ему также нужно было защитить свое прошлогоднее чемпионство. Это поражение стало первым для британца поражением на траве с 2012 года, когда он выиграл золото на Олимпиаде в Лондоне. Но у него еще есть время, чтобы привыкнуть к схемам нового наставника, и, возможно, перед стартом турнира мы увидим совсем другого Энди.

Новак Джокович не смог добыть такой заветный титул в Париже, последний турнир серии «Большого шлема», который не покорился сербу. Сложно сказать, в каком настроении подойдет к турниру в Лондоне Новак, возможно, он будет зол, со спортивной точки зрения и начнет выносить всех и вся. Но с другой стороны, он последний из большой четверки, который еще не выступал на траве в этом году, и складывается впечатление, что Джокович пока что никаких серьезных планов на

**ПРЕЗИДЕНТА
«БАРСЫ»
ДОПРОСЯТ**



Верховный суд Испании предъявит обвинение президенту «Барселоны» Хосепу Бартомеу по делу о трансфере бразильского нападающего Неймара из «Сантоса». Об этом сообщает издание Marca. В процессе расследования выяснилось, что подписи Бартомеу стояли под тремя из семи контрактов, которые сформировали итоговую стоимость перехода футболиста в каталонский клуб. «Барселона» заявила, что Неймар был приобретен за 57 млн евро. Однако позже выяснилось, что настоящая стоимость трансфера составила 95 миллионов. Источник сообщает, что суд уже проинформировал о своем решении руководство «син-гранатовых». (lenta.ru)

**КАТАРУ
ВСЕ СЛОЖНЕЕ**



Власти Катара, в котором должен пройти чемпионат мира по футболу 2022 года, будут сложно справиться с серьезными угрозами, и турнир может быть сорван. Такие выводы были сделаны в отчете по безопасности ФИФА, подготовленном за несколько дней до выбора страны-хозяйки мундиаля, пишет в воскресенье, 15 июня, британская The Sunday Times. Члены ФИФА, как утверждает газета, проигнорировали собственный отчет о высоком уровне террористической угрозы в Катаре, который был составлен по просьбе генерального секретаря федерации Жерома Вальке. Автор документа – шеф полиции из Южной Африки, консультант ФИФА по безопасности Андре Пруис – в ходе оценки возможных террористических угроз пришел к выводу, что близкое расположение объектов, на которых будет проходить первенство, не позволит обеспечить на должном уровне защиту от атак террористов. «В связи с учетом рисков, связанных с централизованным подходом, Катар представляется страной с высокой степенью риска. Будет очень сложно справиться с каким-либо серьезным инцидентом в такой ситуации, кроме как отменив проведение турнира», – говорилось в документе. Вероятность теракта, по словам Пруиса, также усиливает географическое положение страны, которая соседствует с рядом государств, где действует «Аль-Каида». The Sunday Times также выступила с утверждением, что бывший глава футбольной федерации Катара Мохамед Бин Хаммам заплатил более 5 млн долларов, чтобы обеспечить победу своей страны во время выбора хозяйки турнира. В Дохе все обвинения в свой адрес категорически отвергли, назвав их «инсинуацией». Международная федерация футбола в настоящее время расследует обстоятельства выбора Катара в качестве страны-хозяйки мирового форума 2022 года. Дело было инициировано после многочисленных скандалов, связанных с Мохамедом бин Хаммамом, который пожизненно дисквалифицирован якобы за дачу взятки в обмен за голоса при выборе места проведения мундиаля-2022. (lenta.ru)

**ОТСТАВКА ИЗ-ЗА
ЧЕМПИОНАТА
УКРАИНЫ**



Президент футбольного клуба «Севастополь» Александр Красильников на официальном сайте команды объявил, что снимает с себя полномочия, поскольку не согласен с решением владельцев клуба, рассчитывающих на участие команды в чемпионате Украины. «Я, как севастопольец, как избранный вами народный президент севастопольских болельщиков, считаю недопустимым участие команды из российского города-героя в чемпионате Украины. Также, в случае принятия решения о переезде клуба в другой город Украины, считаю невозможным использование этим клубом имени «Севастополь» и его символики, связанной с нашим городом», – заявил Красильников. Руководители клубов украинской футбольной премьер-лиги (УПЛ) в четверг, 12 июня провели собрание, на котором приняли решение сохранить формат розыгрыша чемпионата страны с 16 участниками. Представитель владельца ФК «Севастополь» Вадима Новинского заявил, что «моряки» готовы играть в чемпионате Украины и не видят для клуба другой перспективы. В сезоне 2013/2014 «Севастополь» занял 11-е место в чемпионате Украины. (lenta.ru)

**«Қазақстан Барысы-2014»
украшит День столицы**

Финальная часть турнира по қазақ күресі пройдет в Астане

Алишер Абдулин

Турнир по қазақ күресі «Қазақстан Барысы», набирающий стремительную популярность в нашей стране, войдет в программу мероприятий по празднованию Дня столицы. Финальный этап соревнований состоится 29 июня в Астане на республиканском велотреке «Сарыарка».

Планировалось, что в нем по традиции примут участие 33 борца. По два из каждой области Казахстана, а также представители Астаны и Алматы и победитель «Қазақстан Барысы-2013» Айбек Нугымаров.

Однако в преддверии финала было дисквалифицировано пять спортсменов. У представителей Западно-Казахстанской, Костанайской, Мангистауской областей, а

также у борца из Астаны допинг-тест дал положительный результат. Еще один спортсмен был снят с турнира из-за нарушения регламента. Тем не менее «Қазақстан Барысы-2014» оправдает надежды и ожидания своих многочисленных поклонников, которых становится все больше.

Стоит отметить, что победителю грядущего турнира достанется главный приз в размере \$150 тыс. Помимо победителя будет отмечен и спортсмен, удостоившийся наибольших зрительских симпатий. В связи с этим организаторами был учрежден специальный приз в виде автомобиля.

Трансляции финальной части турнира будут вести национальные и зарубежные телеканалы.

Наглядным примером набирающего популярность вида спорта яв-



ляется проведение в прошлом году международного турнира «Евразия Барысы-2013», который прошел в Таразе в декабре прошлого года. Тогда за главный приз боролись сборные восьми стран, таких как Казахстан, Россия, Польша, Монголия, Таджикистан, Иран, Китай и Турция. Уверенную победу одержали наши борцы. Второе место осталось за монголами, а «бронза» на счету россиян. Сам турнир транслировался во многих странах.

В Казахстане этот проект реализуется уже четвертый год подряд. И сейчас с полной уверенностью можно констатировать, что для любого борца титул «Қазақстан

Барысы» является желаемым, престижным и весьма ценным.

Сейчас свои имена в историю этого вида спорта вписали: Улан Рыскул, победивший в 2011 году, Бейбит Ыстыбаев, который стал триумфатором год спустя, и Айбек Нугымаров, являющийся действующим обладателем титула.

В 2014 году проект объединяет более 100 тыс. участников с внушительной зрительской и болельщицкой аудиторией.

Турнир «Қазақстан Барысы» несет в себе не только спортивную составляющую, но и дает уникальную возможность познакомиться с жизнью и традициями Казахстана.

Ударный спорт



Талгат Исенов
Фото: lapatilla.com

Выбирай карьеру. Выбирай почет и уважение. Выбирай популярность. Выбирай признания. Выбирай железный характер. Выбирай крепкое здоровье. Выбирай улыбки девушек. Выбирай достаток. Выбирай будущее. Выбирай жизнь...

Так, переиначив слова героя известного фильма, могут сказать те, кому спорт дал путевку в жизнь, став не просто увлечением, а судьбой.

Самым успешным в Казахстане видом спорта, вне всяких сомнений, является бокс. Лишь мастера кожаной перчатки завоевывали золотые медали на всех Олимпийских играх, всего же в копилке отечественных боксеров шесть наград высшего достоинства на Олимпиадах и три Кубка Вэла Баркера. А также десять золотых медалей чемпионатов мира (и это только среди взрослых), 14 выигранных командных зачетов различных официальных соревнований (беспрецедентный показатель в республике по олимпийским видам спорта), среди которых и прошлогодний чемпионат мира в Алматы. Это и одна из лучших в мире школ подготовки, и развитая материально-техническая база, и первая на планете Всемирная академия бокса. Это более тысячи тренеров и свыше 35 тысяч боксеров.

Пусть не все достигают успеха в спорте высших достижений, но многим бокс позволил сформировать характер и целеустремленность, открыл новые возможности, «Азия – наша деревня», «Континент «Қазақстан», «Тотальное доминирование», «Покорение Вселенной»,

«Завоевание», «Казахстанский ураган» – неслучайно такие заголовки в отечественных СМИ ставят в материалах о достижениях боксеров.

Боксерскому искусству у нас учат на высочайшем уровне, которого во многих других сферах нам еще только предстоит достигнуть. Летопись отечественного бокса – это собранные воедино истории преодоления себя и соперника. Истории восхождения к вершинам спортивного Олимпа.

Это и история алмагинца, перепробовавшего множество видов спорта и выбравшего именно бокс; и выходя из небольшого поселка Жамбылской области, которому – главной спортивной надежде страны – доверили нести флаг на первых в истории Казахстана летних Олимпийских играх, и его земляка, буквально на финише главных стартов планеты завоевавшего единственное казахстанское «золото» на родине Олимпиады; и, наконец, история скромного парня из Карагандинской области, который стал символом целой эпохи, и первым из казахстанцев получил звание «Посол от спорта ЮНЕСКО». Герои этих историй – выдающиеся боксеры – наши с вами земляки. Им слово.

Виктор Демьяненко, финалист Олимпиады, чемпион Европы, призер чемпионата Европы, президент Казахстанской федерации профессионального бокса:

– Бокс дал мне путевку в жизнь, закалил характер, научил тому, как нужно достигать поставленной цели. Благодаря ему у меня есть друзья и знакомые по всему белому свету, с которыми мы реализовываем различные бизнес-идеи. КФБ системно подходит к развитию отечественного бокса, федера-

ция обладает хорошим тренерским составом, талантливыми спортсменами. Международная ассоциация бокса в последние годы работает над повышением зрелищности мирового бокса, организованы новые проекты WSB и APB, через которые будут разыгрываться дополнительные олимпийские путевки. КФБ – в авангарде реализации данных проектов.

Несмотря на то, что бокс является единоборством, он далеко не так травматичен, как может показаться. В этом плане он более предпочтителен, чем многие зимние виды, и уж тем более – игровые. В советское время было проведено исследование, показавшее, что по степени травматичности бокс занимает 22-е место в ряду олимпийских видов.

Бокс – мощный спорт. Полученные в нем бойцовские качества будут помогать человеку до конца жизни.

Ермахан Ибраимов, олимпийский чемпион, призер Олимпиады, финалист и призер чемпионатов мира, чемпион Азиатки и Азии, директор Центра олимпийской подготовки:

– Бокс – вся моя жизнь, я ей живу уже много лет и буду жить до конца. Нашим видом спорта в Казахстане всегда руководили авторитетные люди – это и Бекет Махмутов (глава отечественной федерации с 1993 по 2000 годы, первый вице-президент АИБА с 1996 по 2006 годы), и нынешний президент казахстанской федерации Тимур Кулибаев. КФБ позволила нам подняться с третьего места в мировой таблице о рангах на первое. Судите сами: в прошлом году наша сборная заняла безоговорочное первое место на чемпионате мира среди взрослых,

в текущем году свое первенство планеты выиграла и «молодежка». Казахстан сейчас в числе лидеров мирового бокса, и так должно продолжаться и в дальнейшем.

Бахтияр Артаев, олимпийский чемпион, обладатель Кубка Вэла Баркера, двукратный призер чемпионатов мира, финалист Азиатки, президент ППСК «Астана»:

– Бокс дал мне очень многое. Занятия боксом позволили в полной мере сформироваться как личности, прежде всего, в плане психологии – преодолевать жизненные трудности, не останавливаться на достигнутом.

Да, золотая олимпийская медаль и Кубок Баркера считаются моими наивысшими спортивными достижениями, но бокс – это не только трофеи. Прежде всего, я богат друзьями, которые есть у меня по всему свету, меня могут встретить в любое время, мы поможем друг другу в трудную минуту.

Передать свой опыт, умение в боксе подрастающему поколению казахстанцев? Мастер-класс, встречи с детьми, открытые уроки – к этому я готов всегда и везде.

Если честно, нынешнему составу национальной сборной завидую «белой завистью». Казахстанская федерация бокса предоставляет ребятам такие условия для работы, которые нам и не снились. Если бы подобными возможностями обладали мы, то, думаю, я стал бы двукратным олимпийским чемпионом и неоднократным чемпионом мира.

Серик Сапиев, олимпийский чемпион, обладатель Кубка Вэла Баркера, двукратный чемпион мира, чемпион Азиатки и Азии, спортивный директор КФБ:

– Бокс дал мне возможность реализовать себя как спортсмена и выиграть множество титулов. Быть спортивным, известным, состоятельным, повидать различные страны, иметь друзей во всех уголках Земли.

Работать в КФБ одно удовольствие. Руководители отечественного бокса – грамотные специалисты, обладающие большими организаторскими способностями, они могут решить любые проблемы. Все мы неоднократно убеждаемся в этом, результаты их плодотворной работы налицо. Наши боксеры на всех соревнованиях добиваются побед, федерация ударными темпами развивает внутреннюю инфраструктуру, в республике идет строительство сети физкультурно-оздоровительных комплексов, недавно в предгорьях Алматы была открыта Всемирная академия бокса АИБА.

Добавим, что возможность посмотреть на лучших казахстанских бойцов в действии широкой общественности представится в период с 8 по 13 июля, когда в южной столице состоится крупный международный турнир «Кубок президента Республики Казахстан».

**\$18 МЛН ЗА ТРИ
СЕЗОНА**

Российский хоккеист Андрей Марков подписал новый контракт с канадским клубом «Монреаль». Об этом сообщает официальный сайт Национальной хоккейной лиги. Новое соглашение 35-летнего защитника рассчитано на три сезона. За это время Марков заработает \$18 млн. За «Канадиенс» россиянин выступает с 2000 года. Таким образом, на момент окончания контракта хоккеист потенциально может провести в клубе 17 лет. В минувшем сезоне Марков провел 81 матч в составе «Монреаля», забросил семь шайб и отдал 36 результативных передач. В 17 встречах Кубка Стэнли хоккеист набрал 10 (1+9) очков и помог «Канадиенс» выйти в плей-офф турнира, где канадский клуб проиграл «Нью-Йорк Рейнджерс». (lenta.ru)



**ПОРАЖЕНИЕ
ПРОВОДНИКОВА**

Российский боксер Руслан Проводников не сумел защитить титул чемпиона мира по версии Всемирной боксерской организации (WBO) в весовой категории до 63,5 кг. По итогам 12-раундового поединка, который прошел в Нью-Йорке, россиянин проиграл американцу Крису Алгери по очкам раздельным решением судей. Проводников подошел к поединку в роли абсолютного фаворита, однако в бою американец избрал тактику с большим количеством движения и постоянными контратаками на выпады россиянина, который привык к более прямолинейной манере ведения боя. Уже в концовке второй минуты американец оказался в нокауте, а чуть позже опустился на колени, после чего рефери во второй раз открыл счет. После этого Алгери начал действовать с дальней дистанции, работая джебами и мгновенно ныряя в защиту. В итоге один судья отдал предпочтение Проводникову (117:109), двое других с минимальным перевесом засчитали победу Алгери (114:112, 114:112). Таким образом, Проводников не сумел защитить титул, который завоевал в предыдущем поединке, победив в октябре прошлого года американца Майка Альвардо техническим нокаутом в десятом раунде. Теперь в его послужном списке 23 победы (16 нокаутом) и 3 поражения. Алгери остается непобежденным (20 побед, 8 нокаутом). (lenta.ru)



**ЕВРОБАСКЕТ
МИМО УКРАИНЫ**

Чемпионат Европы по баскетболу 2015 года будет перенесен из Украины в другую страну. Об этом сообщается в Twitter европейского подразделения Международной федерации баскетбола (FIBAЕвропе). Данное решение принято на заседании специальной комиссии организации. Изначально Украина должна была принять турнир, но, по мнению федерации, из-за нестабильной политической ситуации проведение Евробаскета в стране не представляется возможным. О дополнительном конкурсе за право принять чемпионат в следующем году объявят в ближайшее время. Заинтересованность в Евробаскете проявили сразу 16 стран. Как сообщает Sportando, Украина будет иметь приоритетное право в выборе страны-хозяйки чемпионата Европы 2017 года. (lenta.ru)



**ЩЕННИКОВ
ИНТЕРЕСУЕТ
«АРИСТОКРАТОВ»**

Защитник московского футбольного клуба ЦСКА и сборной России Георгий Щенников попал в сферу интересов лондонского «Челси». Об этом сообщает Metro. Клуб Романа Абрамовича готов выложить за трансфер футболиста более восьми с половиной миллионов евро. Переговоры между клубами должны начаться в ближайшее время. Источник сообщает, что руководство лондонского клуба обратило внимание на российского футболиста после того, как основная трансферная цель «аристократов» Лок Шоу из «Саутгемптона» выразил желание выступить в составе «Манчестер Юнайтед». Щенников находится в расположении сборной России, которая 18 июня провела первый матч группового этапа против Южной Кореи на чемпионате мира в Бразилии. В минувшем сезоне игрок стал чемпионом России в составе ЦСКА. За армейцев футболист сыграл 28 матчей, в которых отметился двумя результативными передачами. Портал transfermarkt оценил Щенникова в 35 млн евро. (lenta.ru)

КЛИЧКО ЗАРАБОТАЕТ \$6 МЛН



Промоутерская компания K2 озвучила сумму гонораров участникам боя между украинцем Владимиром Кличко (65-3, 52 KO) и обязательным претендентом на титул чемпиона мира по версии IBF (Международная боксерская федерация) болгаринором Кубратом Пулевым (20-0, 11 KO). Как сообщает Allboxing.ru, украинский тяжеловес получит \$5,8 млн, независимо от исхода поединка. Одним из условий стороны Кличко было распределение гонорара в следующих долях: 80 процентов от суммы в \$7,25 млн – украинцу, 20 процентов – болгарскому спортсмену. Таким образом, гонорар Пулева составит \$1,45 млн. Бой намечен на 6 сентября текущего года. Место проведения станет арена O2 World в немецком Гамбурге. (lenta.ru)

«ДОНБАСС» НЕ СЫГРАЕТ В КХЛ

Хоккейный клуб «Донбасс» из Донецка временно прекращает выступления в КХЛ из-за напряженной политической ситуации на Украине. Об этом сообщает агентство ИТАР-ТАСС со ссылкой на источник в команде. Решение было принято в встрече президента Континентальной хоккейной лиги Александра Медведева и владельца «Донбасса» Бориса Колесникова. Несмотря на отказ от выступлений в КХЛ, клуб останется членом лиги, что позволит ему в будущем вновь стать участником чемпионата. В ночь на 27 мая было совершено нападение на арену «Дружба», на которой «Донбасс» проводил матчи в Континентальной хоккейной лиге. Неизвестные разграбили, а затем подожгли дворец спорта. По словам руководителей клуба, арену можно восстановить за 90 дней, если вести работы круглосуточно. (lenta.ru)

ПЯТЫЙ ТИТУЛ «САН-АНТОНИО»



«Сан-Антонио» обыграл «Майами» в пятом матче финальной серии Национальной баскетбольной ассоциации и стал пятикратным чемпионом лиги. В последний раз «Сперс» завоевывали чемпионство в 2007 году. Лидер «Хит» Леброн Джеймс, ставший третьим в рейтинге самых высокооплачиваемых спортсменов планеты, набрал 31 очко, однако его команда все равно потерпела поражение в пятой игре финальной серии. Встреча завершилась со счетом 104:87 в пользу «Сан-Антонио», в составе которого лучшим снайпером стал форвард Кауай Леонард (Kawhi Leonard), набравший 22 очка. В итоге «Сан-Антонио» выиграл серию с общим счетом 4:1 в свою пользу. Также «Сперс» установили рекорд финальных серий, выиграв с общей разницей очков «+70» (528:458). К пятому чемпионству «Сперс» привел главный тренер Грегг Попович, работающий с клубом с 1996 года. Ранее 65-летний специалист выигрывал с подопечными титулы в 1999, 2003, 2005 и 2007 годах. На данный момент Попович – главный тренер-«долгожитель» не только в НБА, но и всех четырех спортивных лигах Северной Америки (НХЛ, бейсбольная лига (MLB), лига американского футбола (NFL) и НБА). (lenta.ru)

15 МЛН ЕВРО ЗА ГАРАЯ



Санкт-петербургский футбольный клуб «Зенит» заплатит за трансфер защитника «Бенфики» из сборной Аргентины Эсекьяла Гарая 15 млн евро. Об этом сообщает портал Record. Агент футболиста Рафаэль Сурро сообщил, что официально о переходе его клиента будет объявлено в ближайшее время. «Сделка находится в завершающей стадии. Официально она еще не оформлена, но остались лишь мелкие детали. Новости будут в среду-четверг», – отметил агент. Гарай начинал карьеру в аргентинском «Ньюэллс Олд Бойс», после чего уехал играть в Испанию, где выступал за «Расинг» из Сантандера и мадридский «Реал». В 2012 году защитник перешел в лиссабонскую «Бенфику», в составе которой стал чемпионом Португалии в минувшем сезоне. За сборную Аргентины футболист провел 18 матчей. В 2008 году вместе с национальной командой Гарай победил на Олимпиаде в Пекине. (lenta.ru)

Бразильские волны все сильнее

На чемпионате мира по футболу начались матчи второго тура



Алишер Абдуллин

На мировом первенстве в Бразилии в ночь на среду завершились матчи первого тура группового этапа. И уже начались матчи второго тура. Для многих сборных второй игровой день станет определяющим. Однозначно вываются сборные, которые покинут мундиаль. И наоборот, будут команды, сумевшие обеспечить себе место в плей-офф. В ночь на четверг были сыграны матчи в группах А и В. Их результат стал известен, когда номер был подписан в печать.

Испанский провал

Рассуждать подробно о турнирной судьбе «Красной фурии» будет несколько преждевременно. Однако такого старта испанцев на мировом первенстве не ждал никто. Символизма ситуации добавляет и то, что именно в игре с Голландией на прошлом мундиале сборная Испании стала сильнейшей в мире. Справедливости ради стоит отметить то, что в ЮАР нынешние чемпионы мира стартовали с поражения в игре со Швейцарией.

Между тем на мировом первенстве в Южной Африке и на триум-

фальном для себя Евро-2012 испанцы пропустили всего три гола. Так что голландский разгром можно использовать как повод задуматься о скором конце гегемонии «Красной фурии». У самих испанцев на бразильской земле впереди как минимум еще два матча, для того чтобы такие мысли опровергнуть.

Сенсации

По ходу первого тура уже случилось несколько неожиданных результатов. Помимо конфуза испанцев, который в определенной доле относится к сенсации, первым делом стоит отметить результат встречи в группе D между Уругваем и Коста-Рикой. Подобного откровения от представителей Центральной Америки вряд ли кто ожидал. Это еще больше должно укрепить записных фаворитов в том, что необходимо считаться с более слабыми по классу командами. Хотя в отсутствие класса костариканцев упрекнуть нельзя.

Еще одной сенсацией можно расценить результат поединка квартета F между сборными Нигерии и Ирана. Эта игра стала первой ничейной на мундиале. Плюс ко всему, впервые на нынешнем первенстве не было зафиксировано

взятий ворот. Здесь нулевая ничья в большей степени устроила азиатскую сборную. Нигерийцы впоследствии могут не досчитаться потерянных очков, ведь впереди сражения с боснийцами и аргентинцами.

К определенного рода неожиданности можно отнести и поединок группы А между Бразилией и Мексикой, которые в ночь на среду открывали программу второго тура. Голкипер «ацтеков» Гильермо Очоа творил в этом матче чудеса, сохранив свои ворота в неприкосновенности. Мексиканцы не забili сами, но ничья их явно устраивает.

Скандалы

С самого первого матча на нынешнем первенстве возникали ситуации, породившие много кривотолков. Сначала отличился японский арбитр Юичи Нишимура, который в матче открытия в весьма неочевидном эпизоде, когда в штрафной хорватской сборной случился контакт Деяна Ловрена и Фреда, назначил в ворота Стипе Плетикосы пенальти. Удар Неймара с одиннадцатиметрового позволил бразильцам выйти вперед, а потом и довести дело до победы.

В следующем матче этой группы между Мексикой и Камеруном уже колумбиец Уилмар Роланд Перес отменил два гола «ацтеков», которые были забиты вполне по правилам.

Это стало причиной для очередных разговоров о введении видеоповторов в футбол.

Наконец в игре группы E Франция – Гондурас произошел конфуз иного рода, когда еще до начала встречи не были исполнены гимны двух стран. Хотелось надеяться на то, что мировое первенство в дальнейшем не будет омрачено подобными ляпами.

Им нечего терять

Так можно сказать о сборных Уругвая и Англии, которые поставили себя в достаточно затруднительное положение. Их очная встреча состоится 20 июня в 01:00 по времени Астаны. После поражения в первом туре британцы и южноамериканцы обязаны побеждать. Даже ничья, оставляющая для обоих призрачные шансы, все же не устроит ни тех, ни других. А поражение одной из сборных уже точно будет поводом паковать чемоданы.

Несчастливая для пиренейцев арена

Так можно сказать о стадионе «Арена Фонте Нова» в Сальвадоре. Сначала здесь были разгромлены испанцы. А затем подобная участь постигла сборную Португалии. Причем и те, и другие уступали командам Голландии и Германии с разницей в 4 мяча.

Результативность

По состоянию на вечер среды на мировом первенстве было сыграно 17 матчей, в которых зафиксировано 49 голов, в среднем по 2,88 за игру. Всего в четырех матчах было забито меньше трех мячей. Четыре года назад в Южной Африке после первого тура команды забili 25 голов. А в Германии в 2006 году было зафиксировано 39 взятий ворот.

Лучшим бомбардиром первенства на вечер среды значился игрок сборной Германии Томас Мюллер, на счету которого 3 гола и первый хет-трик нынешнего чемпионата мира. По два гола в преддверии встречи вечера среды с Австралией имели голландцы Робин ван Перси и Арьен Робен, а также бразилец Неймар и футболист сборной Франции Карим Бензема.

ФЕЛПС ХОЧЕТ ВЫСТУПИТЬ В КАЗАНИ

Американский пловец Майкл Фелпс может принять участие в чемпионате мира по водным видам спорта, который стартует в июле 2015 года в Казани. Об этом сообщила глава делегации Федерации водных видов спорта США Элизабет Хейл, слова которой приводит официальный сайт турнира. «Майкл Фелпс снова начал участвовать в соревнованиях. Он получает от этого настоящее удовольствие, и говорит, что если так будет продолжаться и дальше, он может принять участие и в чемпионате в Казани», – отметила Хейл. Представители Федерации водных видов спорта США прибыли в столицу Татарстана, чтобы ознакомиться с ходом подготовки к чемпионату мира. Майкл Фелпс возобновил карьеру в апреле 2014 года, а 16 мая выиграл заплыв на дистанции 100 метров баттерфляем на Гран-при Шарлотт, одержав первую победу после возвращения. Летом Фелпс собирается выступить на чемпионате США и чемпионате «Пан-Пасифик» в Австралии. По итогам этих стартов будет сформирована национальная команда для участия в чемпионате мира в Казани. (lenta.ru)



ОБЕЩАНИЕ ФЕТИСОВА

Сенатор от Приморского края и семикратный чемпион мира по хоккею Вячеслав Фетисов дал обещание привести сборную России к победе на зимних Олимпийских играх 2018 года в Пхенчхане. Слова бывшего хоккеиста приводит агентство «Р-Спорт». «Я сегодня обещаю, что в 2018 году мы будем чемпионами Олимпийских игр, так? А что мне стоит это сказать сейчас? Обещаю. А ответственность? Отвечаю», – сказал Фетисов. Выступление двукратного олимпийского чемпиона в составе сборной СССР было посвящено предстоящим выборам главы Федерации хоккея России (ФХР). Отчетно-выборная конференция пройдет 18 июня, единственным конкурентом Фетисова будет действующий глава организации Владислав Третьяк. Сборная России по хоккею никогда не становилась олимпийским чемпионом. На счету российской команды лишь серебряные медали Олимпиады-1998 в Нагано и бронза Игр-2002 в Солт-Лейк-Сити. На Олимпийских играх в Сочи россияне выбили из борьбы на стадии четвертьфинала. (lenta.ru)

ШУМАХЕР ВЫШЕЛ ИЗ КОМЫ



Знаменитый пилот «Формулы-1» Михаэль Шумахер вышел из комы. Об этом сообщает Bild со ссылкой на менеджера автогонщика Сабину Кем. Представитель Шумахера заявил, что семикратный чемпион мира уже не в коме и переведен из больницы в Гренобле в реабилитационную клинику. Михаэль также реагирует на голоса и прикосновения. Бывший спортсмен встал в кому в конце декабря 2013 года после несчастного случая на горнолыжном курорте во французских Альпах. Шумахер катался на лыжах и упал, а затем ударился головой о камень. С тех пор самый успешный гонщик в истории автоспорта находился без сознания и перенес несколько операций. (lenta.ru)

ЯКИН ВОЗГЛАВИЛ «СПАРТАК»

Швейцарский тренер Мурат Якин стал новым наставником московского «Спартака». Об этом сообщает «Р-Спорт». Контракт 39-летнего специалиста рассчитан на два года. Последние два сезона Якин тренировал швейцарский «Базель» и дважды приводил клуб к титулу чемпионов страны. Интересно, что ранее за пределами Швейцарии тренер никогда не работал. Вместе с Якином в обновленный тренерский штаб команды войдут тренер вратарей Массимо Коломба, ассистент Маркус Хоффман и специалист по физической подготовке Марко Уолкер. 16 июня на новом стадионе спартаковцев «Открытие Арена» прошла презентация нового наставника красно-белых, а также первая пресс-конференция Якина в качестве тренера «Спартака». С 18 марта текущего года на тренерском мостике московского клуба находится Дмитрий Гунько, ранее работавший с молодежной командой «Спартака». До этого главным тренером москвичей был Валерий Карпин. (lenta.ru)

Почему американцы называют футбол «соккером»?

В 2006 году, накануне чемпионата мира в Германии, известный британский комик, сценарист и актер Джон Клиз придумал телешоу «Искусство футбола», призванное объяснить, как футбол повлиял на мировую культуру. Для этого Клиз записал интервью с Пеле и Тьерри Анри, затем поговорил с актером Деннисом Хоппером и бывшим госсекретарем США Генри Киссинджером, а под конец разразился огненным монологом, который до сих пор собирает клики где-то на просторах YouTube.

«Главная прелесть футбола – его креативность, – негодовал Клиз. – Поэтому-то он так и не стал популярным в США. Понимаете, в Америке привыкли дозировать экшн, чтобы спонсоры сумели заполнить паузы рекламой, а игрокам не пришлось бы слишком долго напрягать мозги. Так что вы смотрите четыре секунды незабываемого экшна, и только потом американцы включают всю свою креативность, чтобы как можно лучше прорекламировать какое-нибудь пиво. Американский футбол – это вереница рекламных джинглов, а соккер – это как джаз».

«И кстати, – продолжал Клиз. – Почему они вообще называют это «соккером»? Футбол – игра, в которую играют ногами. А в американском футболе есть только один человек, который бьет по мячу ногой – и для этого его еще нужно специально выпускать на поле. Я вот думаю, что это у них такая особая форма креативности. Довольно креативно, знаете ли, говорить одно, а подразумевать под этим нечто совершенно другое».

Конечно, в этом заявлении Клиз полно иронии и сарказма, но кто из нас не задавался вопросом: почему именно в США (а также в Австралии, Новой Зеландии и еще паре стран) футбол по-прежнему называют соккером? На самом деле, американцы здесь вообще ни при чем, а вся эта история началась именно там, где появился на свет

самый настоящий британский футбол – в масонской таверне в Лондоне.

В понедельник 26 октября 1863 года представители двенадцати клубов из Лондона и окрестностей встретились, чтобы разработать единые правила игры и основать футбольную ассоциацию Англии. В 1871 парни встретились еще раз, чтобы обсудить уже новую версию игры, в которой полевым игрокам разрешалось бы брать мяч в руки и лупить соперников по ногам. Именно тогда футбол разделился на два вида спорта: регби (полная версия: Rugby Football, сокращенно: ruggier) и соккер (полная версия: Association football, сокращенно: soccer).

В конце XIX века о соккере знали уже не только в Британии: правила этой игры быстро разлетелись по всему миру, а когда в 1880 году

уроженец Нью-Бритен, штат Коннектикут, по имени Уолтер Кэмп систематизировал старые правила игры в американский футбол и придумал новые, за соккером в Штатах окончательно закрепилось его первое название.

Впрочем, самое интересное, что в самой Англии вплоть до 70-х годов прошлого века слово «соккер» было вполне популярным – хотя чаще всего футбол там, конечно, называли Association football или просто football. Забавно, что уже в 1905 году один из американских поклонников соккера не попенялся и написал гневное письмо в редакцию The New York Times, которая по ошибке печатала слово soccer как socker.

В конце концов, слово «соккер» исчезло из речи британцев ближе к концу XX века именно потому, что стало звучать «слишком по-

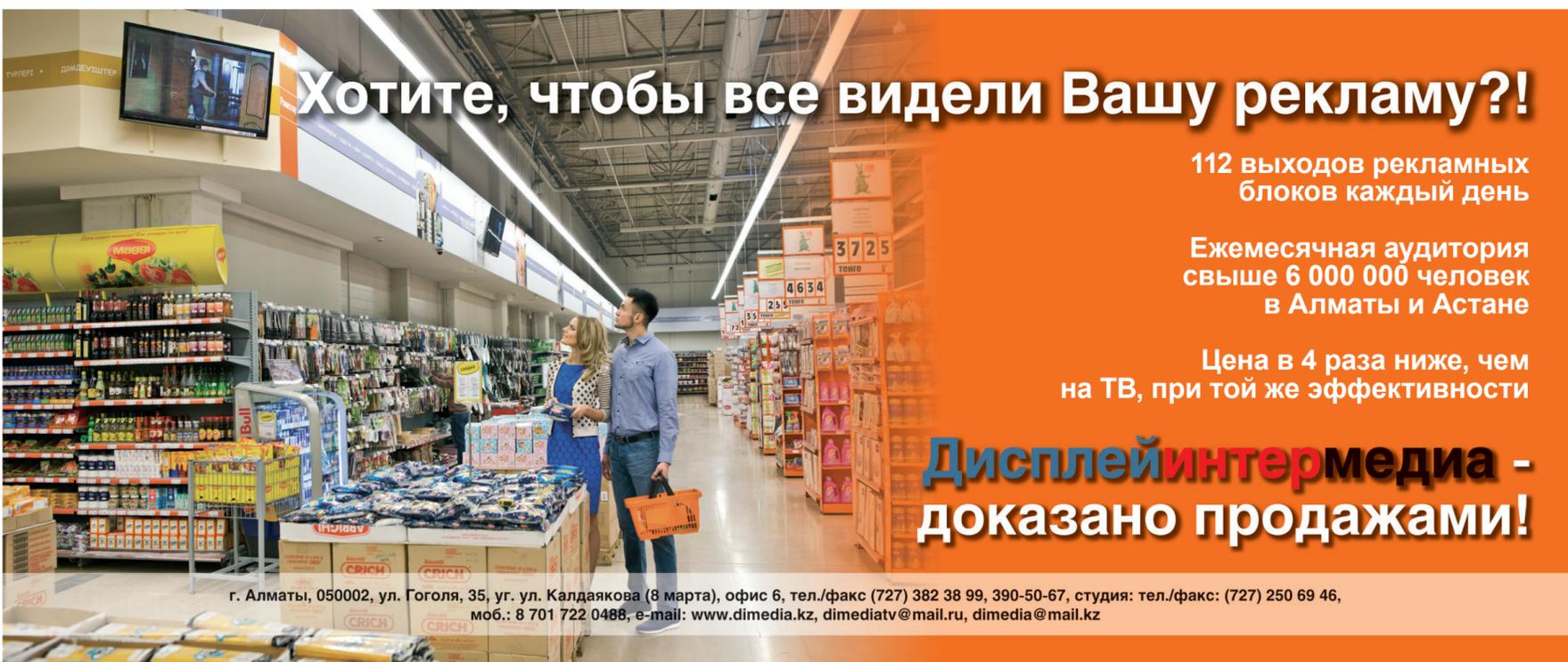
американски» и резало слух местным фанатам игры.

Сегодня европейский футбол чаще всего называют «соккером» в пяти странах – США и Австралии, в которых существуют свои версии футбола (американский и австралийский соответственно), а также в Канаде, Южной Африке и Новой Зеландии. Впрочем, даже в этих местах многие ждут, когда слово «футбол», наконец, вытеснит слово «соккер» – а в актуальном голосовании, затеянном газетой New Zealand Herald, за первый вариант проголосовало почти 60% читателей.

Не знаю, заглядывает ли Джон Клиз в новозеландскую прессу, но такой результат его бы точно обрадовал.

Виталий Суворов
sports.ru





Хотите, чтобы все видели Вашу рекламу?!

112 выходов рекламных блоков каждый день

Ежемесячная аудитория свыше 6 000 000 человек в Алматы и Астане

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

Дисплейинтермедиа - доказано продажами!

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

Путешествие в Вену

Алия Каримова

Где можно прогуляться по императорским улицам, дворцам и паркам Габсбургов, роскошному Рингу и красивым церквям? Увидеть воочию бесценные произведения искусства Европы и коллекции полотен знаменитых австрийцев – Густава Климта, Эгона Шиле и Оскара Кокошки? Познакомиться с главным городом европейского югендстиля и узнать о Сецессионе? Погрузиться в симфонию Моцарта, прокатиться на фиакре, посетить Хундертвассер-Кравина-Хаус, отведать настоящего штруделя и запить его альмуддером или хойригером? В столице Австрии – Вене!

Немного о городе

Культурный, экономический и политический центр страны, это еще и самый большой ее город. Расположенный на востоке Австрии у подножия Альп и окаймленный знаменитым Венским Лесом, это один из самых роскошных городов Европы. В его архитектурном облике есть все стили, от готики до постмодернизма, но больше всего – барокко. А красивейшие парки, занимающие почти четверть территории города, считаются его гордостью.

По форме Вена напоминает круг, пересеченный рекой Дунай, и разделена на 23 района. Каждый из них имеет название, но часто районы указывают и по номерам. Так, на многих домах висят таблички с номером района и названием улицы: «16., Коррштад», то есть улица в 16-м районе, Оттакринге». Номер района отражает и период его включения в состав Вены. Большинство венских районов снабжены чистой водой из горных источников, поэтому там можно смело пить из крана, без риска для здоровья. По трубопроводам она доставляется в город уже более 130 лет.

Первый район представляет собой исторический центр Вены, а до второй половины XIX века составлял собственно город, обнесенный стеной. В 2001 году исторический центр Вены был включен в список Всемирного наследия ЮНЕСКО.

Как передвигаться по Вене

Из аэропорта, находящегося в 16 километрах к востоку от Вены в городе Швехат, в центр можно добраться поездом S7 за €4,20; автобусом (Vienna Airport Lines) – за 8; поездом CAT (City Airport Train) – за 11; аэропортовым такси (по брони) – от €33; или обычным такси – от €45.

Если вы на машине, то здесь нет «зоны ограниченного движения», как во многих европейских городах. Можно спокойно выезжать в центр и парковаться в отведенных местах, но не более чем на 2 часа, оплатив по €2 за час, после чего машину надо переставить и положить под стекло новый оплаченный талон. Подземные паркинги Вены стоят €4 в час без ограничений по времени, или €40 за сутки. Или спросите в вашем отеле о наличии их паркинга. Обычно это дешево. Но! С 19:00 пятницы до 09:00 понедельника – можно парковаться везде, где разрешено – бесплатно и без ограничений по времени!

В каждом отеле вам предложат бесплатную подробную карту города и маршрутов общественного транспорта, который в Вене пунктуален, как в Швейцарии, и носит название «Венские линии». Сюда относятся трамвай, электропоезда, метро и автобусы. Разовый билет стоит €2,10, на 24 часа – €7,10, на 48 – €12,40, на 72 – €15,40, на неделю (только с пн. по пн. 9.00) – €15,80. А на речном транспорте можно совершить экскурсию по Дунаю и полюбоваться городом издали.

«Венский билет» (Vienna Card)

Можно, в принципе, хорошо сэкономить, купив «Венский билет» – дисконтную карту на 48 или 72 часа всего за €18,90/21,90. Более чем 210



скидок при посещении музеев и достопримечательностей, театров и концертов, шопинге, в кафе и ресторанах, а также бесплатный проезд «Венскими линиями».

Венские фиакры

Знаменитые фиакры теперь уже неотъемлемая часть Вены. Хотя понятие «фиакр» французского происхождения и означает стюкажу экипажа на парижской улице Rue de Saint Fiacre. В 1720 году венские экипажи, именуемые до той поры «карементами Яншке», были переименованы в «фиакры» и пронумерованы. С той поры начался настоящий бум. С 1860 по 1900 год по Вене ездили более 1000 фиакров.

Малая кольцевая экскурсия в 20 минут по старому центру стоит €55, большая по Кольцевой улице и через старый центр за 40 минут – €80.

С начала апреля до конца сентября можно прокатиться по Центральному кладбищу – полюбоваться природными красотами и посетить могилы известных венских личностей – Моцарта, Шуберта, Бетховена, Ганса Мозера, Фалько, Адольфа Лоуса и многих других. Маленькая 30-минутная экскурсия стоит €40, большая 60-минутная – €70 за экипаж на 4 человек.

А если вы хотите узнать, что такое «фарфоровая повозка», попробуйте заказать ее у кучера.

Рикша-сервис и «Fahxi»

В центре Вены, наряду с фиакрами, можно прокатиться и на рикше, где могут разместиться два человека и ручной багаж. Их в городе 20, и все они с навесом от солнца и осадков. 20-минутная поездка стоит €28. Или до ближайшей станции метро всего €3 за км.

«Fahxi» (велосипедные такси) в Вене располагает 12 рикшами. Стоимость поездки до любой цели в пределах первого района составляет €10. А вот, например, во дворец Шенбрунн или к Центральному кладбищу – €49 в час.

Автобусы «Hop-on-hop-off»

Экскурсионные автобусы по Вене системы «Hop-on-hop-off» с одним билетом на 2 дня, ценой от €15 до €39, предлагают вам 4 маршрута, 37 остановок, бесплатный WLAN, аудиогид на 16 языках и специальный детский канал на немецком и английском.

Архитектура и искусство Вены

В Вене свыше 27 замков, более 150 дворцов, около 100 музеев и галерей и десятки церквей. Что посетить обязательно?

Исторический центр Вены – это сочетание имперской роскоши и дизайнерского модернизма, где готические здания соборов прекрасно уживаются со стеклянными фасадами отелей и бутиков. Зайдите в Кафедральный собор Святого Стефана и обязательно поднимитесь на колокольню, всего-то 343 ступени! От панорамы Вены на 360 градусов у вас перехватит дыхание.



Прогуляйтесь до Грабен, это и улица, и площадь с чумным столбом конца XVII века. Затем загляните в самую красивую барочную церковь Вены – Церковь Святого Петра.

На площади Высокого Рынка полюбуйтесь Свадебным фонтаном и часами в югендстиле «Анкер», в каждый пробитый час на которых появляется один из известных персонажей австрийской истории, а в полдень – все 12.

Пройдитесь по Рингштрассе до здания Парламента. В первой половине дня там можно сделать красивые фотографии на фоне величественного фонтана Афины-Паллады. В 2 шагах стоят Городская ратуша и Венский театр. Недалеко находится Музейный квартал, площадь Марии Терезии и Хофбург.

Хофбург первоначально представлял собой средневековую крепость, о чем сегодня напоминает лишь дошедшая до наших дней замковая капелла. По мере уси-

ления власти Габсбургов и расширения подвластной им территории крепость была перестроена в пышную резиденцию, а ныне там пребывает президент Австрии. Там же и знаменитый Зал конгрессов, и Венский хор мальчиков и липицианские лошади Испанской школы верховой езды, а также работают две постоянные экспозиции: Серебряная палата и императорские апартаменты.

За пределами центра Вены находятся два красивых дворцовых комплекса Шенбрунн и Бельведер.

Шенбрунн в декабре 2001 года также был внесен в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Посетите эту бывшую летнюю резиденцию в стиле барокко императрицы Елизаветы, знаменитой «Сисси», ее парк, Пальмовый домик, павильон Глорьетта и зоосад. Здесь стоит провести целый день. Пройдитесь с аудиогидом по залам дворца, бросьте взгляд на великолепие «Залов Бергля», проскользните по парковому лабиринту.

Дворец Бельведер – шедевр эпохи барокко состоит из двух дворцов – Верхнего и Нижнего. В Верхнем Бельведере размещается собрание австрийского искусства от средних веков до наших дней, шедевры Шиле и Кокошки, произведения французских импрессионистов и представителей венского бидермайера, а также крупнейшее в мире собрание работ Густава Климта, в том числе знаменитые «Поцелуй» и «Юдифь». Полотно Климта, кстати, сегодня один из самых востребованных на арт-рынке. Его портрет Адели Блох-Бауэр был продан в 2006 году за рекордные \$135 млн.

Музей Леопольда в Музейном квартале – это своеобразная сокровищница венского модернизма, венской мастерской искусств и экспрессионизма. Здесь самое значимое и самое крупное в мире собрание творений Эгона Шиле, знаменитого «порнографа Вены» и ученика Климта, некоторые произведения которого тоже присутствуют в музее.

На посещение Kunsthistorisches Museum (Художественно-исторического музея) необходим полный день, а еще лучше пару. Билет стоит €14. Бесчисленные шедевры западного искусства – Рафаэль, Веласкес, Вермеер, Рубенс, Рембрандт, Дюрер, Тициан, Тинторетто, крупнейшее в мире собрание картин Брейгеля, коллекции античности и искусства Древнего Египта и Востока заставят кружиться вашу голову.

типичный его пример? Тогда найдите на карте здание Сецессион. Купол с орнаментом в виде листьев («золотой кочан»), являющийся его символом, виден издали. На нижнем этаже открыта постоянная экспозиция – «Бетховенский фриз», созданный в 1902 году Густавом Климтом для Бетховенской выставки и представляющий собой виртуозную, живописную интерпретацию 9-й симфонии Бетховена длиной 34 метра! На верхних этажах проводятся сменные экспозиции современных художников.

Но Вена это не только имперские роскошь и величие. Есть здесь и другие достопримечательности. Например, оригинальный дом 1985 года знаменитого зодчего международного класса Хундертвассер-Кравина-Хаус. Экстравагантность конструкции, яркие цвета, шероховатые поверхности, разнокалиберные окна и деревья на террасах, балконах и крыше сделали его еще одним символом Вены.

Вена музыкальная

Говорят, в Вене даже воздух пропитан музыкой, ведь здесь жило столько знаменитых композиторов, и можно услышать всё – от классики до утонченной электронной музыки.

Ежегодно зимой в Вене проводится более 450 балов, которые занесены ЮНЕСКО в список нематериального культурного наследия. Венский бал Красного креста, Охотничий бал, Бал врачей, Бал юристов, Бал владельцев кофеен в Хофбурге, после которого гости на фиакрах отправляются веселиться до утра в кафе Ландтмани, Карамельный бал, Цветочный бал и много других. Но легендарный Оперный бал, проходящий в Венской Государственной опере, дает уникальную возможность смотреть не только со стороны зрительских мест, но и оказаться среди мировых звезд, а также побывать за кулисами. Попасть туда сложно и дорого – цена билетов от €200 до 20.

Венский хор мальчиков, а на самом деле детей разных возрастов, включая девочек, приводит в восторг публику в собственном концертном зале МуТН и в Хофбургской капелле с классической программой, мировой и поп-музыкой, и детскими операми.

А если вы решите посетить Государственную Венскую оперу, то знайте, что ни одно представление, будь то трагедия, комедия или мюзикл не повторяется в течение двух

Прогуляйтесь по рынку Нашмаркт. Он насчитывает более 120 точек и ресторанов с кулинарными предложениями – от венского до индийского, от вьетнамского до итальянского.

А вот кондитерская выпечка в Вене на славу! И, кстати, круасан впервые был испечен именно в Вене еще во время осады города турками в 1683 году. Только после этого Мария Антуанетта привезла его в Париж, где он стал всемирно известным.

Обязательно попробуйте в одном из 2000 венских кафе разнообразные штрудели, миндальный торт «Линц», шоколадный торт «Захер», шарики Lipizzaner с начинкой из нуги, марципана и шоколада, вафли «Маннерштиттен» с ореховой начинкой в розовой фольге и другие сладости.

Посетите рестораны и бары с панорамными террасами в историческом центре Вены. Закажите альмуддер – популярный австрийский газированный лимонад на травах. Он производится на сиропе эссенции, созревающей в дубовых бочках, и употребляется как сам по себе, так и с пивом или вином. Попробуйте австрийское молодое вино – хойригер. Также посетите и питейные заведения, в которых крестьяне-виноделы разливают молодое вино собственного изготовления.

А если вы «перебрали», то в большинстве кафе и баров Вены есть «автоматы для отрезвления». Опускаете туда монету и получаете в нос порцию порогу концентрированного нашатырного спирта.

Шопоголикам в Вене – рай. Великое множество бутиков как известных брендов, так и не очень, раскидано по всему городу. Делая покупки на сумму свыше €75,01, не забывайте оформить Tax-Free, в среднем это возврат 13%.

Отели Вены

Выбор отелей в Вене – огромен, их там порядка 839, согласно booking.com. Цены на отели одной и той же категории могут различаться сильно. Собираясь в Вену в конце мая, бронировать отели мы начали в марте, и уже 81% из них был занят. Решив провести эксперимент – взять в один отель на весь период путешествия, а три, в разных районах и разного уровня – мы ни капли об этом не пожалели.

Наши 4* в центре за €104 в сутки с завтраком были за собором Святого Стефана – в сердце старого города. Удобно для прогулок, всегда можно вернуться пешком в номер и оставить покупки, или переодеться. Номер был 2-комнатным и просторным, но завтраки однообразными. Зато были сауна и фитнес-центр, куда мы всего лишь заглянули. Хотя отель и был неплох, но как-то не вдохновил на него еще раз.

Еще одна наша «четверка» за €85 с завтраком была на окраине Вены (16-й район) и взидала на нее с высоты холма. Замок XVIII века в стиле ампира, когда-то принадлежавший, кстати, князю Голицыну, окружен 120 тыс. кв. м парка – с лугами, лесами и виноградниками. Старинный, благородный, полный достоинства и истории, он был полностью отреставрирован в 2003 году. Его мы выбрали, не задумываясь, и остались в полном восторге от его атмосферы. Тишина и спокойствие в отеле, его огромные холлы и коридоры, деревянная брусчатка, видимо типичная для Австрии, лепнина, люстры и картины. А выбор блюд на завтрак и великолепная панорама Вены с террасы отеля не отпускали нас оттуда часа два, которые дополнялись еще часовой прогулкой по парку вокруг замка. В Вене, кстати, много отелей, расположенных в замках, так что советуем присмотреться!

А вот 5* в 8-м районе за €150 с завтраком оставили нас равнодушными. Ни новизна отеля (был открыт в 2011 году), ни его соседство с Городской ратушей, ни полноценное СПА, ни экстравагантные дизайнерские номера со стеклянной душевой кабиной в самом центре комнаты не отменили нашего решения – поменять последнюю ночь в нем на тот «замок Голицына». Хотя каждому свое!

дней подряд, а все партии солистами исполняются только на языке оригинала.

Для первого знакомства с классикой можно посетить костюмированные концерты Моцарта, проходящие почти каждый день на разных венских сценах. Их зывал вы встретите во многих местах Вены. Они вам и об инвенте расскажут, и билет продадут.

А можно просто послушать знаменитый «Реквием» Моцарта в соборе Святого Стефана, который благодаря одновременной игре пяти органов исполняется колоритно и мощно, как нигде.

Гастрономическая Вена

Недорого покушать в Вене – мало где удастся, и ее кухня не изобилует оригинальностью. Но выбор супов и мясных блюд есть. Популярный там шницель, на самом деле родом из Милана, гуляш – из Венгрии, вюрстель – из Германии.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

ИЗ «МУСТАНГА»
СДЕЛАЮТ
«ЛИНКОЛЬН»

В недалеком будущем фордовский флагман может пополнить свою производственную линейку новым заднеприводным спорткупе на шасси Ford Mustang. Об этом в своем интервью Edmunds.com заявил вице-президент марки по продажам и маркетингу Мэтт ван Дайк. По его словам, окончательное решение еще не принято, но если вердикт будет положительным, Lincoln спроектирует внешность спорткара на основе концепта MKR 2007 года (на фото ниже). Решение утилизировать платформу Mustang не удивляет: ведь теперь, следуя концепции One Ford, все «Линкольны» должны строиться на фордовских платформах. Например, новейший кроссовер MKC выпускается на основе Ford Escape/Kuga. Поэтому выпуск перспективного MKR на базе 2015 Ford Mustang вполне соответствует стратегии концерна, направленной на экономию и гибкость производства. По словам ван Дайка, в Lincoln отследили всплеск покупательского энтузиазма к мощным спортивным купе и готовы встретить его подходящим образом. Так что через пару лет ждем наследника Mark VIII?

ЧИНОВНИКОВ РФ
ОСТАВИЛИ БЕЗ
«МЕРСЕДЕСОВ»

Концерн Daimler с автомобилями марки Mercedes-Benz не сможет участвовать в российских тендерах на госзакупки как минимум до 2018 года. Об этом неутешительном известии для поклонников данных машин за государственный счет сообщила своим читателям «Газета.Ru». Причиной тому стало то, что Daimler, равно как и Fiat Chrysler, до сих пор не подписал необходимое для этого соглашение о промышленной сборке в России с определенным уровнем локального производства. Расширить же список автопроизводителей, имеющих право участвовать в тендерах на госзакупки служебных машин для чиновников, в ближайшие четыре года не получится из-за соответствующих требований ВТО. В самом немецком концерне эта новость особого удивления не вызвала. По словам главы Mercedes-Benz в России Яна Мадея, госзаказы составляют мизерную толику от общего количества продаж машин. «Если взять все наши продажи в целом, а на российском рынке мы продаем порядка 45 тыс. автомобилей, то на долю государственных заказчиков в России приходится не более 3%», – сказал Мадея. – Конечно, обычно они покупают дорогие машины. Но эти заказы не определяют прибыльность нашей компании».

Toyota Fortuner – теперь и в Казахстане

Ирина Лукичева

В Костаное произошло историческое событие для отечественного автопрома – на заводе «Сарыарка АвтоПром» запустили производство автомобилей Toyota Fortuner. Запуск производственной линии Toyota Fortuner в Костаное стал возможным благодаря договоренностям с японским правительством и самой компанией. В результате достигнутых договоренностей «дочка» холдинга «Байтерек» – «Банк развития Казахстана» (БРК) и компания «Сарыарка АвтоПром» подписали соглашение о финансировании проекта по производству Toyota Fortuner в Казахстане. Документ подписан на общую сумму \$58,43 млн. Из них 77% (\$45 млн) – собственные средства БРК.

Процесс производства включает сварку комплектующих кузова, покраску и сборочный процесс. Компания Toyota будет контролировать соблюдение всех стандартов. При этом предполагаемый ежегодный объем выпуска автомобилей составляет около 3 тыс. единиц. Казахстанская новинка 2014 модельного года – уже второе поколение Fortuner. С появления в 2005 году модель перетерпела два фейслифтинга – в 2008 и 2011 годах. Как утверждают сами производители, новая модель казахстанской сборки отличается от предшественников. Произошли кардинальные изменения, говорят они. Новый автомобиль оснащен 16-клапанным бензиновым двигателем DOHC объемом 2,7 литра и мощ-



ностью 160 л.с. Двигатель работает в паре с 5-ступенчатой механической коробкой передач и 4-ступенчатым «автоматом». Бензиновый двигатель соответствует европейскому стандарту EURO-4.

Новинка получила достаточно агрессивный передний бампер с низким центром тяжести, новую решетку радиатора трапециевидной формы. Вместе с тем у Fortuner 17-дюймовые алюминиевые диски и шины размером 265/65R17. На казахстанском рынке автомобиль предлагается в трех комплектациях: «Комфорт» (с механической коробкой передач), «Элегант»

и «Престиж» (с автоматической коробкой передач). При этом представлено 5 цветов – белый, пастель неметаллик, металлик серебристый, металлик серый, металлик темно-синий. Как говорят представители Toyota, этот внедорожник отвечает климатическим условиям, а также разнообразию ландшафтов Казахстана.

Представители компании Toyota в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказали о стоимости автомобиля для казахстанцев. Цена составляет от \$39 200 до \$44 500. При этом они отметили, что качество сборки будет соответствовать

всем международным стандартам и казахстанцам можно рассчитывать на безопасную сборку отечественной сборки. Вместе с тем на заводе созданы рабочие места, привлечены 100 казахстанских специалистов, которые прошли спецподготовку.

Заместитель министра индустрии и новых технологий РК Альберт Рау отметил, что необходимо рассмотреть вопрос об экспорте Toyota Fortuner в страны Таможенного союза. «Для нас этот проект важен, потому что он передает тот инвестиционный климат, который создан в Казахстане. Это тот инвестиционный климат, который создает наш президент, когда он приглашает крупные компании работать у нас в стране. Привлекаются технологии и передовой технологический опыт», – отметил Альберт Рау.

Он напомнил, что 29 мая главы Казахстана, России и Беларуси подписали решение, которое определяет режим промышленной сборки в автопроме на предстоящий период. Речь идет о том, что на общий рынок может поставляться модель, которая имеет сварку и покраску (30% локализации), а с 1 июля 2018 года – модели, которые имеют 50% локализации. «Я обращаюсь к руководству корпорации Toyota все-таки рассмотреть возможность экспортных поставок в Россию. Может быть, не сразу. Рынок достаточно узок. Я призываю вместе с правительством Казахстана рассмотреть вопрос экспорта автомобилей в Таможенный союз», – сказал Альберт Рау.

FIND NEW ROADS™

CHEVROLET

НА АВТОМОБИЛЬНУЮ АРЕНУ
ВЫХОДИТ НОВЫЙ ИГРОК

CHEVROLET COBALT

6-СТУПЕНЧАТАЯ АКПП
БАГАЖНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ НА 545 ЛБИПЭК АВТО
УЛТҰҚ ЖЕЛІ - НАЦИОНАЛЬНАЯ СЕТЬАСТАНА: пр. Богенбай батыра, 73/1, тел.: (7172) 22-69-58, 22-69-66
АЛМАТЫ: ул. Майлина, 240 А, тел.: (727) 2-555-777, 2-579-777
http://bipek.kz

РАССРОЧКА 0% на 5 лет

ТОО БИПЭК АВТО Казахстан

БИЗНЕС - НЕСИЕЛЕР 10%
БИЗНЕС - КРЕДИТЫ

АҢҒА БІРГЕ ШЫҒАМЫЗ • НА ОХОТУ ВМЕСТЕ



AsiaCredit Bank

3311 www.asiacreditbank.kz

Қазақстан Республикасы Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен қадағалау агенттігінің 2009 жылғы 28 мамырдағы №1.2.75/83 лицензиясы
Лицензия №1.2.75/83 от 28.05.2009 выдана Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

Жылдық тиімді сыйақы мөлшерлемесі 14,2%-дан бастап Годовая эффективная ставка вознаграждения от 14,2%

КАПИТАЛ
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Свидетельство о постановке на учет N 12031-Г, выдано Комитетом информации и архивов, Министерства связи и информации Республики Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель газет: ТОО «Издательский дом Капитал» Газета является членом организации

“Project Syndicate”.
Виктория Говоркова,
главный редактор,
govorkova@kazmg.kz
Евгения Рассохина,
проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
Айжан Касымалиева,
проект-менеджер,
aizhan@kazmg.kz
Отдел дистрибуции – 333-45-45
Жаннелль Бейсенбаева,

руководитель отдела распространения,
Венера Гайфутдинова, редактор «Индустрия»,
Алишер Абдулин, редактор «Спорт»,
Журналисты: Олег Ни, Ирина Лукичева,
Данияр Молдабеков, Вероника Сабитова,
Анна Видянова, Данияр Сабитов
Спецкор в Астане: Динара Куатова
Корректор: Владимир Плошай
Верстка: Рустем Еспаев
Фотокор: Вячеслав Батурич

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 266-39-39, 333-45-45
Адрес редакции: Казахстан, 050057,
г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116
(ул. Ключкова), офис 401.
Тел.: +7 (727) 266-73-34, 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах
АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс»,
ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.
Официальный сайт: www.kapital.kz
Подписано в печать 18.06.2014 г. Заказ N 2360.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дюпрэ», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04