ПРОГНОЗ Стр.4

Казахстанские заводы могут остаться без нефти

ИНТРИГА Стр.4

АО KEGOC снизило уровень своего чистого дохода на 22%

МНЕНИЕ Стр.6

Камиль Курмакаев, сооснователь компании «Викимарт»

КАПИТАЛ

№45 (424)

// ЧЕТВЕРГ, 5 ДЕКАБРЯ, 2013

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

В РК создается система безопасности полетов

страница 2

Особенности и нюансы казахстанского шоу-бизнеса

страница 10

Нашей стране нужны города-миллионники

страница 7

Мы в сети kapital.kz

Улетные взаимоотношения

Зачем синдикату российских авиакомпаний казахстанский рынок?

Василиса Тулеуова

На этой неделе появилась информация о возможной заинтересованности синдиката российских авиакомпаний в выходе на казахстанский рынок. Один из информационных порталов сообщил, что «выделен отдельный бюджет на создание негативного образа национального авиаперевозчика. Подготовленные блогеры и журналисты за энную плату выискивают любые причины, чтобы вытеснить с рынка «Эйр Астану» и запустить российских конкурентов», передает z001.kz. В авиакомпании «Эйр Астана» комментировать данную информацию отказались, сославшись на то, что она является слухами.

Между тем эта новость подняла другой вопрос: как в рамках Таможенного союза, а в дальнейшем Единого экономического пространства (ЕЭП) будут чувствовать себя отечественные авиакомпании и как это отразится на внутреннем авиарынке Казахстана?

[Продолжение на стр. 7]

Цифра номера

23 млн тенге

выделено в Алматы на культурные проекты

Подробнее [Стр. 10]

Спикер номера

Сергей Вонгай,

руководитель официального представительства международной ассоциации независимых бизнес-консультантов «БизКон» в Алматы

Подробнее [Стр. 8]

Цитата номера

«70% предприятий РК не знают, что такое консалтинг»,

– Хольгер Вифель, региональный директор Группы поддержки малого бизнеса ЕБРР по Казахстану и Монголии

Подробнее [Стр. 8]

LIFE STYLE

В Алматы пройдет концерт-сравнение мужских и женских композиций под руководством известного дирижера Керстин Бенке

Подробнее [Стр. 15]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

УТВЕРЖДЕН ТИПОВОЙ РЕГЛАМЕНТ МАСЛИХАТА

Президент РК Нурсултан Назарбаев подписал указ № 704 от 3 декабря 2013 года «Об утверждении Типового регламента маслихата», передает Kazakhstan Today. Указом утверждается Типовой регламент маслихата, который разработан в соответствии со статьей 9 Закона Республики Казахстан от 23 января 2001 года «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан». Типовой регламент маслихата устанавливает порядок проведения сессий маслихата, заседаний его органов, внесения и рассмотрения на них вопросов, образования и избрания органов маслихата, заслушивания отчетов об их деятельности, отчетов о проделанной работе маслихата перед населением и деятельности его постоянных комиссий, рассмотрения запросов депутатов, полномочия, организацию деятельности депутатских объединений в маслихате, а также голосования, работы аппарата и другие процедурные и организационные вопросы. Указ вводится в действие по истечении десяти календарных дней со дня первого официального опубликования. **(Kazakhstan Today)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЗАЛИЯ АЮХАНОВА

\+ назначена членом правления АО «СК «Альянс Полис»

АСКАР ДОСТИЯРОВ

\+ назначен исполняющим обязанности председателя правления АО «Банк развития Казахстана»

АХАН БИЖАНОВ

\+ избран председателем постоянной комиссии Парламентской Ассамблеи ОДКБ по политическим вопросам и международному сотрудничеству

БАКЫТЖАН АБДИРАЙЫМ

\+ избран председателем совета директоров АО «Центр военно-стратегических исследований»

БАХТИЯР КРЫКПЫШЕВ

\+ назначен генеральным директором ТОО «Корпорация «Казахмыс»

БАХЫТ САРСЕКЕЕВ

\+ назначен заместителем председателя Комитета геологии и недропользования МИНТ РК

ГУЛЬШАРА АБДЫКАЛИКОВА

\+ назначена заместителем премьер-министра РК

ЕДИЛЬ МАМЫТБЕКОВ

\+ избран вице-президентом АО «Центр военно-стратегических исследований»

ЕРБОЛ ОРЫНБАЕВ

∓ освобожден от должности заместителя премьер-министра РК и назначен помощником президента РК

ЖАНАТ ТУСУПБЕКОВ

\+ избран президентом Федерации тяжелой атлетики Казахстана

Украина одобрила проект договора о создании совместного производства самолетов в РК

Ольга Веселова

На этой неделе стало известно о том, что Кабинет министров Украины одобрил проект договора о создании совместного производства самолетов Ан-140-100 и Ан-158 компании «Антонов» в Казахстане.

В ближайшее время, по сообщению «Коммерсант-Украина», украинская сторона ожидает утверждения и подписания документа Казахстаном. Как рассказал Дмитрий Кива, генеральный конструктор ГП «Антонов», Украина и Казахстан должны начать работу по подготовке к запуску совместного серийного производства этих самолетов в 2014 году. «Казахстан согласился покупать их при условии создания локального производства, также есть заинтересованность в закупках самолетов частными компаниями. Мы оцениваем потребность рынка не менее чем в 100 самолетов», – поясняет г-н Кива.

На прошлой неделе (см. «Капитал.kz» от 28 ноября 2013 №44) мы писали о том, что подписание соглашения между Правительством Республики Казахстан и Кабинетом министров Украины о производственной кооперации в авиастроении затягивается. Был определен подписант от имени Кабинета министров Украины – министр промышленной политики Михаил Короленко, тогда как подписант с нашей стороны все еще не определен.

За разъяснением сложившейся ситуации «Капитал.kz» обратился в Министерство транспорта и коммуникаций и Министерство индустрии и новых технологий РК, но ответа от этих ведомств не последовало.

По информации генерального директора казахстанской самолетостроительной компании AeroKZ Владимира Куропатенко, затягивание процесса подписания межправительственного соглашения неслучайно. Так, казахстанская авиакомпания Bek Air вознамерилась пополнить свой парк самолетами Fokker 100. В связи с этим компания вышла на Германию, где завод по производству Fokker 100 не действует, а значит простаивает. К слову сказать, производство данного типа воздушного судна закончилось в 1997 году. Немецкая сторона предложила перевести это производство на территорию РК. Всего в мире было произведено 283 таких самолета. По состоянию на август 2006 года 229 самолетов Fokker 100 оставались в эксплуатации 47 авиакомпаний мира.

Однако в самой компании Bek Air эту информацию не подтверждают. «Производство голландских Fokker 100 никогда не будет переведено в Казахстан. И даже такой цели мы себе не ставили», – уточнил Нурлан Жумасултанов, председатель правления АО Bek Air. По словам г-на Жумасултанова, он снят с производства не по причине его негодности или ненадежности, а из-за его неконкурентоспособной цены. Производство Fokker 100 стоило дороже производства других самолетов этого же класса. «К примеру, если конечная цена Fokker 100 была около $24 млн, то продавали их за $21 млн, чтобы конкурировать с другими производителями. В конечном итоге недостающие $3 млн дали о себе знать и производство пришлось приостановить», – уточнил эксперт.

В настоящее время авиакомпания Bek Air располагает четырьмя самолетами Fokker 100, в дальнейшем их количество планируется довести до шести.

В целом в компании Bek Air довольны эксплуатацией Fokker 100. «Если Embraer 190 не рассчитан на работу в условиях температуры -40 градусов и ниже, то для Fokker 100 это не проблема. Нижний предел эксплуатации у этих самолетов составляет -57 градусов, что весьма подходяще для нашего климата», – заметил г-н Жумасултанов.

Перед тем как выбрать Fokker 100, рассказывает председатель правления АО Bek Air, компания рассматривала возможность приобретения и вышеуказанных Ан-140-100 и Ан-158. «Но нас не устроило послепродажное обслуживание, когда нужных запасных частей приходится ждать месяцами», – уточнил г-н Жумасултанов.

Между тем г-н Куропатенко отметил, что именно налаживание производства данных воздушных судов и снимет все эти вопросы. Ведь, кроме самого производства самолетов, в Казахстане будет создана база сервисного обслуживания Ан-140-100 и Ан-158.

В Казахстане бедет национальная система безопасности полетов

Василиса Тулеуова

Для обеспечения наибольшей безопасности в сфере гражданской авиации РК введен институт государственных инспекторов. Они имеют право в любое время суток осуществлять проверки субъектов гражданской авиации. «Права их широки: они имеют доступ в любые зоны, имеют право выносить предписания, запрашивать любую информацию, касающуюся безопасности полетов, и т.д.», – пояснил Серик Мухтыбаев, заместитель председателя комитета гражданской авиации (КГА) Министерства транспорта и коммуникаций РК. Подобная система распространена во всем мире и представляет собой систему непрерывного контроля.

Осуществлять контроль на авиатранспорте будут 40 профессиональных инспекторов, в компетенцию которых будет входить проверка авиакомпаний, воздушных судов, аэропортов, объектов навигации, учебных центров и уровня квалификации членов экипажа и инженеров.

Главным экспертом – старшим государственным инспектором управления летной эксплуатации назначена Тоты Амирова, действующий пилот с 13-летним стажем, первая в СНГ женщина – командир воздушного судна Boeing-737, Airbus-320.

Среди принятых специалистов также опытные пилоты Игорь Петяшин, Сергей Ветрещак, Газиз Шиликбаев и другие, имеющие опыт работы не менее 25-30 лет в отрасли, являющиеся также инспекторами и инструкторами.

Данные нововведения были приняты в свете желания отечественных властей вывести казахстанские авиакомпании из так называемого черного списка Европейского союза. Среди замечаний аудита международной организации гражданской авиации (ИКАО), проведенного в 2009 году, были малочисленность КГА и низкий уровень квалификации специалистов, занимающихся надзором за авиатранспортом. Однако, как подчеркнул г-н Мухтыбаев, основная цель нововведений – создание национальной системы безопасности полетов.

Кроме этого, в текущем году КГА провел специализированную проверку казахстанских авиаперевозчиков совместно с международными экспертами. По результатам этих проверок сертификаты были отозваны у шести авиакомпаний РК.

Так, по данным комитета, у авиакомпаний D.E.T.A. Air, «МЕГА», «Евро-Азия Эйр Интернейшнл», Samal Air, «Азия Континенталь Эйрлайнс», «КазЭйр Вест» отозваны сертификаты на право занятия авиационной деятельностью. Не продлен сертификат авиакомпании «Семейавиа».

У некоторых компаний нет необходимого штата, летных документов, инженерно-технического обеспечения. До устранения замечаний действие сертификатов эксплуатантов было приостановлено у АО «АК «Irtysh-Air» и Jet Airlines.

Осуществлять контроль на авиатранспорте будут 40 профессиональных инспекторов

Также эксперты проверили 163 воздушных судна. По результатам ревизии приостановлена эксплуатация 1 воздушного судна, на 22 самолетах выявлены несоответствия установленным требованиям, которые на сегодняшний день устранены.

Процесс ресертификации авиакомпаний и воздушных судов, выполняющих коммерческие полеты, был начат в марте текущего года совместно со специалистами ИКАО. На сегодняшний день проведена ресертификация 57 организаций гражданской авиации, среди которых 54 авиакомпании и 3 организации по техническому обслуживанию и 163 воздушных судна.

Одним из острых вопросов современной гражданской авиации на постсоветском пространстве, безусловно, являются и пассажиры, находящиеся в сильном алкогольном опьянении. Так, согласно данным «Эйр Астаны», по состоянию на начало октября текущего года за полгода в авиакомпании зарегистрировали 105 случаев деструктивного поведения пассажиров на борту самолетов.

«У нас нет детекторов, которые бы определяли степень алкогольного опьянения. Законодательно мы не имеем права остановить пассажиров. Если мы в исключительных случаях не допускаем на борт пассажира, то, согласно принятым нормам, его останавливаем, после чего с ним работает полиция», – прокомментировала Белла Тормышева, вице-президент по связям с общественностью АО «Эйр Астана».

Между тем, по данным г-на Мухтыбаева, комитет гражданской авиации никаких запретительных мер в связи с этим вводить не планирует.

Вниманию первых руководителей и финансовых директоров предприятий!

ДЕНЬГИ РАБОТАЮТ… И ЗАРАБАТЫВАЮТ ДЕНЬГИ!

Лицензия Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций № 250 от 26.12.07 выдана АО «Альянс Банк»

ВКЛАДЫ АО «АЛЬЯНС БАНК» для юридических лиц

ГИБКИЕ УСЛОВИЯ!
ВЫГОДНЫЕ СТАВКИ!

*Годовая эффективная ставка вознаграждения **до 8,3%**

Более подробную информацию о том, как можно разместить вклад в Альянс Банке, можно получить по телефону: **258-40-40, вн. 52074, 52589, 52343, 52072.**

АльянсБанк

Миссия «Тридцатка» выполнима

Аманжол Сагындыков

Власти ставят перед собой задачу войти в «тридцатку» развитых стран мира, для чего необходимо увеличить ВВП в 5 раз. В принципе, задача выполнима, если рост будет стабильным и долгосрочным

Казахстан войдет в тридцатку конкурентоспособных стран при ВВП в $60 тыс. на душу населения. «Государство, в кармане у которого не было денег, чтобы ввести национальную валюту тенге, теперь имеет запасы в $100 млрд. Это рекордный объем. По экспертным оценкам, чтобы быть в группе 30, нам надо иметь как минимум $60 тыс. на душу населения. Чтобы обеспечить такое, необходимо поддерживать стабильный рост экономики», – сказал глава государства на юбилейном форуме «Болашак» в Астане.

Напомним, что по итогам 2012 года ВВП республики составил более $12 тыс. на душу населения.

Также президент Казахстана Нурсултан Назарбаев считает, что республика войдет в число среднеразвитых стран уже в 2015-2016 году. «Мы в 16 раз подняли уровень нашей экономики. Я думаю, в 2015-2016 году Казахстан на душу населения будет иметь около $20 тыс. с паритетной покупательной способностью еще выше. Это уровень среднеразвитых стран. Но этого мало. Это все мы сделали», – добавил президент РК.

По его словам, нужно больше уделять внимания техническим специальностям, а также медицине и биотехнологиям. «В середине тысячелетия многое изменится. Не все государства сохранят сегодняшние позиции. Как диффузия одни поднимутся, другие снимутся, будет жесткая конкуренция. То есть чемпион должен тренироваться, чтобы выиграть следующую олимпиаду, никогда не должен дремать», – заключил глава государства.

Конъюнктура цен на нефть позволяет уверенно смотреть в завтрашний день

Так, в конце мая 2012 года аналитики из разных экспертных групп представили два различных долгосрочных прогноза динамики цен на нефть на мировом рынке. Первый принадлежит CitiGroup и утверждает, что за 5-6 лет средняя цена за баррель нефти упадет до $85 из-за «газового апокалипсиса». Второй исходит от МВФ и предсказывает, что сильного падения цен не будет.

Эксперты CitiGroup связывают падение цены с цикличностью развития экономики – сейчас мы переживаем кризис длинного цикла высоких цен на нефть, с окончанием которого придет такой же долгий цикл низких цен на сырье. Для всех стран, зависящих от экспорта энергоресурсов, это будет означать сильнейший кризис на долгие годы.

Например, Россия, Ливия, Казахстан, Ирак, Иран сбалансировали свои долгосрочные бюджеты, опираясь на средневзвешенную цену за баррель около $120. Саудовская Аравия – к уровню от $80 за баррель и выше. Кто пострадает сильнее, несложно догадаться.

А вот эксперты МВФ считают, что текущий кризис не совсем обычен и схож скорее с энергетическим кризисом семидесятых годов прошлого века, поэтому такого критического долговременного снижения цен на нефть скорее всего не будет, ведь рост потребления не останавливается.

Поэтому возможно кратковременное падение с последующим ростом до уровня, даже превышающего текущий. Это будет связано с общей нехваткой нефти в мире из-за ограниченных возможностей нефтедобывающих стран и динамично растущих потребностей развивающихся стран. Так что вполне вероятно, что нас ждет очередной резкий скачок цен.

Но истина всегда где-то между двумя полярными мнениями. Сложившаяся ситуация не исключение: наиболее реальный прогноз – это резкое повышение цены на нефть, а затем обвал до уровня в $80-90 за баррель.

Казахстанские власти вполне адекватно оценивают перспективы своего бюджета. В трехлетний бюджет на 2014-2016 годы заложена цена на нефть в $90 за баррель. Некоторые эксперты считают цену на нефть заниженной. Об этом казахстанским СМИ в начале ноября заявила заместитель директора аналитического департамента компании «Альпари» Дарья Желаннова.

Однако это объясняется консервативной политикой Министерства финансов РК, руководство которого считает пессимистические прогнозы более полезными для казахстанской экономики, чем оптимистические.

С другой стороны, Казахстан все еще продолжает наращивать добычу нефти. Согласно внесенным изменениям в стратегический план министерства нефти и газа на 2011-2015 годы, в 2013 году планируется добыть 82 млн тонн нефти и газового конденсата, в 2014 году – 83 млн тонн, в 2015 году – 90 млн тонн.

Цены на металлы помогут, если производители снизят непроизводственные расходы

В принципе, в 2013-2014 годах прогноз мировых цен на металлы не самый оптимистичный.

Аналитики крупнейших банков мира ухудшили краткосрочный и долгосрочный прогноз цен на большинство металлов, сославшись на снижение темпов экономического роста в Китае.

Как полагают в Deutsche Bank, золото в этом году в среднем будет стоить $1431 за унцию, что на 6,7% ниже прежнего прогноза. Оценка на следующий год понижена на 10,8% – до $1338 за унцию.

Средняя стоимость серебра в 3-м квартале 2013 года составит $21,4 за унцию и $24,1 за унцию по итогам года, полагают эксперты германского банка. Новые прогнозы на 17,3% и 9,9% соответственно ниже предыдущих ожиданий.

Эксперты Deutsche Bank также ухудшили оценку стоимости меди в августе-октябре текущего года на 5,1% – до $3,36 за фунт.

Goldman Sachs, в понедельник понизивший прогнозы на золото, также уменьшил годовую оценку стоимости меди с $7,5 тыс. до $7 тыс. за тонну.

Не остался в стороне и Credit Suisse, который уменьшил предполагаемую цену на золото в 3-м квартале текущего года с $1580 до $1400 за унцию, на серебро – с $28,5 до $24,2 за унцию, на медь – с $7482 до $7240 за тонну.

Средняя стоимость золота в 2014 году составит $1150 за унцию, считают специалисты швейцарского банка.

Оценка стоимости серебра и меди на 2014 год снижена экспертами Credit Suisse с $27,2 до $21,3 за унцию и с $6675 до $6225 за тонну соответственно.

В начале октября в Москве состоялась конференция «Прогноз-2014: рынок черных и цветных металлов», по итогам которой эксперты пришли к заключению, что в 2014-2015 годах металлы будут дорожать.

И если в 2016 году, как прогнозируют эксперты, цены на металлы упадут, крупным поставщикам металлов из Казахстана просто придется резко снижать не связанные с добычей расходы.

Но есть еще диверсификация казахстанской экономики, которая позволит снизить зависимость от нефти и металлов.

Как сообщал наш портал в конце марта со ссылкой на управляющего партнера компании Capital Times Эрика Наймана, для смягчения последствий возможного падения цен на углеводороды Казахстану нужно развивать внутреннее потребление и ориентированное на него производство.

И об этом нам советуют не только иностранцы. В частности, власти четко понимают необходимость диверсификации экономики. На это направлены госпрограммы ФИИР на 2010-2014 годы и 2015-2019 годы.

Источник: www.rg.ru

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В КАЗАХСТАНЕ ОБЯЗАТЕЛЬНАЯ УСТАНОВКА POS-ТЕРМИНАЛОВ ПРОДЛЕНА ДО 1 ИЮЛЯ 2014 ГОДА

Как сообщается на сайте Министерства финансов РК, с 1 января 2013 года обязанность по установке и применению POS-терминалов по соответствующим видам деятельности возлагается только на налогоплательщиков, применяющих общеустановленный режим налогообложения, а с 1 января 2014 года – на юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, применяющих специальный налоговый режим (патент, упрощенная декларация). «Дополнительно сообщаем, что в настоящее время парламентом Республики Казахстан принят законопроект, содержащий, в том числе, норму по переносу срока перехода с 1 января 2014 года на 1 июля 2014 года», – отмечается в сообщении. Уточняется, что требование по установке и применению POS-терминалов не предусматривает отмену наличных денежных расчетов, осуществляемых при торговых операциях, выполнении работ, оказании услуг, в связи с чем предпринимателям не запрещено осуществлять реализацию товаров, работ, услуг за наличный расчет. С 2013 года от установки и применения POS-терминалов освобождаются лица, осуществляющие деятельность в сфере торговли сельскохозяйственной продукции и продукции аквакультуры (рыболовства) собственного производства, а также через выносные прилавки, автолавки, палатки, киоски, контейнеры и на территории торговых рынков, а также лица, находящиеся в местах отсутствия сети телекоммуникаций общего пользования (постановление Правительства Республики Казахстан от 29 декабря 2012 года №1743). Установка POS-терминалов не только предоставляет возможность предпринимателям расширить клиентскую базу, но и реализует право населения расплачиваться платежной карточкой, информируют в ведомстве. **(Kazakhstan Today)**

МРР ПРЕДЛАГАЕТ НЕ ПРОВОДИТЬ ПРОВЕРКИ

Министерство регионального развития Казахстана (МРР) предлагает не проводить плановые проверки субъектов бизнеса, относящихся к системе незначительной степени рисков, сообщил в среду первый заместитель министра данного ведомства Каирбек Ускенбаев. «Все нарушения были сгруппированы и по ним подготовлены предложения. Мы вносим предложения об изменениях в законодательные акты с целью недопущения подобных ошибок. В частности, мы предлагаем не проводить плановые проверки субъектов бизнеса, которые отнесены к незначительной системе степени рисков», – сказал Ускенбаев на брифинге Службы центральных коммуникаций. Также министерство предлагает упорядочить основания проведения внеплановых проверок и совершенствование отчетности по результатам контрольной деятельности. По его словам, данные предложения находятся на рассмотрении госорганов республики. «Мы провели анализ: практически больше 50% указанных проверок являются неплановыми», – добавил Ускенбаев. Кроме того, заместитель министра отметил, что совместно с Генеральной прокуратурой были выявлены «возмутительные факты, когда некоторые сотрудники госорганов дают ложные сообщения о том, что имеются основания для проверок того или иного субъекта бизнеса». «Предполагается переориентировать государственный контроль в отношении предпринимателей с выявления нарушений и наказания на профилактику и предупреждение. Мы сейчас хотим ввести оценку эффективности контрольной деятельности госорганов», – отметил Ускенбаев. По его мнению, «любой контролирующий орган индикатором своей проверки считает количество выявленных нарушений и количество наложенных штрафов, что не является основным стимулирующим фактором для развития предпринимательства». «Государственный орган должен предупреждать и проводить профилактические мероприятия», – заключил вице-министр. По его данным, за девять месяцев текущего года было проведено 138 тысяч 670 проверок малого и среднего бизнеса. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПОДПИСАН ЗАКОН О ГАРАНТИРОВАННОМ ТРАНСФЕРТЕ ИЗ НАЦФОНДА

Глава государства Нурсултан Назарбаев подписал закон о гарантированном трансферте из Нацфонда на 2014-2016 годы, сообщила пресс-служба президента РК. «Главой государства подписан Закон Республики Казахстан «О гарантированном трансферте из Национального фонда Республики Казахстан на 2014-2016 годы», – говорится в сообщении на сайте Акорды в пятницу. Как отмечается, закон направлен на обеспечение реализации бюджетных инвестиционных проектов и иных мероприятий, финансируемых из республиканского бюджета. Как сообщалось, в соответствии с концепцией новой бюджетной политики РК размер гарантированного трансферта из Национального фонда будет сохранен до 2020 года включительно на уровне 1 трлн 200 млрд тенге. При этом советом по управлению Национальным фондом будет рассмотрен вопрос увеличения его размера в 2014-2017 годах до 1 трлн 380 млрд тенге для финансирования возможных новых инициатив в рамках социальной модернизации, сообщает КазТАГ. С учетом этого условия гарантированный трансферт из Национального фонда в 2014-2016 годах определен в размере 1 трлн 380 млрд тенге ежегодно. «Данный размер (трансферта – КазТАГ) обеспечивает в эти годы соблюдение правил неснижаемого остатка средств в Нацфонде на уровне 30% от ВПП», – пояснял ранее министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев. При этом, по его словам, с учетом прогнозируемых поступлений и налогов от нефтяного сектора прогнозируется увеличение средств Национального фонда с $94,9 млрд в 2014 году и $108,8 млрд в 2015 году до $123,3 млрд в 2016 году, что составит 37,5% к ВВП, исходя из оценки текущего года. В заключение комитета отмечается, что, согласно концепции формирования и использования средств Национального фонда РК, гарантированный трансферт в республиканский бюджет зафиксирован в абсолютном значении на уровне $8 млрд. При этом размер гарантированного трансферта в республиканский бюджет может корректироваться в сторону уменьшения или увеличения до 15%. (kapital.kz)

РЕАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ СТРАХОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ: ДРУГАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Оценивая состояние страхового рынка в стране, пресс-службы страховщиков и журналисты традиционно берут за основу такие показатели, как размер собранных премий, активы страховщика, размер его собственного капитала. Однако, с точки зрения потребителя, страховые компании созданы не для того, чтобы собирать премии, а для того, чтобы делать выплаты. Именно этот показатель наилучшим образом характеризует способность и готовность страховой компании платить по счетам, а не доходность страховщика или доля прибыли на акцию. Эта информация доступна наряду с другими индикаторами на официальном сайте регулятора – www.nationalbank.kz (раздел Статистика – Показатели финансового сектора – Страховой сектор). Впервые мы предлагаем взглянуть на страховой рынок с другого угла – как выглядит пятерка лидеров страхования Казахстана с точки зрения суммы осуществленных страховых выплат? На 1 ноября 2013 года СК «Евразия» выплатила своим клиентам почти 9 млрд тенге или 18,4% от совокупного объема выплат, осуществленных отечественными страховыми компаниями. Это безусловное первое место в рейтинге страховщиков, которые исправно платят своим клиентам. На втором месте – СК «Халык – Казахинстрах» с 5,8 млрд тенге страховых выплат, занимая 12,1% рынка. АО «СК «НОМАД Иншуранс» заняла третью позицию, их клиенты получили 2,9 млрд тенге или 6,1%. Четвертое место в рейтинге занимает АО «Нефтяная страховая компания», выплатившее почти 2,5 млрд тенге, доля по выплатам достигла 5,2%. АО «КСЖ Государственная аннуитетная компания» замыкает пятерку лидеров с 2,4 млрд тенге страховых выплат с 5,1% от совокупного объема выплат. Что касается такого социально значимого вида страхования как обязательное страхование работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей, то, начиная с 2005 года, страховые выплаты компании по данному виду страхования уже составили 6,4 млрд тенге. Ни одна страховая компания не выплатила больше, чем СК «Евразия», что является еще одним подтверждением социально ответственной позиции «Евразии» в Казахстане. Сегодня ведутся споры между страховщиками и работодателями о будущем этого вида страхования в нашей стране. «Евразия» в них не участвует, предпочитая платить семьям пострадавших работников в полном объеме и в кратчайшие сроки. Именно поэтому в ноябре 2013 года всемирно известный журнал «World Finance» второй год подряд признал АО «Страховая компания «Евразия» лучшей страховой компаний в Казахстане. Получение данной награды является очередным подтверждением финансовой стабильности и качества оказываемых нами услуг. В феврале 2013 года ведущее международное рейтинговое агентство A.M. Best подтвердило АО «Страховая компания «Евразия» кредитный рейтинг «bbb+» и рейтинги финансовой устойчивости на уровне «B++», прогноз для обоих рейтингов стабильный. 26 июля 2013 года ведущее международное рейтинговое агентство Standard & Poor's повысило рейтинг финансовой устойчивости и рейтинга контрагента АО «Страховая компания «Евразия» с уровня «BB» до «BB+». Прогноз изменения рейтингов – «Стабильный». В то же время повышен рейтинг компании по национальной шкале с «kzA» до «kzAA-». На сегодняшний день данный прогноз является наивысшим среди всех частных отечественных финансовых институтов. АО «СК «Евразия» образовано в 1995 году. На сегодняшний день СК «Евразия» осуществляет свою деятельность в более чем 75 странах мира и входит в число крупнейших перестраховщиков мира, занимая 123 строчку рэнкинга Standard & Poor's. **(Соб. инф.)**

KEGOC снизил уровень чистого дохода на 22%

Венера Гайфутдинова

По отчетам Fitch, опубликованным в конце ноября текущего года, свободные денежные потоки АО «KEGOC» останутся негативными. Согласно оценкам Fitch, в 2013 году денежные средства от операционной деятельности KEGOC составят примерно 17 млрд тенге до капитальных расходов в размере 39 млрд тенге и дивидендов в 2,1 млрд тенге. Чистый доход по итогам 9 месяцев текущего года достиг 3,5 млрд тенге, что ниже уровня прошлого года на 22%, или 980 млн тенге. Эти новости являются особенно важными в свете того, что компания по управлению электрическими сетями никак не может выйти на «Народное IPO».

В чем причина?

Шаймерден Ахметов, ведущий специалист отдела отраслевой аналитики инвестиционной компании АО «БТА секъюритис», отмечает, что Fitch в своем отчете ссылался не на денежные средства, использованные в операционной деятельности, а на свободный денежный поток. «Помимо иных компонентов при расчете последнего принимаются во внимание размеры капитальных инвестиций», – рассказал ведущий специалист. Зачастую именно из-за высоких капитальных затрат свободный денежный поток компании в том или ином периоде может быть отрицательным.

В случае с компанией KEGOC именно высокий размер капитальных инвестиций является, по словам г-на Ахметова, причиной отрицательного свободного денежного потока. «Это в первую очередь отражает инвестиции компании, направленные на модернизацию сетей электропередачи и трансформаторных мощностей в Казахстане», – говорит он.

Согласно инвестиционной программе компании на 2011-2015 годы, планируемые капитальные затраты в 2013 году, по информации Дамира Сейсебаева, директора департамента аналитики Private Asset Management, составят 21,6 млрд тенге, в 2014 году – 19,2 млрд тенге, в 2015 году – 34,6 млрд тенге. Однако, как заметил аналитик, капзатраты не направлены на поддержание текущего уровня производства, они идут на инвестиционные проекты. Это, по оценке г-на Сейсебаева, может быть положительным фактором для компании.

Отрицательный свободный денежный поток, по мнению г-на Ахметова, не обязательно является признаком финансовой слабости предприятия, а в случае с KEGOC скорее указывает на то, что компания имеет масштабные планы по реализации крупных инфраструктурных проектов. На сегодняшний день, по информации «БТА секъюритис», компания планирует осуществить очень высокие капитальные инвестиции с длительным сроком освоения, равным более 10 лет. В частности, KEGOC планирует увеличить пропускную способность между югом и севером, а также подключить западные регионы Казахстана к национальной сети и улучшить связь с восточным регионом.

«Вопрос того, когда именно компания сможет на стабильной основе генерировать положительные свободные денежные потоки, в первую очередь будет определяться тем, насколько быстро и эффективно KEGOC сможет осуществить свои планы по освоению капитальных затрат», – подчеркнул Шаймерден Ахметов. Эксперт объяснил, что по мере того, как инфраструктура национальной электрической сети и энергетической системы будет оптимизироваться, сумма производимых капвложений будет уменьшаться, и размер свободных денежных потоков компании станет положительным. Но это, по словам г-на Ахметова, сработает при условии, что KEGOC будет также генерировать положительную операционную прибыль и не будет иметь аномально высоких увеличений в оборотном капитале.

Почему переносятся сроки выхода на IPO?

В официальных источниках, как заметил г-н Ахметов, мало информации, затрагивающей тему причин задержки выхода KEGOC на IPO. Чуть ранее, напомнил он, в этом году поступила информация, что в настоящее время проводится оценка активов компании по управлению электрическими сетями и разрабатывается общая для всех госкомпаний тарифная политика на среднесрочную перспективу.

Шаймерден Ахметов предположил, что, скорее всего, компания не успевает в сроки уладить все технические аспекты, сопутствующие проведению первичного размещения, касающиеся как внутренних корпоративных процедур, так и преодоления всевозможных административных и бюрократических барьеров, поскольку параметры размещения должны быть также утверждены фондом «Самрук-Казына» и правительством Казахстана.

В начале ноября сам Бакытжан Кажиев, председатель правления KEGOC, очередной перенос дат выхода компании на «Народное IPO» объяснил тем, что у компании осталось мало времени до конца года, а им еще необходимо актуализировать все документы, которые были заранее сделаны весной текущего года.

Г-н Кажиев рассказал, что компания провела корпоративные процедуры в соответствии с действующим законодательством и мировыми практиками. Были привлечены компании-консультанты. С их участием велась подготовка инвестиционного меморандума и пакетов по выводу акций KEGOC на Казахстанскую фондовую биржу.

Напомним, в сентябре Болат Жамишев, занимавший на тот момент должность министра финансов РК, заявлял, что IPO KEGOC состоится до конца текущего года. В мае 2013 года сообщалось, что KEGOC завершил подготовку к «Народному IPO». Все необходимые документы в установленном порядке направлены для рассмотрения и принятия решения со стороны фонда «Самрук-Казына», единственного акционера компании, и правительства РК.

Стоит ли покупать акции KEGOC?

По мнению г-на Ахметова, инвестиционный профиль компании, генерирующей отрицательные свободные денежные потоки, может не вызвать большого энтузиазма у той категории инвесторов, которые рассчитывают на высокие дивидендные доходы от приобретенных акций. Последнее, по его словам, связано с тем, что, как правило, для компании, имеющей значительные объемы капитальных инвестиций, не свойственно выплачивать высокие дивиденды по причине того, что большая часть денежных потоков должна уходить на поддержку программы капзатрат. При этом, согласно дивидендной политике KEGOC, сумма дивидендов должна равняться не менее 30% от годовой чистой прибыли.

Также г-н Ахметов отметил, что, находясь полностью во владении государства, компания может получить дополнительную «скрытую» поддержку от казахстанского правительства, такую как существенное повышение тарифов. Это, по словам аналитика, способно коренным образом изменить финансово-экономический профиль компании в сторону его улучшения таким образом, что у нее будет достаточно наличности и для капитальных инвестиций, и для згачительных дивидендных выплат.

Это наиболее наглядно можно увидеть на примере «КазТрансОйла», который благодаря значительному росту тарифов на транспортировку нефти в конце 2012 года в нынешнем году демонстрирует очень сильные финансовые результаты, притом что операционные показатели компании практически остались неизменными.

Результаты IPO KEGOC, по мнению г-на Сейсебаева, будут зависеть от того, насколько инвестиционно привлекательной сделают компанию, от цены размещения, от информационного сопровождения. Также г-н Сейсебаев отметил, что переоценка активов KEGOC может резко повысить инвестиционную привлекательность компании.

Казахстанские заводы могут остаться без нефти

Венера Гайфутдинова

Россия и Казахстан договорились о поставке нефти через территорию последнего в Китай. Договор был заключен между «Роснефтью», «КазМунайГазом» и «КазТрансОйлом».

По новому пути КНР ежегодно будет получать более 7 млн тонн нефти в год, или 140 тыс. баррелей в сутки. При этом все экспортные пошлины, общая сумма которых достигает $2,5 млрд в год, будет оплачивать российская компания. Договор начнет действовать с 1 января 2014 года и продлится в течение 5 лет с возможностью автоматической пролонгации еще на 5 лет. Нефть будет поставляться в Китай по своп-схеме. Россия будет поставлять 7 млн тонн нефти в Казахстан, а Казахстан в свою очередь будет отправлять аналогичный объем в Китай.

Этот договор можно расценивать как небольшую победу РК на этапе привлечения гарантированных и стабильных поставок нефти из России в казахстанско-китайскую трубу. Сегодня этот нефтепровод претендует на существенное увеличение своей пропускной способности. Ранее Казахстану не удавалось увеличить объемы поставок нефти по трубопроводу. Фактически поставки осуществлялись не на постоянной основе. Так, до 2009 года маршрутом поставок через Казахстан в Китай по нефтепроводу Атасу – Алашанькоу воспользовались только две российские компании. А в 2010 году прокачка российской нефти в данном направлении вообще не осуществлялась.

Нефтепровод Атасу – Алашанькоу протяженностью 1 тыс. км был запущен в декабре 2005 года, и изначально его пропускная способность составляла 10 млн тонн нефти в год. В 2011 году в рамках реализации второй очереди второго этапа проекта казахстанско-китайского нефтепровода в Казахстане было завершено строительство НПС-11 на участке Атасу – Алашанькоу, что увеличило пропускную способность трубы до 12 млн тонн в год. А в настоящее время казахстанская сторона по согласованию с китайской намерена расширить ее до 20 млн тонн в год. Но заполнять эту трубу до подписания контракта было нечем.

Однако Олег Егоров, главный научный сотрудник Института экономики Министерства образования и науки РК, выразил обеспокоенность тем, что Россия теперь будет поставлять в Китай ту нефть, которую ранее предоставляла казахстанским НПЗ для переработки.

Между Казахстаном и Россией, по информации г-на Егорова, существует договор, в рамках которого РФ поставляет на отечественные НПЗ 7 млн тонн нефти для переработки. Но этот контракт заканчивается как раз в тот момент, когда вступает в силу договор, заключенный между «Роснефтью», «КазМунайГазом» и «КазТрансОйлом», – 1 января 2014 года. «Судя по всему, Казахстан не будет продлевать контракт по поставкам нефти с Россией, а та в свою очередь будет поставлять этот объем в Китай», – говорит Олег Егоров.

Сложившаяся ситуация вызывает опасения. Ведь если Казахстан не будет получать прежних объемов нефти из России, то отечественным НПЗ будет не хватать сырья, и они могут приостановить свою работу. Несмотря на то, что в Казахстане добываются большие объемы нефти, республике принадлежит лишь 22% от общих объемов добываемого сырья. Какую-то часть направляют на казахстанские НПЗ, а какую-то – экспортируют. Отказаться от экспорта ради обеспечения внутренних потребностей рынка наша республика на сегодняшний день не может.

Между тем Анна Анненкова, независимый аналитик в нефтяной отрасли, успокаивает, говоря, что в принципе Россия может поставлять по 7 млн тонн в год и в Китай, и в Казахстан. «Такая вероятность существует, так как РФ может сократить поставки по западному направлению и обратить эти объемы в нашу страну», – рассказала она.

Что же касается затягивания сроков подписания нового договора по поставкам нефти между Казахстаном и Россией или продления старого договора, то г-жа Анненкова, считает, что это может быть частью противостояния. В этой ситуации каждая из сторон пытается лоббировать свои интересы. Подписанием контракта с КНР Россия, по мнению эксперта, желает продемонстрировать Казахстану, что сможет найти клиентов на свою нефть.

Но оставлять казахстанские заводы без сырья, по словам г-жи Анненковой, никто не будет. «Нельзя забывать о том, что Россия и Казахстан находятся в союзе. Это новый режим отношений, но, по всей видимости, Россия продолжает пытаться диктовать условия негласным способом», – считает Анна Анненкова.

Смогут ли отечественные НПЗ поставлять бензин в ЕС?

Венера Гайфутдинова

Многим европейским НПЗ, по информации Reuters, грозит закрытие в связи со строительством нефтеперерабатывающих предприятий в развивающихся странах и ростом добычи топлива, не требующего переработки.

Значительное число НПЗ в Европе, по словам Фатиха Бирола, старшего экономиста Международного энергетического агентства (IEA), уже остановлены или работают с неполной загрузкой. Причина в том, что Индия и Китай все больше предпочитают импортировать нефть, а страны Ближнего Востока повышают экспорт нефтепродуктов.

Переработчики в Европе закрываются из-за снижения спроса на бензин на внешних рынках и поставок дизельного топлива из США и Азии. В октябре объем нефтепереработки в Европе снизился на 6% по сравнению с октябрем прошлого года. По оценкам специалистов, с 2009 года общая мощность европейских переработчиков снизилась на 2 млн баррелей в сутки.

Сложившейся ситуацией могли бы воспользоваться казахстанские НПЗ и начать поставлять свою продукцию на европейский рынок. Это кажется реалистичным с учетом того, что после завершения модернизации отечественных НПЗ, которое запланировано на 2016 год, у заводов появится экспортный потенциал.

Но аналитик Сергей Смирнов не поддерживает энтузиазма в отношении возможности поставок в Европу бензина, произведенного в Казахстане. «Наша система устроена так, что выгоднее экспортировать нефть, чем поставлять ее на завод», – говорит г-н Смирнов. Так, в России очень высокая экспортная пошлина на нефть – $400 за тонну, тогда как в Казахстане она равна $60. По этой причине недропользователям, работающим в Казахстане, выгоднее поставлять нефть на внешние рынки.

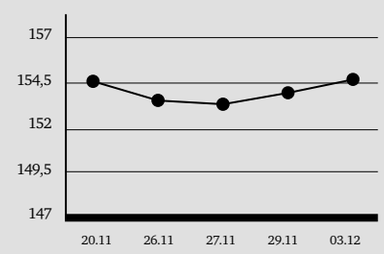
Аналитик уверен в том, что пока законодательство не изменится в пользу того, что добывающим компаниям будет выгоднее загружать отечественные НПЗ, наша нефтеперерабатывающая отрасль будет страдать от нехватки сырья. Сегодня в республике, по информации Сергея Смирнова, перерабатывается 14 млн тонн нефти, из них 50% – это российская нефть.

К тому же г-н Смирнов заметил, что даже после окончания модернизации отечественных НПЗ бензин, производимый на них, не будет соответствовать европейским требованиям.

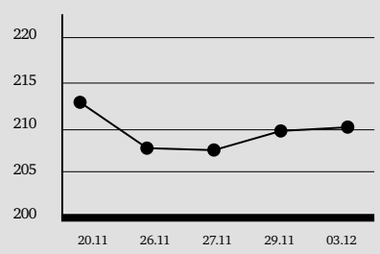
Более того, аналитик считает, что европейским странам лучше закупать бензин в Беларуси. Во-первых, НПЗ этой страны производят бензин высокого стандарта, отвечающий всем требованиям, предъявляемым к топливу в Европе. Во-вторых, Беларусь находится по соседству с ЕС, что логистически более выгодно.

Но Серей Смирнов не уверен в том, что европейским НПЗ грозит массовое закрытие. Нельзя забывать, говорит эксперт, о том, что перевозить бензин более опасно, чем транспортировать нефть. Более того, как заметил г-н Смирнов, если Европа будет закупать нефть в Азии, то это значительно повлияет на стоимость ГСМ в регионе, за счет логистических издержек. В свою очередь это вызовет недовольство со стороны населения ЕС. Плюс ко всему закрытие заводов приведет к росту безработицы. «Правительство не будет дестабилизировать ситуацию в странах ЕС», – заключил Сергей Смирнов.

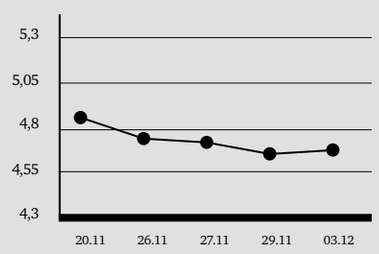
USD/KZT
Средневзвешенный биржевой курс



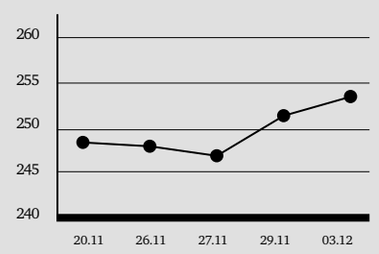
EUR/KZT
кросс-курс



RUR/KZT
кросс-курс



GBP/KZT
кросс-курс



Не всех застройщиков могут допустить к долевому строительству

Анна Видянова

В начале августа вице-министр регионального развития РК Каирбек Ускенбаев озвучил, что в министерстве предлагается создать государственную компанию по страхованию ответственности застройщиков перед дольщиками. Пока концепт данного законопроекта находится на стадии обсуждения. Страховые компании и застройщики до сих пор не могут прийти к общему мнению, какие риски все-таки стоит страховать

Недобросовестных застройщиков, которые будут готовы привлекать средства дольщиков, станет меньше. Неким фильтром может стать закон, который обяжет застройщиков, занимающихся долевым строительством, страховать свои риски. Обсуждение проекта вышло на новый уровень. Если ранее страховщики вообще отказывались брать на себя риски строительного бизнеса, то теперь игроки страхового рынка озвучили конкретные риски, которые они готовы застраховать.

В СК «НСК» подчеркнули, что компания готова страховать только тех застройщиков, которые соответствуют определенным требованиям. Страховщики отметили, что строительный бизнес пока является высокорискованным и непрозрачным.

«По нашему мнению, застройщика необходимо обязать, чтобы в течение трех месяцев с начала продаж дома совокупная сумма на специальном счете в банке, собранная за счет долевых взносов, составляла не менее 25% от стоимости строительства объекта. Выполнение этих условий позволит застройщику заключить со страховой компанией соглашение о страховании его ответственности и строительно-монтажных рисков. Если же необходимая сумма в размере 25% не будет собрана, то средства дольщиков со специального счета будут возвращены потенциальным покупателям жилья», – сообщил заместитель председателя правления «НСК» Александр Тулешов.

Действительно, в отношении строительных компаний давно пора предпринять дополнительные регулирующие меры. Так, в кризисные годы многие застройщики, возводившие дома по схеме долевого строительства, замораживали стройку либо на нулевом цикле строительства, либо на первой стадии. Суммы, которые расхищали директора строительных компаний, доходили до нескольких миллионов тенге. В итоге недостроенные объекты могли пустовать несколько лет. Вмешаться в данный процесс пришлось государству, которое через банки профинансировало незавершенные дома.

Открыто озвучить список недобросовестных заемщиков в апреле 2013 года решила Ассоциация застройщиков Казахстана. Согласно информации ассоциации, в список застройщиков, не соответствующих критериям оценки надежности, тогда попали Mainstreet, «Астана Курылыс», «Оркен», «Азбука жилья» и Kaz Jordan Construction Company.

Между тем ассоциация застройщиков назвала и надежные строительные компании. Это «Базис-А», BI Group, «Шар-Курылыс», «Стройинвест СК», «Объединение-Сайран», «TS Инжиниринг», «Элитстрой», «Альянстройинвест», «Акмола Курылыс Материалдары» (АКМ), «Найза курылыс», «Стройконтракт», «Бахус-Астана», «Кулагер», «Орда Строй Групп» и «СК Асем Кала».

Страховщики обозначили свои требования, которым должны соответствовать застройщики. «Любая строительная компания как минимум должна проработать на рынке не менее 5 лет. Также застройщик должен иметь положительную репутацию, стабильное финансовое состояние, у нее не должно быть задолженности перед налоговыми органами. Застройщику нужно иметь в собственности земельный участок, на котором осуществляется строительство, либо договор долгосрочной аренды на этот участок. Желательно, чтобы строительная компания имела опыт застройки жилых зданий как минимум 15 тыс. кв. метров», – отметил первый заместитель председателя правления СК «Коммеск-Өмір» Владимир Акентьев.

При этом г-н Акентьев подчеркнул, что страховой компании, перед тем как принять решение о страховании рисков, нужно дать возможность ознакомиться с проектом и объектом застройки. В этом случае, по его словам, страховщики могут пойти навстречу застройщикам, но все еще не готовы брать на себя экономические риски.

Согласно Закону РК «О долевом участии в жилищном строительстве», застройщик обязан обладать опытом возведения жилых зданий, в том числе в качестве заказчика, не менее трех лет. В документе оговариваются и лимиты по количеству квартир. Строительная компания должна сдать в эксплуатацию не менее 100 квартир.

Наряду с рисками природного и стихийного характера законопроектом предусматривается страхование рисков, связанных с государственным регулированием, хозяйственной и оперативной деятельностью застройщика. «По своей сути многие из этих рисков не являются страховыми, поскольку не отвечают основным критериям риска. Они не характеризуются случайностью их наступления. Например, застройщик может возвести дом в том районе, где квартиры не будут пользоваться спросом. К тому же страховщикам предлагают страховать такие риски, как банкротство застройщика и нарушение сроков сдачи объекта в эксплуатацию. Такие риски характеризуются высокой степенью вероятности их наступления, поэтому, скорее всего, страховщики не захотят брать на себя данные риски», – уточнил директор департамента андеррайтинга СК «Евразия» Владислав Портной.

Страховщики хотят быть уверены в застройщиках

В начале ноября в новой редакции законопроекта о долевом строительстве частично были приняты дополнения страховых компаний. А именно исключен риск «несвоевременного ввода в эксплуатацию объекта». Для страхования ответственности застройщика оставлены риски «банкротство» и «арест недвижимого имущества застройщика».

В СК «НСК» считают, что риск «арест недвижимого имущества застройщика» для страховых компаний может быть потенциально высоким.

«В предлагаемом варианте существует значительная зависимость страховщиков от банка. Строительный объект, в случае дефолта, может быть оценен банком по заниженному коэффициенту (скажем – 0,4%) и продан с дисконтом. Страховщику же придется выплачивать до 100% от страховой суммы дольщикам. При этом ситуации дефолта могут быть разными. Например, небольшая просрочка по займу в размере 5%. Предлагаем исключить риск «арест имущества», заменив его на «банкротство, в том числе в результате ареста имущества», – пояснил г-н Тулешов.

Страховщик отметил, что под банкротством нужно понимать именно принудительное банкротство по обращению кредиторов. Так, по его словам, в данном случае принудительное банкротство является основным индикатором неплатежеспособности, который не зависит от волеизъявления застройщиков.

Для минимизации этого риска и создания пула надежных застройщиков СК «НСК» предложила, чтобы застройщик на стадии нулевого цикла внес не менее 15% от общей стоимости объекта собственными средствами.

«Это повысит ответственность строительных компаний за конечный результат. Сейчас же застройщики настаивают на комбинированной схеме финансирования с использованием кредитных средств. На втором цикле строительства хотелось бы видеть наличие договоров с дольщиками на сумму не менее 25% от общей стоимости объекта. Эта схема позволит аккумулировать на первом и втором циклах строительства в совокупности не менее 40% вложений от застройщика и дольщиков. К тому же по нашему предложению в Министерстве регионального развития РК рассматривается норма, обязывающая застройщиков перед началом строительства вместе со страхованием ответственности перед дольщиками страховать и строительно-монтажные риски», – проинформировал г-н Тулешов.

Хотя, как подчеркнули в СК «Коммеск-Өмір», предложения, озвученные при разработке закона о страховании ответственности застройщиков перед дольщиками, могут и не реализоваться. «При страховании ответственности застройщиков перед дольщиками предлагалось, что страховщик должен провести предстраховую экспертизу, заключить предварительный договор страхования строительно-монтажных и финансовых рисков. Этот пункт вызывает сомнение, поскольку страховая компания не является организацией, специализирующейся на оценке», – подчеркнул Владимир Акентьев.

Сколько стоит?

Несмотря на то, что строительные компании были инициаторами законопроекта по страхованию ответственности застройщиков, некоторые из них могут потерять часть прибыли. Так, застройщики должны будут делать определенные отчисления в фонд. Как стало известно деловому изданию «Капитал.kz», РОЮЛ «Союз строителей Казахстана» в рамках страхования ответственности застройщика предлагает страховые тарифы не менее 0,5% и не более 1,5% от стоимости жилья. Согласятся ли страховщики на такие условия, пока неизвестно.

По мнению главы СК «Коммеск-Омір» Олега Ханина, при страховании ответственности застройщиков перед дольщиками стоимость полиса для некоторых организаций может быть снижена. «Осуществлять взносы в такой фонд должны все застройщики вне зависимости от их репутации. Однако размер премий для строительных компаний, имеющих положительную историю, может быть ниже, чем для недобросовестных застройщиков», – пояснил страховщик.

Риски застройщиков могут остаться внутри страны

Не исключено, что зарубежные страховые компании не захотят перестраховывать риски казахстанских застройщиков перед дольщиками. «Мы уверены, что страховщики, работающие за пределами Казахстана, откажутся брать на себя подобные риски. Те казахстанские компании, которые возьмут на себя незначительный объем риска, скорее всего, обратятся к перестраховщикам», – считают в СК «Евразия».

Так, игроки страхового рынка обратили особое внимание на то, что большинство объектов в Казахстане вводится со срывом первоначальных сроков и зачастую с нарушениями. Это, как отметил г-н Акентьев, представляет почти 100-процентный риск. По его словам, данный риск не захочет на себя брать ни одна страховая компания, заранее предвидя огромные убытки.

В то же время, если все риски будут сконцентрированы внутри страны, то вероятность того, что у некоторых страховщиков может не хватить средств для покрытия рисков застройщиков, возрастает. Именно поэтому не всем страховщикам, работающим на рынке общего страхования, могут разрешить брать на страхование рисков застройщиков. Так, как уточнили в СК «НСК», для страховых компаний также предусматривается разработка квалификационных требований по страхованию строительных компаний.

Не исключено, что основными критериями при выборе страховых компаний станут опыт работы на рынке, размер активов, сумма сформированных резервов и репутация компании в страховом секторе.

Изначально предлагалось создать государственную компанию по страхованию ответственности застройщиков перед дольщиками. «Одним из вариантов реализации законопроекта было предложено создать специализированную компанию со 100-процентным участием государства на базе «Казахстанского фонда гарантирования ипотечных кредитов» — «Казахстанскую строительную страховую компанию». Принципиально схема страхования остается той же, однако концентрация рисков в одной компании может привести к весьма негативным последствиям», – сообщил директор департамента андеррайтинга СК «Евразия».

Между тем, как отметили в СК «НСК», в настоящее время участие государства в данном проекте в виде создания государственного фонда или какой-либо иной форме не предусматривается.

«В проекте «Новые механизмы долевого строительства» предполагалось упростить работу застройщикам, сделав необязательным получение лицензии на строительство жилых зданий за счет привлечения денег дольщиков. По мнению Ассоциации финансистов Казахстана, эта норма является недопустимой и преждевременной на данном этапе. С нашей точки зрения необходимы контроль и соответствующее регулирование со стороны уполномоченного органа участников строительного бизнеса, осуществляющих строительство за счет привлечения денег населения», – сообщил Александр Тулешов.

Учитывая недавнюю критику правительства со стороны главы государства за неисполнение поручений и программ развития, можно предположить, что закон о страховании ответственности застройщиков перед дольщиками будет принят в 2014 году. Тем более что на фоне мирового кризиса государство сейчас активно ищет небюджетные источники финансирования жилищного строительства.

Бизнес-принципы на службе общества

Айнур Касенова

Социальное предпринимательство – это инновационный способ осуществления социально-экономической деятельности, соединяющий социальную миссию с достижением экономической эффективности. Так, в его основе находится образование предприятий, организованных для создания социального блага. Вместе с тем они функционируют на основе финансовой дисциплины, инноваций и порядка ведения бизнеса, установленного в частном секторе. По данным российского микрофинансового центра, эта практика получила необычайную популярность как в развитых государствах, так и в странах третьего мира, для которых новый способ комбинации экономических и социальных ресурсов является средством вырвать из глубокой бедности значительные слои населения.

Социальное предпринимательство в Казахстане всячески поддерживается властями. Так, к примеру, при фонде развития предпринимательства «Даму» существует программа «Даму-Комек», оказывающая поддержку бизнесменам с ограниченными возможностями. Тем не менее сектор из-за экономической конъюнктуры остается недофинансированным.

Свою лепту в развитие социального предпринимательства в стране внес международный благотворительный фонд «Навстречу переменам» (Reach For Change), организованный шведской группой компаний Kinnevik.

Механизм поддержки, оказываемый фондом, очень интересен. Инициатор проекта, то есть социальный предприниматель, получает оговоренную сумму траншами. Он имеет право расходовать полученные средства как непосредственно на реализацию проекта, так и на свою заработную плату. В идеале предприниматель должен использовать деньги для себя. Таким образом, для бенефициара складывается благоприятная обстановка по достижению максимальных результатов. «Не думая о своих насущных проблемах, автор проекта может сделать гораздо больше», – отмечает Мехти Ализаде, региональный директор структуры.

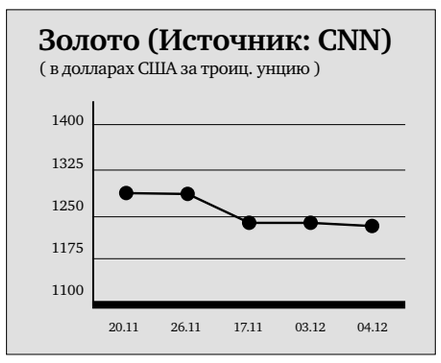
Первой инициативой фонда в стране стал конкурс для социальных предпринимателей, которые помогают изменить жизнь детей и подростков к лучшему.

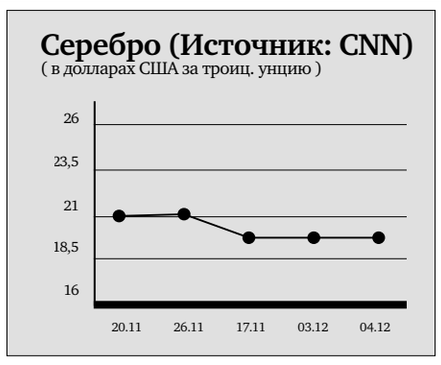
Всего на конкурс поступило более 120 заявок из Алматы и Алматинской области. Однако, по словам г-на Ализаде, уже в следующем году соискатели со всего Казахстана могут попытать свое счастье.

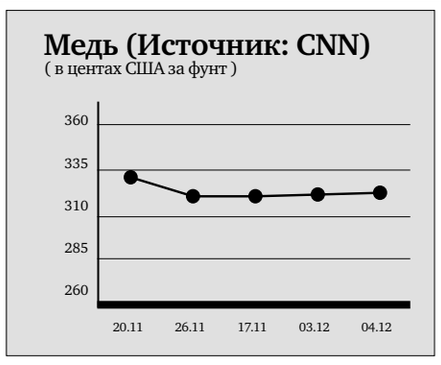
Победители конкурса Алия Архарова, Турганжан Касымов и Алеся Нугаева получили возможность в течение трех лет работать в рамках программы поддержки «Инкубатор», которая предполагает финансирование, наставничество и помощь в продвижении проектов заявителей от профессионалов фонда и «TELE2 Казахстан».

Алия Архарова предложила создать на базе общеобразовательных школ специальные адаптационные классы, в которых могли бы обучаться дети с аутизмом. Турганжан Касымов разработал конструкцию откидного пандуса, которая легко встраивается не только в подъезды жилых домов, но и в административные помещения. Тогда как Алеся Нугаева желает призвать жителей города вместе со своими детьми к созданию в жилых и парковых зонах игровых площадок из вторсырья и отходов производства.

С момента своего создания в 2010 году фонд поддерживает деятельность социальных предпринимателей Швеции, России, Танзании, Ганы, Руанды, Конго и Чада. Помимо финансирования бенефициары получают консультации бизнес-экспертов, маркетологов, а также информационную поддержку.







НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДОЛЛАРИЗАЦИЯ ДЕПОЗИТОВ ПРОДОЛЖИЛАСЬ В ОКТЯБРЕ

В октябре депозиты в иностранной валюте выросли на 1 трлн 90,9 млрд тенге (38% г/г), тогда как депозиты в тенге снизились впервые с 1999 года (на 127,1 млрд тенге, или на 2% г/г). Об этом сообщает «Халык Финанс». В результате доля депозитов в иностранной валюте значительно выросла с 29,8% в декабре 2012 года до 38,7% в октябре текущего года. Однако остается ниже исторических максимумов в 65% в 1999 году и 50% в 2009 году. Спрэд между процентными ставками по корпоративным депозитам в валюте и тенге увеличился в 2013 году (2,4 процентных пункта в октябре 2013 года), по-видимому, из-за сокращения тенгового фондирования. Однако это не помогло снизить темпы долларизации. По мнению экспертов, долларизация депозитов отражает ожидания ослабления тенге. Ожидания по тенге отражаются на ставках денежного рынка, исходя из того, что доходность по тенговым активам должна превышать доходность по валютным активам для того, чтобы компенсировать риск девальвации. В прошлом перед девальвациями росли ставки на денежном рынке и усиливалась степень долларизации. Одна особенность, которая отличает долларизацию 2013 года от предыдущих, в том, что в этот раз драйвером выступают корпоративные счета, а не розничные вклады, как это было в 1999 и 2009 годах. **(kapital.kz)**

ИЗ КАЗАХСТАНА НЕЛЕГАЛЬНО ВЫВЕДЕНО СВЫШЕ $123 МЛРД

Более $123 млрд нелегально выведено из Казахстана за рубеж за 20 лет, сообщила неправительственная международная организация по борьбе с коррупцией Transparency International. Об этом передает КазТАГ. «В соответствии с данными ИВК 2013 (индекс восприятия коррупции – КазТАГ), еще одной серьезной проблемой в Казахстане является рост масштабов теневой экономики. По различным оценкам – от политического Global Financial Integrity, до финансового, Всемирный банк – за последние два десятилетия из Казахстана было нелегально выведено за рубеж более $123,057 млрд. Анализ же статистики финансовой полиции с 1994 по 2013 годы показывает, что ущерб, причиненный государству из-за экономических и коррупционных преступлений, составил более $7,5 млрд», – говорится в пресс-релизе Transparency International по результатам исследования «Индекс восприятия коррупции 2013». Кроме того, отмечается, что озабоченность вызывает и так называемая «бытовая коррупция». «Бытовая коррупция является еще одним животрепещущим вопросом в Казахстане. Проводимые в стране социологические исследования показывают, что более одной трети граждан РК признались, что давали взятки. Барометр мировой коррупции (Global Corruption Barometer) Transparency International зафиксировал, что наиболее часто граждане давали взятки полицейским. 19% респондентов сообщили, что взятки – это единственный путь получения госуслуги; 33% платили взятки для ускорения процесса оказания услуг; 8% респондентов взятками пытались получить услуги по меньшей цене, а 39% давали взятки в форме подарков или благодарностей», – отмечается в пресс-релизе. При этом сообщается, что в 2013 году экспертная оценка Казахстана снизилась на 2 пункта – Казахстан занимает 140-е место (по сравнению с 2012 годом, страновой индекс упал на 7 позиций). Набранные РК баллы снизились на 2 пункта – с 28 до 26. Согласно рейтингу 2013 года, 140-е место Казахстан разделил с Гондурасом, Лаосом и Угандой. Из стран СНГ более высокий рейтинг у Армении (94-е место, 36 баллов), Молдовы (102-е место, 35 баллов), Беларуси (123-е место, 29 баллов), Азербайджана и России (127-е место, 28 баллов). Более коррумпированными, чем Казахстан, оказались Украина (144-е место, 25 баллов), Кыргызстан (150-е место, 24 балла), Таджикистан (154-е место, 22 балла). Туркменистан и Узбекистан (168-е место, 17 баллов). **(kapital.kz)**

КЛИЕНТОВ БАНКОВ ПРОКОНСУЛЬТИРУЮТ БЕСПЛАТНО

Со 2 декабря в Алматы стартует акция по предоставлению бесплатной юридической консультации проблемных заемщиков (физлиц) банков второго уровня. Для этого будет работать экспериментальный офис. Об этом корреспонденту деловому порталу Kapital.kz рассказал Ержан Дулатбаев, директор юридической компании «SFD&СЭР» (служба экспертизы рисков). «В банковской системе отсутствуют длинные деньги, очень много коротких денег. Некоторые банки уменьшили выдачу ипотеки. В этой связи мы выступили инициатором проекта», – говорит спикер. По мнению Ержана Дулатбаева, заемщик со своей стороны часто испытывает трудности. Для этого он нанимает юристов и тратит немалые деньги. По информации эксперта, такая услуга стоит от $3 тыс. до $5 тыс. «Большинство юридических компаний оценивают как выглядит клиент. Они смотрят на его внешний вид. Если у него хорошие итальянские туфли, то это будет стоить тысячи долларов. Та же самая процедура, но среднестатистический клиент. Для него это может стоить $500. Никакой логики нет», – говорит он. Результатом проведенной работы должно стать изменение существующей практики разрешения споров, связанных с обязательствами проблемных заемщиков, а также улучшение качества кредитного и депозитного портфеля банков. «Клиентам будут предоставлять онлайн-консультации, в случае если клиент живет не в городе. Этой акцией мы даем понять банкирам, что банковская система не выживет сейчас без клиентов. Клиенты без банка тоже не смогут встать на ноги», – говорит он. Обслуживание клиентов будет осуществляться на безвозмездной основе до 31 декабря. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«КАЗАТОМПРОМ» КУПИЛ 40% КОМПАНИИ «КАУСТИК»

Завершилась сделка по приобретению «Казатомпромом» 40% простых акций компании «Каустик». Договор купли-продажи со стороны «Казатомпрома» подписал заместитель председателя правления Нурлан Рыспанов, со стороны «Каустика» – председатель правления Ерлан Орымбеков. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе компании. На площадке «Каустика» планируется организация ряда импортозамещающих производств, связанных с деятельностью «Казатомпрома». В частности, речь идет о получении собственной каустической соды и перекиси водорода, используемых при добыче и переработке урана, а также хлора для производства редких и редкоземельных металлов и реагентов. Кроме того, планируется создание производства реагентов для очистки и дезинфекции питьевой воды на основе трансферта передовых мировых технологий. «Казахстанская химическая промышленность – это перспективный сегмент экономики. Участие АО «НАК «Казатомпром» в проекте АО «Каустик» будет способствовать не только повышению экономической эффективности работы предприятий «Казатомпрома» и расширению линейки продукции, но и, в рамках поручений главы государства, станет вкладом в развитие научно-технического потенциала Республики Казахстан», – прокомментировал сделку Нурлан Рыспанов. Ерлан Орымбеков отметил, что вхождение национальной атомной компании в состав акционеров компании является знаковым событием как для завода, так и для развития химической отрасли в целом. «Данная сделка способствует созданию новых рабочих мест в регионе. Это событие является ярким образцом государственно-частного партнерства в ходе реализации государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана», – сказал глава «Каустика». **(kapital.kz)**

ЧЕРЕЗ АЗЕРБАЙДЖАН ПРОЙДЕТ 4 МЛН ТОНН НЕФТИ ИЗ РК

В 2014 году через территорию Азербайджана будет транспортировано 4 млн тонн нефти из Казахстана. Об этом говорится в статье главы инвестиционного отдела Министерства энергетики Азербайджана Рамиза Рзаева, передает агентство Trend.az. Он отметил, что до настоящего времени по экспортному трубопроводу Баку-Тбилиси-Джейхан было транспортировано более 230 млн тонн нефти, а на мировые рынки через порт Джейхан было отправлено порядка 225 млн тонн азербайджанской нефти. Нефтепровод также сыграл важную роль в транспортировке нефти других прикаспийских стран, в частности до настоящего времени по нефтепроводу было транспортировано 8,6 млн тонн туркменской нефти, говорится в статье. «Возрастает интерес к этому вопросу казахстанских и российских компаний, и подтверждением такого интереса стало принятое решение о транспортировке в 2014 году через территорию Азербайджана четырех миллионов тонн нефти из Казахстана», – отметил Рамиз Рзаев. Общая протяженность нефтепровода БТД – 1 тыс. 768 километров, из которых 443 километра пролегают по территории Азербайджана, 249 километров – Грузии, 1 тыс. 76 километров – Турции. Строительство трубопровода началось в апреле 2003 года, а его заполнение нефтью – 18 мая 2005 года. Акционерами BTC Co, которая была учреждена 1 августа 2002 года для реализации проекта, являются: BP (30,1%), AzBTC (25%), Chevron (8,9%), Statoil (8,71%), TPAO (6,53%), Eni (5%), Total (5%), Itochu (3,40%), Inpex (2,5%), ConocoPhillips (2,50%) и ONGC (2,36%). **(kapital.kz)**

КТЖ УВЕЛИЧИЛ ПЕРЕВОЗКУ ЗЕРНА НА 70%

В ноябре 2013 года погрузка зерна «НК «Қазақстан темір жолы» (КТЖ) составила 1 млн 30 тыс. тонн. Это на 423 тыс. тонн (70%) выше показателя за такой же период прошлого года, сообщили деловому порталу Kapital.kz в пресс-службе компании. На внутренний рынок отгружено 317 тыс. тонн, на экспорт отправлено 713 тыс. тонн. Основными направлениями остались традиционные маршруты в страны Средней Азии (210 тыс. тонн), Закавказья (135 тыс. тонн), а также в Россию и далее в порты Черного и Балтийского морей (208 тыс. тонн). В направлении Ирана через Актауский международный морской торговый порт (64,5 тыс. тонн) и по новой железнодорожной линии Узень – Государственная граница с Туркменистаном перевезено 33,6 тыс. тонн зерна нового урожая. В Китай отгружено 43,1 тыс. тонн и в Афганистан 17,5 тыс. тонн. Погрузка муки составила 305,5 тыс. тонн, что на 97 тыс. тонн (46%) выше аналогичного периода прошлого года. При этом на экспорт отправлено 242,7 тыс. тонн или 80% от общего объема погрузки муки, из них в Узбекистан погружено 145,5 тыс. тонн, в Афганистан 47,3 тыс. тонн, а также в Таджикистан и Кыргызстан 27 тыс. и 11тыс. тонн соответственно. В текущем маркетинговом году (июль – ноябрь) обеспечена погрузка более 3,5 млн тонн зерна, в том числе 2,36 млн тонн на экспорт и 1 122 тыс. тонн муки, из которых 882 тыс. тонн отгружено на экспорт. В компании заверили, что КТЖ располагает достаточным парком подвижного состава для обеспечения бесперебойных перевозок зерна и муки. **(kapital.kz)**

Современная диагностика: возможности и риски

Не секрет, что своевременная и точная диагностика – залог правильно организованного лечения, а значит, именно правильно поставленный диагноз во многом предопределяет дальнейшее выздоровление пациента. На этот счет бытуют разные мнения: одни считают, что современные методы исследования помимо их довольно высокой стоимости еще и оказывают негативное воздействие на организм, другие придерживаются мнения о том, что чем более дорогостоящим является метод обследования, тем точнее результат. Однако правыми в полной мере нельзя назвать ни тех, ни других. Для каждого заболевания и даже для различных стадий одного заболевания рекомендован определенный метод исследования, который и покажет наиболее полную картину и позволит назначить пациенту либо эффективное лечение, либо дальнейшее уже более детальное исследование.

Сегодня нам доступны методы, которые еще несколько десятков лет назад казались фантастикой – это и столь привычное уже нам ультразвуковое исследование, и более сложные компьютерная и магнитно-резонансная томография, и даже такое новшество ядерной медицины, как позитронно-эмиссионная томография. Как разобраться, какой метод наиболее эффективен в каждом конкретном случае? И не приносят ли они больше вреда, чем пользы?

Разобраться в этом нам, безусловно, должны помогать врачи – именно они назначают подходящие методы исследования и на основе их результатов назначают курс лечения. Однако и самим пациентам будет вовсе не лишним знать, в чем заключается специфика каждого из наиболее используемых сегодня методов, для чего они применяются и какое влияние оказывают на наш организм.

Наиболее популярным и доступным на сегодняшний день методом является ультразвуковое исследование. Оно также считается в целом и самым безвредным способом получения информации. УЗИ широко применяется для исследования различных органов человеческого тела, а благодаря своей безопасности (что подтверждено соответствующим отчетом Всемирной организации здравоохранения) является основным методом обследования при беременности. Кстати, в этом направлении производители ультразвукового диагностического оборудования пошли дальше чисто утилитарных, то есть диагностических целей – к примеру, некоторые ультразвуковые диагностические системы от Philips (в частности, IU22) позволяют увидеть даже лицо будущего ребенка, а согласно исследованиям, это может способствовать усилению психологической связи между родителями и малышом.

Другой хорошо и уже давно знакомый нам способ обследования – это рентгенография, то есть исследование внутренней структуры объектов, которые проецируются при помощи рентгеновских лучей на специальную пленку или бумагу. Всем известно, что данный метод предполагает наличие ионизирующего излучения, способного оказать вредное воздействие на исследуемый организм. При этом степень такого воздействия зависит от вида рентгенографического исследования. Наименьшую дозу облучения предполагает цифровая флюорограмма – один из наиболее безопасных методов проведения профилактических процедур. Некоторые современные аппараты излучают на уровне естественного природного радиационного фона от 0,002 миллизиверт (единица измерения эффективной и эквивалентной доз ионизирующего излучения). Наибольшую степень облучения дает рентгеноскопия области грудной клетки, а также диагностика патологий желудочно-кишечного тракта – процедуры, время проведения которых может составить от 2 до 15 минут. При этом рентген остается одним из часто используемых и довольно эффективных методов визуализации не только при диагностике, но и при оперативном вмешательстве в процессе лечения. Поэтому ведущие производители медицинского оборудования постоянно работают над снижением лучевой нагрузки при использовании такого оборудования. К примеру, одна из разработок компании Philips – маммографическая рентген-система MicroDose, применяемая для диагностики рака молочной железы, уже сегодня позволяет сократить лучевую нагрузку вдвое, обладая при этом высоким быстродействием (на одном аппарате можно обследовать до 15 пациенток в час) и превосходным качеством снимков.

Однако традиционные рентген-аппараты, применяемые в процессе диагностики, помимо наличия излучения имеют ряд других недостатков – это и статичность изображения, которая не позволяет оценивать функции исследуемого органа, а также более низкая информативность по сравнению с такими современными методами визуализации, как компьютерная томография и МРТ.

Компьютерная томография, или КТ, является разновидностью рентгенографии, так как это способ получения изображения внутренних органов и тканей пациента, основанный на применении рентгеновского излучения. Большинство КТ-исследований делается для окончательного подтверждения диагноза, и им предшествуют более простые виды исследования – рентген, УЗИ, анализы и т.д. В отличие от рентгена на сегодняшний момент КТ является одним из самых информативных методов диагностики, используя который специалист затрачивает меньшее количество времени, получая при этом гораздо более полную картину. Полученные данные обрабатываются на мощных компьютерах для получения высококачественных детальных изображений, на основе которых врач ставит диагноз.

Поскольку в КТ-аппаратах используется ионизирующее излучение, можно сделать вывод о том, что данный вид исследований представляет определенную опасность как для пациента, так и для специалиста, проводящего обследование, ведь в больших дозах радиация вредна для организма. Однако риск пропустить важную для постановки правильного диагноза информацию все же значительней. Сокращение дозы радиации во время врачебных процедур – основная цель разработок Philips. На протяжении многих лет компания является лидером в сфере разработки решений по снижению дозы радиации, новейшим из которых стало решение DoseAware, которое позволяет в режиме реального времени оценить уровень радиации, полученной каждым человеком во время прохождения процедуры, – не только пациентом, но и специалистом, проводящим ее. DoseAware позволяет каждому врачу практически незамедлительно предпринимать действия по снижению дозы рентгеновского излучения. Таким образом, оборудование компании Philips позволяет обеспечить эффективный расчет оптимальной дозы облучения, сохраняя при этом высокое качество изображения. Томографы Philips широко используются во всем мире для кардиологических, онкологических, легочных исследований, при диагностике при травмах, а также в области педиатрии.

Наконец, магнитно-резонансная томография (МРТ) – это также метод лучевой диагностики, однако в основе его действия лежат не рентгеновские лучи, а магнитное поле. МРТ позволяет с высоким качеством визуализировать головной, спинной мозг и другие мягкие ткани организма. Современные методики МРТ делают возможным неинвазивно (без вмешательства) исследовать функцию органов – измерять скорость кровотока, тока спинномозговой жидкости и другие показатели. Кроме того, у МРТ высокая степень раннего распознавания опухолей, что является очень важным для больного и его дальнейшего лечения. Следует помнить, что МРТ категорически противопоказано пациентам, в теле которых имеются какие-либо металлические элементы, – несъемные зубные коронки, кардиостимуляторы, искусственные суставы, прочие скелетные имплантаты. В остальном на сегодняшний день науке неизвестно о каких-либо вредных последствиях, оказанных МРТ на организм человека. В отличие от КТ у магнитно-резонансной томографии нет ограничений на повторное проведение процедуры.

В целом МРТ-исследование гораздо более информативно в сравнении с традиционными рентгеновскими исследованиями, не несет лучевой нагрузки на пациента и персонал (вредность МРТ не доказана), но по клиническому применению может лишь частично заменить рентген-аппараты (МРТ детально визуализирует мягкие ткани организма, но кости на МРТ не видны), а также требует гораздо больше времени на проведение исследования.

Новейшие системы визуализации значительно расширяют возможности ранней и эффективной диагностики различных заболеваний. При этом разработчики постоянно совершенствуют такие системы, чтобы их использование оказывало на организм пациентов минимальное негативное воздействие, принося максимальную пользу. Важно помнить, что многие заболевания, диагностированные на ранних стадиях, при правильно назначенном лечении могут быть излечены полностью. К примеру, раннее обнаружение рака молочной железы, по некоторым данным, обеспечивает полное выздоровление пациенток в 96% случаев, и без применения современных методов диагностики такие впечатляющие результаты были бы недостижимы.

Внимание! Относительно метода диагностики необходима консультация врача!

Материал подготовлен совместно с

PHILIPS

«Викимарт» присматривается к Казахстану

Венера Гайфутдинова

«Викимарт» – торговый онлайн-центр, за время своего существования привлек $50 млн и таких инвесторов, как генеральный директор Tiger Global Management Ли Фиксел, экс-глава компании Skype Майкл Ван Свай, отвечавший также за развитие eBay в Европе, директор по инновациям социальной сети LinkedIn Ди Джей Патил. Деловой еженедельник «Капитал.kz» побеседовал с одним из сооснователей «Викимарта» Камилем Курмакаевым и узнал секреты успеха в e-commerce.

- **Каким образом вам удалось привлечь инвесторов?**

- Прямыми продажами. Мы начали строить «Викимарт», обучаясь с Максимом Фалдиным в Стэнфорде. На втором курсе MBA мы все время помимо учебы занимались «Викимартом». Почти год постоянно общались с инвесторами. Мы использовали все возможности. Если у нас на лекциях выступали именитые бизнесмены, то мы и им старались рассказать о своем проекте. В результате такой работы сложился круг людей, которые были готовы инвестировать в совершенно не известный им российский рынок.

Оказалось, что инвестировать в проект готовы не американцы, хотя мы начинали с США. В основном это были европейские, латиноамериканские предприниматели, которые участвовали в рынке e-commerce в своих странах и понимали, что за этим большой потенциал. Но самое главное, они готовы были рискнуть и попробовать сделать что-то подобное в России.

С сентября по май мы искали инвесторов. Уже в мае нам удалось закрыть первый раунд и привлечь порядка $700 тыс. По нынешним меркам это не очень большой раунд, но тогда он был очень важным.

Именно в тот период мы познакомились с одним из наиболее крупных наших инвесторов на сегодня – Tiger Global Management. На том этапе партнеры фонда рискнули личными деньгами и инвестировали в «Викимарт».

- **Какие объемы инвестиций за весь период существования магазина вам удалось привлечь? И сколько вам еще необходимо средств для развития?**

- Общий объем инвестиций, который нам удалось привлечь на сегодня, составляет около $50 млн. Если говорить о том, чтобы выйти на чистую прибыль, то тех денег, которые мы уже привлекли, нам хватает. Тем не менее мы общаемся с инвесторами с точки зрения того, что рынок развивается достаточно быстро и мы хотим в итоге стать не просто прибыльной компанией, мы хотим стать одной из лидирующих компаний на российском рынке, а в перспективе – и на рынке СНГ. Для этого, конечно, необходимо более агрессивно двигаться вперед. Не исключаю, что мы еще будем привлекать инвестиции, но это скорее уже в следующем году. Мы будем смотреть на условия. Надо заметить, что «Викимарт» прошел ту точку, когда нам необходимо было привлекать деньги, иначе мы бы разорились.

- **Чего в рамках «Викимарта» вам удалось добиться?**

- Основной показатель для «Викимарта» – это оборот, который включает продажи магазина «Викимарт», и площадки, на которой множество магазинов выставляют свои товары. В этом году мы ожидаем, что оборот составит порядка $160 млн, может, чуть больше. Для нас это хорошие показатели, так как по отношению к прошлому году это будет означать рост по обороту порядка 60%. Пока по EBIDA мы убыточны. Выйти на точку безубыточности мы планируем во второй половине 2014 года.

Однако, если уже сегодня убрать маркетинговые расходы, то мы прибыльны. Фактически весь наш убыток генерируется агрессивными и растущими инвестициями в маркетинг. Мы считаем, что сейчас то самое время, когда надо приучать отечественных потребителей к тому, что покупать в интернете выгодно.

- **Какую долю рынка вы занимаете?**

- Крошечную. Мы думаем, что объем рынка товаров в этом году будет равен как минимум $12 млрд. На этом рынке «Викимарт» сделает $160 млн, а крупнейшие игроки сделают около $300 млн. Соответственно, мы занимаем чуть больше 1%, а крупнейшие игроки занимают больше 2%. Естественно, ситуация меняется, и через 3-5 лет крупнейшие игроки на рынке товаров будут занимать 5%, а, может, и 10%. И тогда можно будет говорить о том, что ты занимаешь какую-то существенную долю.

- **Планируете ли вы выйти на рынок Казахстана?**

- E-commerce – это в основном логистический рынок. Логистика на территории бывшего СССР во многом схожа. Безусловно, оправдано присутствие компании на всех рынках стран СНГ. Другое дело, что на каждом рынке есть своя специфика. И мы для себя видим более перспективно не самостоятельную работу на этих рынках, а работу в партнерстве.

Мы предполагаем, что в идеале, если ты хочешь построить устойчивый рынок в Казахстане или на Украине, ты должен быть правильно встроен в местную экосистему. В Казахстане своя культура и свои потребительские привычки. Находясь в Москве, пытаться построить компанию, которая идеально чувствует Казахстан, довольно сложно.

- **Насколько вы сейчас готовы к партнерству в Казахстане?**

- Опыт Lamoda показал, что казахстанский рынок e-commerce созревает гораздо быстрее, чем многие думали. Сегодня предложения о сотрудничестве нам уже поступают. Мы внимательно рассматриваем все предложения. Думаю, из этого что-то получится.

КАПИТАЛ

Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Щедрый человек — это тот, кто дает подходящему человеку подходящую вещь в подходящее время.

Аристотель

Только одно делает исполнение мечты невозможным — это страх неудачи.

Пауло Коэльо

Никогда не путайте движение с действием.

Эрнест Хемингуэй

Если все кажется легким, это безошибочно доказывает, что работник весьма мало искусен и что работа выше его разумения.

Леонардо да Винчи

Казахстану нужны города-миллионники

Артем Борисов

Власти стремятся создать еще несколько городов с миллионным населением, чтобы увеличить базу для экономического роста

Казахстану необходимы города с миллионным населением для развития страны. «Я думаю, что нам нужны крупные агломерации для развития науки. У нас Алматы приближается к полуторамиллионному населению, Астана – к миллионному. Нам нужно еще несколько городов. Я думаю, это могут быть Шымкент, Актобе, Караганда и другие города, где будут жить миллионные жители. Это наше будущее», – сказал глава государства на юбилейном форуме международной стипендии «Болашак» в Астане.

По словам президента, эти города должны быть удобными, перспективными для жизни, с модернизированными системами ЖКХ, развитой культурой жизни.

«Вот для этого построена Астана, чтобы показать, что это «умный город». Самое главное – город, где людям удобно жить. Глядя на Астану, развиваются и областные центры», – заключил Нурсултан Назарбаев.

Идея не сегодняшнего дня

В принципе, идея создания городов с миллионным населением не нова. В частности, глава Казахстана о ней уже говорил. В середине сентября он посетил с рабочей поездкой Южно-Казахстанскую область, где сказал о том, что Шымкент может стать третьим по величине мегаполисом в республике. «В Казахстане запланировано развитие двух мегаполисов – Астаны и Алматы. Еще одним может стать Шымкент», – заявил тогда президент.

Согласно генеральному плану застройки Шымкента, утвержденному в 2012 году правительством, территория города в ближайшие годы вырастет в три раза, население в 2015 году достигнет миллиона человек.

Еще раньше, до поездки в ЮКО, глава государства заявлял о необходимости создания двух крупных городов в Казахстане. «Мы имеем задачу создать еще 2 мегаполиса, а также ряд «умных», «зеленых» и безопасных городов. Именно они станут питательной средой для развития креативных инновационных кластеров», – сказал Нурсултан Назарбаев еще на пленарном заседании Евразийского форума развивающихся рынков «Евразия в XXI веке: лидерство через обновление». По мнению президента, для Казахстана огромное значение имеет вопрос территориального развития.

«Наш выбор – это развитие городских агломераций как мощных точек роста. Долгосрочная цель – формирование агломераций, мегаполисов мирового уровня: Астана – к 1 млн», – добавил он.

Неочевидно, но факт

Безусловно, прямой связи между числом городов с миллионным населением и уровнем развития страны нет.

По большому счету Казахстан, судя по всему, ориентируется на Австралию с 22-миллионным населением, вполне сопоставимым с населением Казахстана (17 млн человек). Конечно, в той же Канаде 34,88 млн человек, что в 2 с лишним раза больше, чем в Казахстане. Но, принимая во внимание рост населения Казахстана, власти могут стремиться к тому, чтобы повторить путь Канады.

Теперь можно перейти к перспективам городов, которые назвал президент.

Так, Актобе уже сейчас один из крупнейших индустриальных, деловых и культурных центров страны. Этот город стоит между Европой и Азией, так как западная часть Актюбинской области находится в Европе.

Но кроме выгодного географического положения есть и демографические предпосылки. Так, в 1989 году в Актобе жили 253,532 тыс. человек, в 2008-м – 268,644 тыс. человек, в 2009-м – 345,687 тыс. человек, в 2012-м – 367,391 тыс. человек. То есть именно с 2008 на 2009 годы здесь наблюдался наплыв людей.

Судя по динамике увеличения населения, она будет усиливаться, и этот город через 10-15 лет вполне может стать миллионником.

Что же касается Караганды, то еще со времен СССР она стала крупным индустриально-промышленным, научным и культурным центром.

Сегодня в Караганде проживает 480,075 тыс. человек (2012), это по численности третье место в Казахстане после Алматы и Астаны. До получения независимости Казахстана и переноса столицы в Астану Караганда являлась вторым по численности населения городом в стране.

Есть и демографические перспективы. В результате активной внешней и внутренней миграции население Караганды активно растет.

Кое-что подправить нужно

Так, по данным Агентства РК по статистике, за январь-июль 2013 года в городской местности наблюдается положительное сальдо миграции по всем потокам, включая внутреннюю миграцию населения, которая составила 13,929 тыс. (15,366 тыс. за аналогичный период 2012 года) человек, число прибывших составило 113,895 тыс. (140,203 тыс.) человек, выбывших – 99,966 тыс. (124,837 тыс.) человек. В сельской местности сложилось отрицательное сальдо миграции на уровне -14,601 тыс. (-13,143 тыс.) человек.

По межрегиональным перемещениям в основном сложилось отрицательное сальдо миграции, за исключением Астаны – 6,13 тыс. (11,743 тыс.) и Алматы – 2,542 тыс. (3,571 тыс.), а также Алматинской – 3,211 тыс. (3,37 тыс.) и Мангистауской областей – 1,044 тыс. (1,777 тыс.) человек. Наибольшее по величине отрицательное сальдо межрегиональной миграции сложилось в следующих областях: Южно-Казахстанской – минус 4,569 тыс. (-5,344 тыс.), Жамбылской – минус 2,613 тыс. (-4,121 тыс.), Восточно-Казахстанской – минус 2,468 тыс. (-2,617 тыс.), Карагандинской – минус 1,107 тыс. (-1,289 тыс.) и Северо-Казахстанской областях – минус 983 (-1,749 тыс.) человека.

То есть направленность миграционных потоков ориентирована в Астану и Алматы. Чтобы выправить ситуацию в том же Шымкенте или Караганде, властям нужно активнее развивать бизнес в этих городах, модернизировать коммуникации и создать условия для того, чтобы в них появились перспективы для населения.

Только при выполнении вышеуказанных условий намерения властей станут реальностью, и в Казахстане появятся еще несколько городов-миллионников, весьма перспективных для молодежи, которая пока свое будущее видит только в Астане или Алматы.

Улетные взаимоотношения

[Начало на стр. 1]

Вторжения на внутренний рынок гражданских авиаперевозок нашей страны, по словам генерального директора казахстанской самолетостроительной компании AeroKZ Владимира Куропатенко, не произойдет. «Регулярные рейсы осуществляются на основе соответствующих межправительственных соглашений, где определяется количество авиаперевозчиков с обеих сторон. То есть если российские авиакомпании захотят войти на наш рынок, необходимо будет ввести соответствующие изменения в межправсоглашения», – уточнил г-н Куропатенко.

Вместе с тем Нурлан Жумасултанов, председатель правления АО Bek Air, положительно оценивает возможность выхода российских авиакомпаний на рынок РК. «При ЕЭП мы будем обязаны открыть друг для друга рынки. Если это произойдет, конечный потребитель только выиграет и это нормальная рыночная ситуация», – считает г-н Жумасултанов. Более того, открытие границ будет иметь обоюдный характер, соответственно, и казахстанские авиаперевозчики смогут совершать рейсы на территории Российской Федерации. «Bek Air с удовольствием бы вышли на российский рынок и, думаю, мы бы себя неплохо чувствовали и там. Я не вижу здесь никакой проблемы», – заметил эксперт.

Между тем рынок авиаперевозок растет. Согласно данным комитета гражданской авиации РК, в 2012 году аэропортами республики обслужено на вылет 55 615 регулярных рейсов, из них по расписанию – 47 268 рейсов, с задержкой – 8347. Регулярность составила 84,9%.

В сравнении с аналогичным периодом 2011 года за 12 месяцев аэропортами обслужено 51 849 рейсов, из них задержано 8373 рейса. Регулярность полетов составляла 83,8%.

Как показывает анализ, количество обслуженных рейсов возросло на 3766, регулярность выросла на 1,1%.

Кроме этого, в нашей республике существует программа субсидирования регулярных внутренних авиаперевозок, которая направлена на реализацию стратегического направления по развитию транспортной инфраструктуры РК, достижение целей по опережению темпов развития транспортно-коммуникационного комплекса и на выполнение задач по повышению уровня развития инфраструктуры гражданской авиации, а также для соединения Астаны с областными центрами Казахстана и городами областного значения и обеспечения доступности услуг авиатранспорта по социально-значимым рейсам для потребителей путем снижения тарифов на авиаперевозку. Так, к примеру, в настоящее время государством поддерживаются полеты АО «Эйр Астана» по направлениям Астана – Павлодар (стоимость билета – 14 500 тенге), Астана – Жезказган (стоимость билета – 14 000 тенге), полеты АО «Авиакомпания SCAT» по направлениям Алматы – Кокшетау (стоимость билета – 22 000 тенге), Усть-Каменогорск – Караганда (стоимость билета – 14 000 тенге), Караганда – Кызылорда (стоимость билета – 14 000 тенге) и другие.

В РК острая нехватка складских помещений

Айнур Касенова

Склады образуют одну из основных подсистем логистической системы. А она, в свою очередь, формирует организационные и технико-экономические требования к складам, устанавливает цели и критерии оптимального функционирования складской системы, определяет условия переработки грузов, поясняют эксперты информационного портала znaytovar.ru.

При этом организация складирования материалов (выбор места расположения складов, способ хранения материалов и др.) оказывает существенное влияние на издержки обращения, уровень и движение запасов на различных участках логистической цепи.

Развитие транспортной отрасли, которой государство уделяет особое внимание на данный момент, должно также отразиться и на формировании складской инфраструктуры в стране. Между тем эксперты говорят об острой нехватке соответствующих складских помещений. Сейчас наполненность существующих площадей превышает 90%.

Государственный интерес к логистике объясняется нереализованным транзитным потенциалом страны. В перспективе становления Казахстана как глобального транспортно-логистического хаба в своем регионе возможность обслуживания поступающего объема груза предполагает наличие достаточного количества складских терминалов. Поэтому строительство складской недвижимости перспективно во всех крупных городах Казахстана.

Однако строительство влечет за собой значительные инвестиции, которые рядовой предприниматель не в состоянии влить. Именно по этой причине существующие и строящиеся площади принадлежат крупным логистическим компаниями. А потребители услуг работают с ними на аутсорсинге. В общих чертах, снимая с себя заботы о складе, бизнесмен получает возможность повысить контроль запасов, сократить риски и улучшить показатели доходности, отмечает Нурлан Бектенов, руководитель контейнерного терминала компании Peak. В целом компания в разы повышает свою конкурентоспособность, если она решила вопросы хранения продукции.

Склады встречаются во всех функциональных областях логистики: снабженческой, производственной, распределительной. В большинстве случаев функциональные области логистики начинаются и заканчиваются складами. Склад одновременно является границей этих областей и соединительным элементом движения материальных потоков между звеньями логистической системы, отмечают в российской консалтинговой компании «Белый Конь».

Однако эффективно управлять потоками является трудной задачей. Для осуществления данной цели логисты используют систему управления складом WMS (Warehouse Management System). Система автоматизации склада с адресным хранением позволяет оперативно, в режиме реального времени, управлять складом, получать информацию о его состоянии в любых разрезах, а также оптимизировать использование всех – вещественных, финансовых, трудовых – ресурсов склада посредством планирования, анализа загруженности складского пространства и оборачиваемости товаров.

Логистика размещения в системе осуществляется автоматически с минимальным участием персонала по заданным критериям построения ячеек хранения и правил складирования запасов. Это позволяет снизить риск дефекта и потерь, увеличить скорость размещения товара и максимально оптимизировать складское пространство.

Кроме того, существует общепринятая классификация складов по отношению к основным функциональным областям логистики, по виду продукции, по форме принадлежности, по содержанию выполняемых операций, по товарной специализации, по степени механизации складских операций, по этажности здания, по конструкции, по размещению и по квадратуре складской площади.

Главная фигура – инвестор

Юрий Вернов (Тараз)

Благодаря иностранным инвестициям в Жамбылской области уже реализовано несколько крупных проектов. Проведение мероприятий, направленных на привлечение инвесторов, дает надежду на новые достижения. На сегодняшний день благоприятный инвестиционный климат в регионе позволил привлечь отечественные и иностранные финансовые вложения – в области уже присутствуют инвесторы из России, Франции, Турции, Италии, Чехии и ряда других стран.

Одним из крупнейших инвесторов является российская компания «Еврохим», которая реализует в Жамбылской области проект в сфере химического производства. На территории региона много полезных ископаемых и, следовательно, много возможностей для инвесторов. Здесь сосредоточено 71,9% балансовых запасов фосфоритов страны (крупнейшие запасы на территории СНГ), 68% плавикового шпата (одно из ведущих мест в мире по запасам), 65,1% кварцита, 8,8% золота, 3% меди, 0,7% урана. Имеются два месторождения кварцитов – Жанатасское (балансовые запасы составляют 38 800 тыс. тонн) и самое крупное в республике – Макбельское (137 040 тыс. тонн).

Есть титано-магнетитовое месторождение Тымлай в Кордайском районе. Перспективные месторождения свинцово-цинковой минерализации найдены в Шу-Илийском регионе. Осуществляется добыча медной руды на Шатыркульском месторождении полиметаллов в Шуском районе. Промышленный интерес представляют месторождения кормовой и технической соли в Сарысуском районе, запасы которых составляют 10 млн тонн. В пределах Шу-Сарысуской впадины разведано несколько месторождений природного газа. Область занимает третье место в республике по количеству разведанных запасов подземных вод. Выявлено 40 месторождений с утвержденными эксплуатационными запасами 4 520,94 тыс. $м^3$/сут.

Кроме добывающей промышленности инвесторы считают выгодным вкладывать деньги в реализацию проектов по альтернативной энергетике. Так, тайваньская компания будет строить в Жамбылской области солнечную электростанцию. Есть и другие проекты в направлении зеленой энергетики, к примеру, строительство ветряных электростанций. Большое количество солнца и частые ветра сулят успех этим начинаниям. Плюс инвесторы учитывают такие факторы, как стабильный рост потребления электроэнергии в регионе, увеличение пропускной способности транзита линии «Север-Юг» и доступные площадки для развития генерирующих электростанций.

У Жамбылской области есть ряд конкурентных преимуществ. Это и расположение рядом с крупными потребительскими рынками – юг и центр Казахстана, страны Средней Азии, Китай. И наличие авиационных, железнодорожных, автомобильных сообщений для транспортировки грузов. Кстати, в международном аэропорту в Таразе проведена реконструкция, значительно повышающая его потенциал. По территории области проходит международное железнодорожное сообщение ТРАСЕКА и автомагистраль Западная Европа – Западный Китай.

Есть интерес иностранных инвесторов и к сельскому хозяйству. Ведь природно-климатические условия позволяют выращивать в области зерновые, бахчевые, кормовые культуры, овощи и фрукты. Сельскохозяйственными угодьями занято 72,7% общей земельной площади области. Наличие обширной площади естественных пастбищ открывает возможности для развития скотоводства, овцеводства и табунного коневодства.

Отдельный разговор о туризме, в этом направлении также возможна реализация инвестиционных проектов. Богатые флора и фауна региона, раскопки городища древнего Тараза, реки и озера – все это является основой для развития экологического, этнического и экстрим-спортивного туризма.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«КАЗАХТЕЛЕКОМ» ЛИДЕР ПО УРОВНЮ РЕЙТИНГА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СРЕДИ ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ АО «САМРУК-КАЗЫНА» В 2013 ГОДУ

АО «Казахтелеком» признано лидером по уровню рейтинга корпоративного управления среди дочерних компаний Фонда в 2013 году по результатам независимой диагностики корпоративного управления, проведенной в пяти дочерних организациях АО «Самрук-Казына». По результатам диагностики АО «Казахтелеком» уровень корпоративного управления АО «Казахтелеком» составил **80,2%.** Данная оценка получена за счет взаимодействия трех компонентов – «Структура», «Процессы», «Прозрачность», с учетом их количественных значений: структура – 77%, процессы – 76%, прозрачность – 86%. По словам главного директора по стратегическому управлению АО «Казахтелеком» Батыра Маханбетажиева, в дальнейшем перед АО «Казахтелеком» стоит задача по выполнению рекомендаций, данных в ходе диагностики корпоративного управления ТОО «PwC», а также стремление к достижению уровня РКУ 85% в 2022 году. «В целях реализации поставленной задачи будет утвержден план мероприятий по совершенствованию системы корпоративного управления», – подчеркнул Батыр Маханбетажиев. Диагностика корпоративного управления АО «Казахтелеком» проводилась ТОО «Pricewaterhouse Coopers» в соответствии с методикой диагностики корпоративного управления в компаниях группы АО «Самрук-Казына» в период с июля по сентябрь текущего года. Специалистами PwC были исследованы события за 2012 и первое полугодие 2013 года, проведены в общей сложности 18 интервью, с членами совета директоров, правления и руководителями соответствующих структурных подразделений АО «Казахтелеком». Рассмотрено 350 документов и проведено более 200 часов в обсуждении результатов. **(Соб. инф)**

ПОВЫШЕНИЯ ТАРИФОВ НЕ БУДЕТ

Цены на регулируемые виды ГСМ и коммунальные тарифы в Казахстане до конца 2013 года не повысятся, сообщил заместитель председателя Агентства по регулированию естественных монополий (АРЕМ) республики Асылбек Дуйсебаев. «До нового года в целом по республике повышения тарифов на электроэнергию, тепло- и газоснабжение и на ГСМ не будет», – сказал Асылбек Дуйсебаев на брифинге в среду. В конце октября этого года АРЕМ совместным с министерствами нефти и газа и экономики и бюджетного планирования приказом установил предельную цену на бензин марки АИ-92, который входит в число регулируемых видов ГСМ, на уровне 115 тенге за литр против действующей прежде цены в 110 тенге. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

МОРАТОРИЙ НА ПРОВЕРКИ ДЕКЛАРАЦИЙ ПЛАНИРУЕТ ВВЕСТИ МИНФИН

Мораторий на камеральные проверки деклараций казахстанцев до 2020 года предполагает ввести министерство финансов, сообщил в среду вице-министр этого ведомства Руслан Даленов. «Мы предполагаем в течение первых трех лет ввести мораторий на камеральный аудит (деклараций об имуществе и доходах физлиц)», – сказал Даленов в ходе «круглого стола» «О переходе ко всеобщему декларированию доходов и имущества граждан в РК». Всеобщее декларирование в Казахстане предлагается внедрять поэтапно, с 2015 по 2017 годы. В 2015 году предполагается подача деклараций об активах и обязательствах госслужащими, работниками национальных компаний, госучреждений и госпредприятий. В 2016 году предполагается подача деклараций об активах и обязательствах остальными физлицами. Наконец, в 2017 году предполагается осуществить полный переход к представлению деклараций о доходах и имуществе всеми физлицами. В связи с этим Минфином разработан проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам декларирования доходов и имущества граждан Казахстана и лиц, имеющих вид на жительство». Также вице-министр финансов подчеркнул, что уголовную ответственность к физлицам за расхождения данных деклараций с данными по имуществу и доходам физлица, имеющихся у госорганов, в Казахстане вводить не планируют. «Уголовную ответственность мы предполагаем не применять к физлицам, применяться может только пеня», – прокомментировал он соответствующий вопрос. «Контроль предполагается по проекту делаться только камерально, это означает, что мы не будем приходить или вызывать налогоплательщика: будет сопоставляться его декларация с источниками других госорганов. В случае выявления расхождений, то есть непонятного происхождения доходов, будет отправляться уведомление», – продолжил Даленов. При этом, по его словам, уведомление будет направляться не всем, а тем, «кто вошел в группу риска». «Мы предполагаем, что в группу риска будет входить не более 5% населения», – уточнил представитель Минфина. «Далее налогоплательщик либо предоставляет обоснование, что эти доходы ранее были обложены, либо у этих доходов есть происхождение – он продал принадлежащее ему ранее имущество, которое было отражено в декларации об активах, либо он соглашается, что это ранее не задекламированный доход и не учтенный, и он платит подоходный налог в размере 10%», – заключил вице-министр финансов. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

Сергей Вонгай: «Вопрос комплексного базового бизнес-образования – вопрос выживаемости предприятия в конкурентной среде»

Ольга Веселова

По мере ужесточения конкуренции и появления все большего количества международных и всемирно известных игроков на рынке Казахстана (вступление в ТС, дальнейшее вступление в ВТО) выживание и конкурентоспособность казахстанских бизнесменов напрямую будут связаны с качественными, грамотно выстроенными бизнес-процессами в компаниях. Все это приведет к росту интереса к бизнес-консалтингу в нашей стране. «Соответственно, ежегодно возрастает потребность в специалистах высокого класса, как узкоспециализированных (нишевые консультанты), так и специалистах, способных на стратегическое мышление и глубокое понимание структуры, бизнес-процессов, целей компании в целом», – полагает Сергей Вонгай, руководитель официального представительства международной ассоциации независимых бизнес-консультантов «БизКон» в Алматы. Подробнее о своем видении настоящего и будущего рынка консультантов в нашей стране г-н Вонгай рассказал в интервью «Капитал.kz».

– В чем роль грамотного консалтинга в бизнесе?

– Роль высококачественного бизнес-консалтинга для любой компании –основополагающая. Если мы начнем разбирать любую успешную компанию, не имевшую опыт взаимодействия с бизнес-консультантами, то мы увидим, что успех достигается интуитивным попаданием в правильное выстраивание бизнес-процессов. Причем путь к правильным бизнес-моделям у многих предпринимателей был очень тернист (потерянные деньги, время, нервы, здоровье и т.д.). Одним словом, они заново изобретали велосипед. Этого делать не нужно, потому что профессиональные консультанты обладают технологиями, знаниями и опытом по практическому улучшению деятельности бизнесов в той или иной сфере. Один тот факт, что хорошим бизнес-консультантам, успешно улучшающим деятельность того или иного предприятия, очень часто собственники предлагают партнерство на тех или иных условиях (вклад знания и партнерское управление), говорит об огромной потребности в специалистах в этом направлении и такого уровня.

– Какие тренды на казахстанском консалтинговом рынке вы бы выделили? Насколько они соответствуют мировым тенденциям?

– Дело в том, что руководитель в малом бизнесе на стадии старта вынужден находиться в состоянии «и швец, и жнец, и на дуде игрец», выполняя одновременно функции маркетолога, руководителя кадрового агентства, руководителя отдела продаж и многие другие функции, на которые в действующих предприятиях нанимаются отдельные люди или даже команды. Почти всегда собственник не обладает даже базовыми знаниями обо всех аспектах бизнеса. Востребованность в практических, недорогих, эффективных базовых знаниях и методиках очень высока, чему, собственно, и обучают и что, соответственно, «прокачивают» в первую очередь наши консультанты. По востребованности консалтинговых услуг лидируют так называемые проекты «под ключ». Причем этого хотят бизнесмены всех уровней, как начинающие вообще, так и действующие, но желающие начать какое-либо новое направление бизнеса. Но такой вид консалтинговых услуг не из дешевых и может продолжаться несколько месяцев или даже лет. Не все бизнесмены в состоянии оплатить такие проекты. В связи с этим в основной массе проводится процессный, реже экспертный, консалтинг.

В странах с развитой и конкурентной экономикой вопрос комплексного базового бизнес-образования – вопрос выживаемости предприятия в конкурентной среде. Мы, кстати, в этом плане все больше подтягиваемся к ведущим странам. Причем такие тенденции все больше прослеживаются на всем постсоветском пространстве.

– Как бы вы оценили уровень предоставления консалтинговых услуг в нашей стране?

– Зачастую под консалтинговой услугой подразумевается оказание других видов услуг: сдача налоговой отчетности, юридические услуги и т.д. Мы же помогаем собственнику начать или развить бизнес, выстроить все бизнес-процессы, наладить продажи, правильно выбрать торговую точку (если это торговля или бизнес подразумевает наличие помещения для осуществления деятельности) и многое другое. Насчет уровня я бы ответил так: люди, обладающие знаниями и методиками, в нашей стране уже есть и они уже работают.

– В какой отрасли консалтинговые услуги пользуются наибольшим спросом среди казахстанцев?

– Еще раз отмечу, что в первую очередь мы работаем с малым бизнесом. В основном нам приходится решать задачи, связанные с увеличением продаж и мотивацией персонала. В этом сегменте на 90% одни и те же проблемы независимо от вида деятельности, если, конечно, предприятие не относится к категории уникальных, но такие предприятия встречаются крайне редко.

– Как правильно выбрать консультанта? Не могли бы вы дать несколько рекомендаций?

– Правильным решением, наверное, станет выбор специалиста с «именем» и хорошими рекомендациями. В этом случае вас не должен смущать уровень оплаты такому специалисту. В подавляющем большинстве случаев цена оправдана результатами от его работы. Напомню, что самым дорогим видом консалтинга является проект «под ключ», на втором месте стоит процессный консалтинг и далее – экспертный консалтинг, когда собственник бизнеса получает только еженедельные рекомендации и задания с пояснениями к выполнению этих рекомендаций. Внедрение в этом случае ложится полностью на владельца бизнеса. Соответственно, и выбор консультанта, и способ взаимодействия с консультантом зависят от уровня знаний самого собственника бизнеса и его задач.

– Какова, по вашей оценке, средняя стоимость консалтинговых услуг в Казахстане?

– В ценообразовании на расценки за консалтинговые услуги мы, наверное, являемся «законодателями моды». Наименьшая цена за разновидность экспертного консалтинга (за счет использования интернет-технологий, массовости, обучения в группах и других моментов) составляет 150 000 тенге за месяц.

Цена на процессный консалтинг начинается от $1500 и далее не ограничена (зависит от размеров компании или проектов).

– Расскажите о своей компании. О ее опыте на рынке и конкурентных преимуществах.

– В 2011 году Андрей Парабеллум вместе с Николаем Мрочковским решили сделать тренинг «Быстрые деньги в консалтинге», с которого и начался весь процесс развития консалтинга для малого и среднего бизнеса в России.

Выпускники тренинга нуждались в дальнейшем развитии, помощи, консультациях. Так возникла идея создания независимой ассоциации бизнес-консультантов – «БизКон».

Выпускниками первого же запуска тренинга «Быстрые деньги в консалтинге» (БДК) были Татьяна Коробейникова и Сергей Савинов, которые в 2013 году вошли в состав соучредителей «БизКона».

Татьяна и Сергей при помощи тренингов «БизКона» добились в собственных бизнесах, которыми они владели, отличных результатов. Заинтересовались темой консалтинга и, пройдя обучение в коучинге, начали сами проводить занятия, главный акцент в которых сделан на практических аспектах.

На данный момент ассоциация работает как с консультантами, обучая их системе построения консалтингового бизнеса, так и непосредственно с бизнесменами, которые могут получить в «БизКоне» знания по организации и грамотному ведению своего дела.

Большая часть тренингов проходит online, когда человек не выходя из дома может вечером подключиться к вебинарной комнате, послушать, получить материал, выполнить домашнее задание, внедрить полученную информацию и, соответственно, получить результаты. Слушатели могут задавать вопросы спикеру и получать обратную связь.

Получение практических результатов, применение конкретных методик, которые внедряются в бизнес, – вот на что делается акцент.

На сегодняшний день ассоциация «БизКон» начинает открывать представительства в разных регионах, расширяется, растет и выходит на федеральный уровень с помощью своих выпускников-консультантов.

Хольгер Вифель: «70% предприятий РК не знают, что такое консалтинг»

Айнур Касенова

По данным Европейского банка реконструкции и развития, на долю сектора микро-, малого и среднего предпринимательства в Казахстане приходится 99% общей численности зарегистрированных компаний, но лишь одна пятая объема ВВП. Несмотря на сравнительную многочисленность предпринимателей, экономика страны недостаточно диверсифицирована. Банк разработал программу деловых и консультационных услуг (BAS), дающую возможность МСБ выйти на новый уровень развития. Программа BAS помогает предприятиям сформулировать потребности развития их бизнеса и понять, какую пользу могут им принести профессиональные консультанты в повышении эффективности.

Перечень типов поддерживаемых проектов включает услуги в области маркетинга, стратегического планирования, бизнес-планирования, финансового управления и учета систем менеджмента качества, а также энергосберегающих технологий. Более подробно о программе рассказал Хольгер Вифель, региональный директор Группы поддержки малого бизнеса ЕБРР по Казахстану и Монголии.

– Каким образом координируется содействие программы с министерством регионального развития?

– Программа BAS включена в программу «Дорожная карта бизнеса-2020» как отдельный компонент четвертого направления «Усиление предпринимательского потенциала». При этом оператором ДКБ является АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», а оператором самой программы – ЕБРР. Европейский банк согласовал механизм реализации программы BAS с министерством регионального развития и комитетом развития предпринимательства МРР РК, который является основным органом, реализующим государственную политику в области поддержки МСБ.

В соответствии с этим механизмом заявители теперь могут обращаться не только в офисы ЕБРР, но и в филиалы «Даму», где они могут получить информацию о программе BAS и подать заявку на поддержку BAS. Заявки утверждаются территориальными региональными координационными советами в каждой области. В целом стать участниками программы могут все казахстанские частные предприятия, работающие в целевых секторах ДКБ, опыт которых составляет не менее двух лет. На сегодняшний день данный механизм уже работает. Первые двадцать заявок были одобрены, два проекта начато.

– С какими проблемами сталкивается региональный МСБ?

– С точки зрения самих предприятий, основные проблемы – это нехватка финансовых ресурсов и сложности с получением кредитов, высокая конкуренция, большие налоги, неэффективная государственная поддержка, коррупционные проявления. То есть в основном предприниматели связывают свое развитие с факторами внешней среды.

По-прежнему большинство предпринимателей недооценивает роль специальных знаний и навыков для ведения предпринимательской деятельности, бизнес-образования, повышения квалификации персонала. Конечно, предприятия в столицах более динамичны в этом отношении, о чем опять же свидетельствует большая востребованность консалтинговых и тренинговых услуг в Алматы и Астане. Поэтому приоритетными для программы BAS всегда будут предприятия из регионов, малых городов и сельской местности. Ведь именно квалифицированный бизнес-консультант в состоянии изменить стереотипы мышления, помочь руководителю взглянуть на свое дело по-новому и мобилизовать внутренний потенциал бизнеса для повышения его конкурентоспособности.

– Каким образом проходит отбор консультантов?

– Сразу отмечу, что предприятие само выбирает консультанта для проекта и несет ответственность за свой выбор. Мы же принимаем решение о поддержке проекта с участием какого-либо консультанта, предварительно убедившись в его компетентности. Для этого специалисты группы поддержки малого бизнеса изучают историю консалтинговой компании, ее деятельность, резюме специалистов, созваниваются с ее предыдущими клиентами и получают отзывы.

Главный критерий – наличие опыта и успешных проектов, реализованных до сотрудничества с ЕБРР. Далее на этапе согласования проектного технического задания наши специалисты также оценивают соответствие предлагаемых услуг задачам предприятия, а также соответствие цены реалиям рынка.

На основании полученной информации принимается окончательное решение по поддержке консультационного проекта. Ведь, оплачивая половину стоимости проекта, мы также становимся покупателем вместе с нашим клиентом и мы должны быть уверены в том, что получим нужный результат.

– Каков общий объем финансирования, выделенный в рамках программы за 2013 год?

– Европейским банком реконструкции и развития и Министерством регионального развития РК подписано Соглашение о счете технического сотрудничества, по которому предусмотрен общий объем финансирования на три года в размере 3,5 млн евро, из которых МРР РК выделяет 2,9 млн евро. За три года предполагается реализовать 300 проектов, то есть ориентировочно 300 предприятий должны получить гранты на консалтинговые проекты. Наш годовой показатель – 100 грантов на консалтинговые проекты. Активная работа по инициации проектов в этом году началась с августа, в октябре-ноябре почти во всех областях состоялись заседания региональных координационных советов, где были одобрены первые 20 заявок на участие в программе BAS в рамках финансирования МРР РК. Два проекта уже реализуются, другие также начнутся в этом году.

– Каковы основные сложности, по вашей оценке, с которыми сталкиваются консалтинговые компании Казахстана?

– В 2009 году мы заказывали исследование рынка консалтинговых услуг Казахстана. Мы получили много интереснейших данных.

Изучая факторы, препятствующие развитию рынка консалтинга, исследователи выяснили, что формальных барьеров нет, деятельность не лицензируется и не стандартизируется, нет производственных расходов. В то же время существуют неформальные барьеры.

Для 61% респондентов главным таким барьером является сложность подбора высококвалифицированных специалистов-консультантов. Действительно, ведь профессии бизнес-консультанта у нас не учат. Наши консультанты – это бывшие кредитные менеджеры, социологи, психологи, специалисты ОТК, финансисты, отважившиеся стать консультантами в стране, где 70% предприятий не знают, что такое консалтинг.

Соответственно, следующими сдерживающими факторами были названы низкий уровень доверия к новым консалтинговым компаниям (41%) и неплатежеспособный спрос на услуги (40%). Это то, о чем говорят сами консультанты.

Наш собственный опыт показывает, что, кроме сложностей с продвижением, существенным препятствием остается недостаточно высокое качество, предлагаемое местными консультантами. Наличие большого числа компаний, оказывающих консультационные услуги по низкой цене и с низким качеством, часто порождает негативный опыт. Поэтому мы работаем только с теми консультантами, чью квалификацию и опыт мы проверяем и в чьем качестве услуг мы уверены.

Могу процитировать компанию BISAM, которая проводила исследование: «На одну консалтинговую компанию в Казахстане приходится 194 активно действующих субъекта бизнеса, в то время как в России (по статистическим данным) – 1345. Однако подобное лидерство отнюдь не радует экспертов. Оно скорее свидетельствует о том, что консалтинг в Казахстане стал сферой, где активно пытаются сделать бизнес всякого рода авантюристы и дилетанты». Однако и тем, кто работает на совесть, необходимо расти профессионально. Поэтому группа поддержки малого бизнеса ЕБРР совместно с партнерами проводит большую работу по развитию не только спроса, но и предложения, организуя тренинги для консультантов по развитию их навыков в проектном менеджменте, маркетинге и бизнес-диагностике и сертификацию по международным стандартам, содействуют становлению профессиональных ассоциаций консультантов и отрасли в целом.

Анастасия Ивкина: «Кризисную ситуацию в компании можно предупредить»

Ирина Лукичева

Ни одна компания или госучреждение в Казахстане по-настоящему не застрахованы от наступления кризиса. При этом в некоторых ситуациях нужна помощь профессионального эксперта. Деловой еженедельник «Капитал.kz» побеседовал с Анастасией Ивкиной, директором Crisis Control Agency, и выяснил, что делать компании, если неожиданно наступила кризисная ситуация, и как постараться сохранить репутацию.

- Расскажите, пожалуйста, какие кризисные ситуации возникают в отечественных компаниях?

- Кризисная ситуация может произойти с любой компанией, государственным учреждением, индивидуальным предпринимателем или чиновником. Нужно учитывать, что каждый кризис возникает и развивается по-разному. Сложно создать конкретную программу действий по решению той или иной проблемной ситуации, но можно подготовиться, запланировав определенные шаги на случай кризиса.

Эксперты выделяют 4 наиболее распространенных кризисных ситуации. К примеру, кризис, связанный с экологией, когда внезапно случаются аварии на заводах и страдает окружающая среда.

Следующий распространенный тип кризиса касается здоровья и здравоохранения в целом (заражение детей в больницах, пищевые отравления, обнаружение вредных веществ в продуктах). Еще один тип – кризисы, ставшие последствием человеческой деятельности, когда происходят авиакатастрофы, несчастные случаи на производстве, крупные аварии. Также существует кризис, который связан с деятельностью правительства. Это могут быть изменения в законодательстве или издание постановлений и регулирующих норм, которые вызывают критику из-за неправильно построенных коммуникаций с населением.

При этом существуют кризисы, которые возникают внезапно. Другие – постепенно набирают обороты. Есть и постоянные кризисы, из которых достаточно сложно выбраться. Я считаю, что кризисную ситуацию в компании можно предупредить или выйти из нее с минимальными потерями для репутации, если подготовить антикризисный план и провести обучение сотрудников.

- Какие предприятия в 2013 году оказались в кризисных ситуациях? И как вы можете оценить их действия? Удалось ли им выбраться?

- Кризис, который произошел внезапно, был связан с компанией Helios. Когда утром произошел взрыв бензовоза, компания не предоставила никаких комментариев на этот счет. Зато в социальных сетях появлялись фотографии и видео очевидцев с выводами. Первый комментарий от имени компании Helios распространили после 18.00, хотя трагедия произошла в 09.50, и только на следующий день, 28 июня, компания организовала пресс-конференцию, где ответила на вопросы СМИ и общественности. Можно было бы причислить эту ситуацию к провальной. Однако компании удалось выйти из нее.

Как удалось это сделать? Я считаю, что у руководства Helios была правильная политика и верное ключевое сообщение – они с самого начала признали свою вину, были открыты, а также делали все возможное, чтобы помочь людям. Существенную роль в решении этого кризиса сыграл первый руководитель компании. Г-н Свиридов был открыт к общению со СМИ, доверие к его персоне положительно повлияло на общественное мнение. Его слова не расходились с действиями. Уголовное дело было прекращено в ноябре. До этого появлялось множество слухов, но компании удалось останавливать их на раннем этапе и, насколько мне известно, без привлечения ни «белых», ни «черных» PR-специалистов. На мой взгляд, это хороший кейс.

Самый сложный тип кризиса тот, который начался уже давно и не прекращается по сей день. Примером этого является Air Astana. К сожалению, сложился стереотип, что задержки рейсов у авиакомпании – это

данность. Сравнительная таблица с другими мировыми компаниями показывает, что у авиакомпании Air Astana не очень большие отклонения от международных норм, но общественность не принимает этот аргумент.

Потребуются десятилетия, чтобы разрушить сложившийся стереотип, но это будет возможно только при условии изменений некоторых бизнес-процессов, основным из которых является надлежащее информирование пассажиров о задержках рейсов. Четкая и достоверная информация должна доходить до пассажиров на борту самолета от пилотов, бортпроводников, на земле от агентов наземной службы и агентов Call Centre, а также в социальных сетях.

Три года назад, будучи сотрудником авиакомпании, я начала заниматься этим вопросом в социальных сетях. И на каждый негатив в социальных сетях мы старались давать комментарий от компании. Мы рассказывали людям правду о ситуациях, которые случались. И нам доверяли. Эту работу нельзя прекращать.

- Как должна вести себя компания в кризисной ситуации? Что вы можете сказать о кризис-менеджерах в Казахстане, которые практикуют работу по антикризисному PR?

- Необходимо показать, что компания осознает масштаб кризиса, признать свою вину и делать все возможное для урегулирования и предотвращения подобных ситуаций в будущем. Молчание и отказ от комментариев в кризисной ситуации похоронят репутацию компании.

Одним из профессионалов в кризисных коммуникациях является руководитель сайта фоторепортажей Voxpopuli, PR-директор ТРЦ MEGA Алишер Еликбаев. Он разрабатывал алгоритм действий и помогал компаниям выходить из них с минимальными потерями. У него я научилась простому правилу, которое помогает мне в работе с моими клиентами. Прежде чем что-то транслировать миру в момент кризиса, ответьте на три вопроса: что хотят услышать от вас люди в момент кризиса? что вы им планируете сказать? в какой момент может возникнуть непонимание? Честный ответ на три простых вопроса поможет избежать критики и негатива в адрес компании, госструктуры, артиста или чиновника.

- Как оцениваете рынок антикризисных услуг в Казахстане? И сколько сегодня стоит консультация для компании, которая решила обратиться к кризис-менеджеру?

- Многое зависит от задачи, которую перед собой ставит компания-заказчик. Лучше готовить сани летом, то есть заранее разработать антикризисный план, обучить команду во главе с первым руководителем и как минимум один раз в полгода проводить практические тренировки. В среднем стоимость консультаций и разработка антикризисного плана для предприятия составляет от 300 тыс. до 500 тыс. тенге. Сначала проводят предварительный анализ ситуации, выявляют риски и на основании этих данных готовят индивидуальный план для компании-заказчика.

- Как вы думаете, в Казахстане наблюдаются примеры успешного выхода правительства в социальные сети?

- Хорошим примером того, как чиновники выходят в социальные сети, являются министр индустрии и новых технологий РК Асет Исекешев и бывший вице-министр образования и науки Казахстана Мурат Абенов. К ним положительно относятся люди в Сети, потому что они живые и настоящие. Этого не хватает другим представителям власти, которые выходят в социальные сети. Нужно стараться быть менее официозным.

Если чиновник принял решение выйти в социальные сети, то он должен быть готов отвечать на вопросы пользователей. Даже если это критика. Социальные сети не терпят пафоса и закрытости. Например, однажды я написала Касым-Жомарту Токаеву о том, что меня очень радует, что он пишет на английском языке, но мне непонятно, почему нет твитов на казахском языке. Я не критиковала его, не задавала провокационных вопросов. Недавно я начала изучать казахский язык и мне интересны люди, которые пишут на государственном языке. Касым-Жомарт Кемелевич ничего мне не ответил. Это его право. Кто-то из пользователей спросил меня о том, какое я имею право задавать такие вопросы. Да, я имею такое право. Социальные сети – это открытый диалог. Конечно, публичные люди сталкиваются с массой неадекватов в Сети, но все же большая часть пользователей – это обычные казахстанцы. И они ждут ответы на вопросы.

Негативным примером выхода в социальные сети является экс-министр труда и социальной защиты населения РК Серик Абденов. Я не считаю его виноватым, и во время кризиса он вел себя как мог. Всем понятно, что реформа заведомо была обречена на критику. Я всегда была на стороне Абденова. Его выход в Twitter был своевременным, и за ним пошли люди. Он сразу ответил мне, когда я задала ему вопрос о пенсионном возрасте летчиков. Серик Абденов отправил мне какую-то ссылку, на что я его попросила, чтобы он сказал простым языком. Министр пояснил нюансы по пенсионному возрасту летчиков. Затем он пропал из Сети. Это крайне негативный пример, который говорит о том, что если министр не готов к общению с людьми в социальных сетях, то не нужно выходить туда. Это выглядит непрофессионально и безответственно. Нужно было до последнего быть бойцом и разговаривать с людьми, которые были открыты к диалогу.

АО «Казахфильм» им. Ш. Айманова. Киноэпопея «Путь Лидера»: «Огненная река» и «Железная гора»

1 декабря в День Первого Президента Республики Казахстан в концертном зале Астаны «Казахстан» состоялась премьера художественных фильмов «Огненная река» и «Железная гора» киноэпопеи «Путь Лидера»

Киноэпопея «Путь Лидера» рассказывает о студенческих годах главного героя, о важнейших этапах становления его личности на фоне ключевых событий в истории страны, когда в степях строилось будущее казахстанской промышленности. Из родного края молодой Султан отправляется на республиканскую молодежную стройку, в город металлургов Темиртау, откуда уезжает на учебу на Украину, в Днепродзержинск. В этом индустриальном центре он обретает друзей, своих новых учителей и наставников. Позднее, окончив учебу, дипломированный специалист Султан возвращается на Родину, чтобы начать профессиональную карьеру. В эти сложные годы благодаря своему упорству и лидерским качествам он становится одним из руководителей крупнейшего в Центральной Азии металлургического комбината.

Сценарий киноэпопеи написан известным казахским драматургом-сценаристом Шахимарденом Кусаиновым совместно с режиссером Рустемом Абдрашовым по мотивам книг Нурсултана Назарбаева «Без правых и левых», «Эпицентр мира» и «В центре Евразии». В работе также были использованы эпизоды из воспоминаний коллег, друзей и соратников главы государства.

«Это историческая киноэпопея. Все три картины, «Небо моего детства», «Огненная река» и «Железная гора», повествуют о становлении молодого лидера, а также о времени, которое крепило и ковало эту личность», – отметил режиссер Рустем Абдрашов.

Действие последних двух фильмов происходит на рубеже конца пятидесятых и шестидесятых годов прошлого столетия. Создателям пришлось по крупицам воссоздавать на съемочной площадке ушедшее время полувековой давности: от консультаций с очевидцами событий до создания костюмов, интерьеров, декораций и другой атрибутики. Но благодаря известным художникам-постановщикам – Сабиту Курманбекову («Небо моего детства») и Умирзаку Шманову («Гибель Отрара») – удалось достоверно воссоздать атмосферу индустриального Казахстана, быт и всю инфраструктуру того времени.

Для создания некоторых сцен, таких как, например, первая плавка чугуна, строительство Темиртау, Карлаг, международный фестиваль молодежи в Хельсинки, 11-й съезд ЦК ВЛКСМ в Москве с выступлением Нурсултана Назарбаева, были использованы уникальные кадры документальной хроники из архива фильмофондов Казахстана, России и Финляндии с последующей реставрацией, покраской и применением современной компьютерной графики.

Специально для съемок был сформирован парк ретро-автомобилей, которые привозили со всех регионов Казахстана. Отдельно был приобретен трамвай 50-х годов, который был доставлен из Башкирии.

Не менее масштабна и география съемок. Создатели эпопеи прошли большой путь от промышленных городов – Караганды, Темиртау, Днепродзержинска – до Москвы, Киева, Минска, Хельсинки и Хаапсалу (Эстония). Красивые локации Казахстана, России, Украины, Прибалтики и Финляндии мастерски переданы в работе операторов-постановщиков Александра Плотникова и Сапарбека Койчуманова. Впервые казахстанские кинематографисты использовали новейшую камеру RED EPIC в формате 5K.

Музыку к фильмам «Огненная река» и «Железная гора» написал молодой композитор Абулхаир Жараскан, который также принимал участие в написании музыки к первому фильму «Небо моего детства». Музыкальным редактором выступила Заслуженный деятель РК Актоты Раимкулова.

И, конечно, стоит отметить блистательный актерский ансамбль, который формировался, в первую очередь, по принципу портретного сходства, так как в фильмах киноэпопеи практически нет вымышленных героев.

В главной роли – молодой казахстанский актер Нурлан Алимжанов. Образы других персонажей воплотили известные актеры: Народный артист РК Нуржуман Ихтымбаев, Бахытжан Альпеисов, Жан Байжанбаев, Даурен Сергазин, Толепберген Байсакалов, Мадина Есманова (в роли Сары Алпысовны), Ержан Тусупов, а также мэтры российского кино Валентин Гафт, Виктор Сухоруков, Сергей Шакуров, актрисы Наталия Аринбасарова, Мария Голубкина и Дарья Александрова.

В общенациональный прокат киноэпопея «Путь Лидера» выходит 14 декабря, в пленочном и цифровом форматах – во всех кинотеатрах страны.

Жанр: биографическая драма

Производство: АО «Казахфильм» имени Шакена Айманова по заказу Министерства культуры и информации РК.

Авторы сценария: Шахимарден Кусаинов, Рустем Абдрашов.

Режиссер-постановщик: Рустем Абдрашов.

Операторы-постановщики: Александр Плотников, Сапарбек Койчуманов.

Художники-постановщики: Сабит Курманбеков, Умирзак Шманов.

Композитор: Абулхаир Жараскан.

Продюсер: Арман Турсынбайулы.

Актеры: Нуржуман Ихтымбаев, Нурлан Алимжанов, Мадина Есманова, Наталья Аринбасарова, Бахытжан Альпеисов, Валентин Гафт, Виктор Сухоруков, Сергей Шакуров, Мария Голубкина, Дарья Александрова, Жан Байжанбаев, Даурен Сергазин, Толепберген Байсакалов, Ержан Тусупов и др.

Справка. АО «Казахфильм» им. Ш. Айманова – главная киноплощадка Казахстана, занимается производством и постпродукцией игровых, документальных и анимационных фильмов. Киностудия была основана в 1934 году как Алма-Атинская студия кинохроники, в 1936-м были выпущены первые документальные фильмы. 15 ноября 1941 года Алма-Атинская киностудия слилась с эвакуированными в Казахстан киностудиями «Мосфильм» и «Ленфильм» в Центральную объединенную киностудию – ЦОКС, которая работала в Алма-Ате до 1944 года и выпускала в годы войны 80% всех отечественных художественных фильмов. 9 января 1960 года из Алма-Атинской киностудии художественных и хроникальных фильмов переименована в киностудию «Казахфильм». В 1984 году киностудии было присвоено имя выдающегося деятеля национальной кинематографии Шакена Кенжетаевича Айманова.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ВЕЛИЧИНА ПРОЖИТОЧНОГО МИНИМУМА В НОЯБРЕ СОСТАВИЛА 17 029 ТЕНГЕ

Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, рассчитанная исходя из минимальных норм потребления основных продуктов питания, в ноябре 2013 года по сравнению с предыдущим месяцем уменьшилась на 8,6%, ноябрем 2012 года – увеличилась на 2,9% и составила 17 029 тенге, передает Kazakhstan Today. По информации Агентства РК по статистике, в ее структуре доля расходов на приобретение мяса и рыбы занимала 23,8%, фруктов и овощей – 9,4%, молочных, масложировых изделий и яиц – 16,8%, хлебопродуктов и крупяных изделий – 7,9%, сахара, чая и специй – 2,1%. Согласно статданным, ВПМ для детей до 13 лет составила 13 599 тенге; для юношей и девушек в возрасте 14-17 лет – 21 568 и 16 525 тенге, соответственно; для трудоспособного населения старше 18 лет: мужчин – 20 257 тенге, женщин – 16 087 тенге; для пенсионеров и пожилых людей – 15 980 тенге. По информации Агентства РК по статистике, в структуре ВПМ доля продовольственных товаров составила 10 217 тенге, непродовольственных товаров и платных услуг – 6812 тенге. **(Kazakhstan Today)**

ИНФЛЯЦИЯ В РК В НОЯБРЕ СОСТАВИЛА 0,5%, С НАЧАЛА ГОДА – 4,1%

Инфляция в Казахстане в ноябре 2013 года по сравнению с предыдущим месяцем составила 0,5%, сообщило Агентство республики по статистике. По данным ведомства, с начала года цены на товары и услуги выросли на 4,1%, в годовом выражении (ноябрь 2013 года к ноябрю 2012 года) инфляция составила 4,7%. В прошедшем месяце в среднем по республике повышение цен зафиксировано на яйца на 16,3%, помидоры – на 13,7%, огурцы – на 9,5%, свеклу – 3,9%, картофель – на 1,8%, масло сливочное – 1,4%, сыр и творог – на 1,1%, рыбу мороженую – 0,8%, кисломолочные продукты – на 0,7%, крупу манную, баранину – по 0,6%, макаронные изделия – на 0,5%. Снижение цен отмечено на крупу гречневую – на 2,3%, сахар-песок – на 1,8%, масло подсолнечное – на 0,7%, муку пшеничную высшего сорта – на 0,6%. Цены на твердое топливо увеличились на 2,8%, медикаменты, одежду и обувь – по 0,5%, бытовые приборы, моющие и чистящие средства – по 0,3%, товары для личного ухода – на 0,2%. Уровень цен на услуги парикмахерских и заведений личного обслуживания стал выше на 1,3%, ресторанов и гостиниц – на 0,8%, в области отдыха, развлечений и культуры – на 0,6%, здравоохранения – на 0,5%, а железнодорожного пассажирского транспорта на большие расстояния – ниже на 0,8%. В сфере жилищно-коммунальных услуг тарифы на горячую воду выросли на 1,7%, вывоз мусора – на 1%, электроэнергию – на 0,5%, центральное отопление, содержание жилья – по 0,2%. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

ЦЕНЫ НА ПРОМПРОДУКЦИЮ СНИЗИЛИСЬ

Цены предприятий-производителей промышленной продукции в Казахстане в ноябре снизились на 0,5% по сравнению с предыдущим месяцем текущего года, сообщает во вторник агентство по статистике. «В горнодобывающей промышленности цены снизились на 1%, обрабатывающей – повысились на 0,4%. Произведенная продукция подешевела на 0,6%, услуги производственного характера подорожали на 0,9%», – говорится в сообщении. В прошедшем месяце уменьшение цен отмечено на мазут топочный на 5,3%, бензин и конденсат газовый – по 1,9%, дизельное топливо – на 1,4%, нефть – на 1,3%, их увеличение – на пропан и бутан сжиженные на 3,6%, керосин – на 1,2%, газ природный – на 0,9%, уголь – на 0,3%. Цены на благородные металлы за месяц стали ниже на 1,7%, медь – на 0,4%, на свинец – выше на 7,7%, цинк – на 5,7%, прокат черных металлов и алюминий необработанный – по 3,2%, ферросплавы – на 2%. Снижение цен наблюдалось на крупу гречневую на 5,6%, масло растительное – на 2,9%, сахар – на 1,3%, их повышение – на рыбу на 2,9%, муку ржаную – на 1,1%, молочные продукты – на 1%. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

СРЕДНЯЯ ЗАРПЛАТА В НОЯБРЕ СОСТАВИЛА 105 ТЫС. ТЕНГЕ

Исследовательский центр компании HeadHunter проанализировал около семи тысяч вакансий с указанием заявленной заработной платы на hh.kz в ноябре 2013 года в разрезе профессиональных областей и обнародовал уровень средних, минимальных и максимальных окладов, которые предлагали казахстанские работодатели соискателям. Об этом деловому порталу Kapital.kz рассказали в компании. В профобласти со средними, предложенными в ноябре, зарплатами меньше 100 тыс. тенге попали такие сферы, как «Административный персонал» (89 тыс. тенге), «Безопасность» (87 тыс. тенге), «Наука, образование» (99 тыс. тенге), «Туризм, гостиницы, рестораны» (89 тыс. тенге), «Спортивные клубы, фитнес, салоны красоты» (95 тыс. тенге), «Начало карьеры, студенты» (71 тыс. тенге), «Домашний персонал» (76 тыс. тенге), «Рабочий персонал» (84 тыс. тенге). Высокими показателями средних зарплат отличились вакансии в сферах «Высший менеджмент» (195 тыс. тенге), «Консультирование» (178 тыс. тенге) и «Строительство, недвижимость» (158 тыс. тенге). Вакансии с максимальными зарплатными предложениями в ноябре пришлись на профобласти «Строительство, недвижимость» (687 тыс. тенге), «Добыча сырья» (546 тыс. тенге) и «Высший менеджмент» (526 тыс. тенге). **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В ЯНВАРЕ ВНОВЬ ОЖИДАЕТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ СТАВКИ ИМПОРТНОЙ ПОШЛИНЫ НА САХАР-СЫРЕЦ

Таможенный союз в январе может вновь повысить пошлину на ввоз сахара-сырца до $171, передает Kazakhstan Today. Ставка таможенной пошлины на ввоз сахара-сырца на территорию стран Таможенного союза может увеличиться в январе 2014 года до 171 доллара за тонну с 140 долларов в декабре текущего года, говорится в сообщении Союза сахаропроизводителей России. Как отмечает союз, мировой рынок сахара продолжает находиться в нисходящем тренде. В четверг мартовский контракт на сахар-сырец, снизившись по отношению к предыдущему дню на 0,5%, закрылся на уровне 17,22 цента за фунт (379,6 доллара за тонну). Общее снижение с начала года составило 16,3%. «С учетом текущего уровня мировых цен, расчетная ставка импортной пошлины на сахар-сырец в январе 2014 года на территории Таможенного союза (Россия, Беларусь, Казахстан) ожидается на уровне 171 доллара за тонну, что на 31 доллар больше чем в декабре 2013 года», – говорится в сообщении. В январе текущего года пошлина составляла также 140 долларов за тонну. В ноябре, как и в октябре, действует пошлина в размере 171 доллар за тонну. Среднемесячная цена на сахар-сырец рассчитывается ежемесячно как среднее арифметическое цен на Нью-Йоркской товарно-сырьевой бирже по текущему контракту за один предшествующий месяц. Средняя цена за октябрь текущего года составила 414,75 доллара за тонну, и в соответствии с действующей шкалой в декабре пошлина понизится до 140 долларов, сообщает агентство «Прайм». Увеличение или снижение ввозной пошлины обратно пропорционально динамике цен на бирже. Такой механизм направлен на поддержание внутренних цен на сахар на стабильном уровне – в случае падения мировых цен стоимость сырца не должна оказаться ниже себестоимости отечественного сахарного сырья. По прогнозу союза, ввоз сахара-сырца в этом сезоне (август 2013 года – июль 2014 года) может увеличиться до 700-800 тысяч тонн с более 450 тысяч тонн в прошлом сезоне – на фоне снижения производства сахара из отечественной сахарной свеклы (до 4,1-4,2 миллиона тонн с 4,7 миллиона тонн годом ранее), говорится в сообщении агентства. **(Kazakhstan Today)**

В ТС ВВЕДУТ ОБЩИЙ ТЕХРЕГЛАМЕНТ

Документ предусматривает взаимодействие железнодорожных администраций России, Казахстана и Беларуси. Железные дороги России, Казахстана и Беларуси подписали Меморандум о совместных действиях при вступлении в силу технических регламентов Таможенного союза в области железнодорожного транспорта. Речь идет о следующих технических регламентах:

1) «О безопасности железнодорожного подвижного состава»;

2) «О безопасности инфраструктуры железнодорожного транспорта»;

3) «О безопасности высокоскоростного железнодорожного транспорта».

Вступление в силу всех трех техрегламентов назначено на 2 августа 2014 года (Решение Комиссии ТС № 710 от 15 июля 2011), пишет qgc.ru. Меморандумом предусматривается взаимодействие железнодорожных администраций Российской Федерации, Казахстана и Беларуси по вопросам:

- технического регулирования на ж/д транспорте;

- совершенствования экспериментальной и испытательной базы железнодорожной продукции;

- обязательного подтверждения соответствия требованиям технических регламентов ТС.

Официальное подписание документа состоялось 27 ноября нынешнего года в рамках проведения международного семинара «Техническое регулирование в области железнодорожной продукции и инфраструктуры железнодорожного транспорта в Таможенном союзе». Мероприятие прошло в Минске 26-27 ноября. Среди его участников: представители железнодорожных администраций Беларуси, Казахстана и России, Межгосударственного Совета по стандартизации, метрологии и сертификации, Государственного комитета по стандартизации РБ, а также компаний-производителей железнодорожной техники и других заинтересованных организаций. **(kapital.kz)**

ПОРТ АКТАУ МОГУТ ОТДАТЬ В УПРАВЛЕНИЕ ИНОСТРАНЦАМ

Об этом на пресс-конференции в Астане сообщил Кайрат Карманов. Казахстанский морской порт Актау, где реализуется проект расширения, могут отдать под управление иностранной компании. Об этом в пятницу на пресс-конференции в Астане сообщил заместитель председателя правления АО «KAZNEX INVEST» Кайрат Карманов. «Интерес взять под управление морской порт Актау проявляет испанская компания. Сейчас в Казахстане находится делегация из Испании, представители которой изучают все моменты. Кроме этого, турецкие компании изъявили желание взять морской порт Актау под управление», – сказал он. Иностранные компании готовы не только управлять, но и вкладывать средства, отметил заместитель председателя правления АО. По его словам, к сухому порту «Хоргос» проявляют интерес арабские компании, которые готовы взять его под свое управление. «Существует большая вероятность, что менеджмент здесь будет на должном уровне с приходом иностранных инвесторов, так как казахстанские компании еще не научились это делать, и нам нужно время», – отметил Кайрат Карманов. **(kapital.kz)**

Особенности казахстанского шоу-бизнеса

Данияр Молдабеков

Представители казахстанского шоу-бизнеса пока только мечтают о доходах своих западных коллег и их степени влияния на общество. Например, в США, Европе и России эта отрасль не только сверхприбыльна, но позволяет решать и политические задачи. Вспомнить хотя бы любые президентские выборы в Штатах, там есть даже жанровое деление в зависимости от партии кандидата. Так, условные рок-звезды и звезды Голливуда, как правило, поддерживают демократов, а звезды кантри – республиканцев. Отечественным же деятелям масскульта далеко и до гонораров западных коллег, и до их политизированности.

Один из самых успешных казахстанских музыкальных продюсеров Эрик Тастембеков считает, что главной причиной слабой рентабельности шоу-бизнеса является низкая плотность населения. Грубо говоря, рынок сбыта слишком мал. По словам продюсера, творчество и так вещь довольно абстрактная, зарабатывать на вкусах людей сложно само по себе. Но если рынок ограничен числом потребителей, то задача становится еще сложнее.

Жомарт Сулейменов, продюсер ныне очень популярной певицы Луины, продолжает тему маленького рынка: «У нас и так небольшая аудитория, но и этот маленький народ ведь делится еще. Делится по языковому признаку, то есть и без того небольшой рынок делится еще на два рынка. Артисты тоже делятся, таким образом, на русскоязычных и казахоязычных. Цельного рынка у нас нет».

Однако такие сложности не означают полного отсутствия бизнеса. Просто этот бизнес своеобразен. Например, если на Западе основным источником доходов для артистов являются концерты, то отечественные исполнители, говорит Эрик Тастембеков, зарабатывают за счет корпоративов. По словам продюсера, концерты – вещь и вовсе убыточная.

Ерлан Алимов, продюсер Али Окапова (лауреата Евразийской музыкальной премии в номинации «Артист года»), согласен со своим коллегой. По его словам, чтобы провести концерт, например, во Дворце Республики, необходимо сначала потратиться на аренду здания, затем ждать, что будет аншлаг. Однако далеко не всем казахстанским певцам удается заполнить зал до отказа. Тем более если речь идет о сольном выступлении.

Что касается продажи всякого рода носителей, то тут и говорить не о чем, музыкальный альбом – уже давно архаизм. А продавать интеллектуальную собственность через интернет – это отдельное искусство.

Так что, казалось бы, выступления на свадьбах, тоях и обрезаниях – единственный источник дохода для казахстанских артистов. Например, по словам Жомарта Сулейменова, выступление Луины стоит 1 млн тенге. Эрик Тастембеков и Ерлан Алимов о стоимости выступления своих подопечных распространяться не стали. Но, вероятно, суммы сопоставимые. Тут, кстати, встает любимый в этом бизнесе вопрос конкуренции с Россией. Казахстанские артисты, поющие на русском, в отличие от казахоязычных коллег, и без того небольшое число зрителей должны делить с российскими звездами. Но, если судить об успехах в этой конкуренции с точки зрения спроса, то российские артисты дают фору местным. Пример тому – гонорары за корпоративы. Например, если та же Луина, одна из самых ныне известных артисток страны, берет за выступление $6 тыс., то ее российские коллеги – группа «Банд Эрос» – уже $20 тыс. Это притом, что данный коллектив можно отнести, образно говоря, ко второму эшелону российской поп-сцены.

Что касается интернета, по словам Жомарта Сулейменова, Всемирная сеть является хорошим «окном» для артиста, если он делает качественный продукт. То есть интернет можно считать бесплатной рекламой, однако все зависит от качества. Также Всемирную паутину можно рассматривать как рынок. В частности, можно торговать песнями через знаменитый iTunes Store. Но и тут, как правило, отечественный слушатель отдает предпочтение зарубежным исполнителям.

Как видно, шоу-бизнес – не самое простое дело в Казахстане. Некоторые артисты и вовсе имеют вторые и третьи источники дохода. Что уж говорить о тех, кто, собственно, и занимается бизнесом в этой сфере, о продюсерах.

Мотивация у таких людей в основном одна. Например, Эрик Тастембеков и Ерлан Алимов сами меломаны. Так что для них этот бизнес еще и дань уважения любимому делу. Что касается продюсера Жомарта Сулейменова, то его мотивировало, по его словам, желание повысить качество современной музыки в Казахстане. Все деятели шоу-бизнеса, говоря о причинах своего появления на этом рынке, ссылались на некие гуманистические мотивы, а не на «ожидания рынка». Так что всем, кто решит заняться шоу-бизнесом, следует помнить, что одна часть этого словосочетания стоит под большим вопросом.

Чего стоит любовь к хорошему кино?

Эльмира Какабаева

На протяжении последнего года в кинотеатре «Иллюзион Атриум» в Алматы показывают фестивальные фильмы, которые не идут больше нигде в городе. С картинами-призерами таких мировых фестивалей, как Каннский, кинофестиваль в Локарно, Санденсе, Сан-Себастьяне, алматинцы могут познакомиться одновременно со всем миром. Насколько рентабелен этот бизнес и готов ли платить кинозритель за фестивальное кино, рассказал Ильдар Хайбуллин, программный директор арт-промогруппы «Киномания»

– В южной столице достаточно большой выбор кинотеатров и фильмов. Зачем вам понадобилось придумывать такой формат, как «Киномания»?

– Это правда, в Алматы есть, куда сходить и что посмотреть, но этого все равно недостаточно. По большей части на наших экранах показывают коммерческое кино, которое развлекает, расслабляет. Я не имею ничего против этого – кинематограф должен развлекать в первую очередь. Однако в то же время есть зрители, которые смотрят фильмы не только для того, чтобы отвлечься от рутины.

Наша целевая аудитория – это люди, которые следят за тем, что происходит в мире кино и фестивалей. Начиная проект «Киномания», мы представляли себе думающую публику, чей род занятий может быть разным, но их объединяет некое творческое мышление и небезразличие к человеку, к его душе.

– Как вам удалось договориться с такой коммерческой площадкой, как «Иллюзион Атриум»?

Мы – это Ксения Соколова, наш booking-директор, Петр Мартович, который отвечает за логистику и техническую часть, и я – решили создать арт-промогруппу «Киномания» и привозить в Алматы фестивальные фильмы. К тому времени «Иллюзион Атриум» только открывался, и так получилось, что директор кинотеатра Максим Петров тоже любит хорошее кино, поэтому нам повезло договориться о дополнительной программе кинопоказов.

Наличие в программе фестивальных фильмов позволяет «Иллюзиону Атриум» выделиться из большого числа кинотеатров, предлагая своему зрителю эксклюзив, то есть уникальную возможность увидеть фильмы, которых больше нет ни на одном большом экране города.

– Что именно вы предлагаете зрителю?

– Каждую неделю в Алматы привозятся киноработы, которые были признаны влиятельными кинокритиками со всего мира. Более того, фильмы показываются на языке оригинала с субтитрами, что на самом деле нормальная практика мирового проката.

В качестве первого фильма в программе «Киномания» была показана кинокартина «Пьета» южнокорейского режиссера Ким Ки Дука, которая к тому моменту стала главным призером Венецианского фестиваля. Также на первый показ мы пригласили директора российской дистрибьюторской компании «Кино без границ» Сэма Клебанова, благодаря знакомству с которым это стало возможным. К сегодняшнему дню было показано уже большое количество картин, которые так или иначе отметились на мировых кинофестивалях.

– Насколько ваш зритель готов к фестивальному кино? Как много людей приходят на ваши показы?

– Самое забавное, что мы столкнулись с отсутствием интереса сразу на втором фильме, который привезли в Алматы. Это была картина «После мрака – свет» Карлоса Рейгадоса, который получил в прошлом году на Каннском фестивале приз за режиссуру. Было неожиданно, но неудивительно – фильм очень не простой.

После этого стало понятно, что надо корректировать программу, менять каждую неделю страну-производителя, режиссера и т.д. Ну и, конечно, еще рано показывать слишком нестандартные фильмы.

Однако, надо сказать, что прошел год и мы получили свои результаты – зрителей стало больше, интерес постепенно растет.

– Как вы находите и получаете фильмы?

– Несколько раз в год мы ездим на кинорынки СНГ – это профессиональные мероприятия, где собираются люди из сферы кинопроката. Именно здесь представители крупных студий предлагают права на фильмы, а дистрибьюторы выбирают картины в зависимости от спроса публики. На таких встречах происходят знакомства и поиск партнеров, которые могут предоставить интересные фестивальные фильмы. Как известно, чем дольше прокат, тем выгоднее фильм, но так как у нас небольшая аудитория, то в «Киномании» фильм показывается максимум 2 недели, что не очень выгодно прокатчикам. Однако благодаря именно хорошим отношениям с дистрибьюторскими компаниями мы можем привозить в Алматы настоящие киношедевры. В целом мы работаем по распространенной схеме, когда 50% от сборов идет дистрибьютору, а 50% – кинотеатру.

– То есть проект «Киномания» практически держится на чистом энтузиазме?

– Можно сказать и так. Это дело для души. И прежде чем начать воплощать нашу идею, мы много консультировались с профессионалами из Москвы, например, с Надеждой Котовой, программным директором кинотеатра «35 мм», в котором показывают независимое кино, а также с Мэри Назари – директором кинотеатра «Пионер».

Мы были сразу предупреждены, что для становления проекта понадобится полтора-два года и нужно запастись терпением. И «Киномания» делает все возможное. Например, была введена практика спецпоказов, то есть единственных показов того или иного фильма. Чаще всего это документальные фильмы, которые тоже стали пользоваться популярностью у зрителей.

Свой первый день рождения кинотеатр «Иллюзион Атриум» отпраздновал тоже оригинально – музыкальным марафоном фильмов-концертов легендарных исполнителей. Недавно мы провели фестиваль документальных фильмов о музыке Beat, который уже несколько лет проходит в Москве.

– Какие планы у вашего проекта на ближайшее и дальнейшее будущее?

– В ближайшее время мы привезем потрясающий фильм «Развод в большом городе» с Джулианой Мур и Стивом Куганом. Это экранизация знаменитого романа Генри Джеймса «Что знала Мэйзи», которая тронет до глубины души любого, кто ее посмотрит. А в следующем году намерены расширить количество площадок, на которых собираемся делать больше кинопоказов, киномарафонов, кинофестивалей и других интересных киномероприятий.

В Алматы выделено 23 млн тенге на культурные проекты

Ольга Веселова

Для полноценного развития культурной среды в нашем городе, как считают специалисты, необходимо уходить от прямого субсидирования учреждений на финансирование конкретных проектов. Управление культуры города Алматы ждет инициативы на местах, оно готово поддерживать проекты от заинтересованных лиц. Так, с 10 октября по 10 декабря проводится прием заявок на второй конкурс творческих проектов, организованный управлением культуры города Алматы, которые будут реализованы уже в 2014 году. В этот раз сумма, выделяемая на конкурсные проекты, увеличена и составляет 23 млн тенге при 18 млн, выделенных на проекты 2013 года.

Цель конкурса, по данным организаторов, – поддержка проектов, направленных на развитие сферы культуры и современного искусства города Алматы. Поддержку получат творческие проекты по следующим категориям: культурное наследие, изобразительное, театральное, танцевальное, музыкальное искусство, образовательные проекты в сфере культуры, искусства, арт-менеджмента.

«При выборе проектов мы в первую очередь обращаем внимание на организационную команду, которая стоит за проектом. Комиссия внутри управления состоит из арт-менеджеров, за плечами которых крупные культурные проекты города. Мы знаем, что самую лучшую идею легко испортить плохой организацией», – уточняет координатор конкурса Галина Корецкая.

В ходе первого конкурса, который стартовал в начале 2013 года, было получено 100 заявок и из них отобрано десять лучших проектов. На данный момент реализовано три проекта: экоэтнофестиваль «FourЭ», «Летняя школа современного искусства» и литературный конкурс «Открытой литературной школы Алматы». В конце октября и в ноябре стартуют еще три проекта. В настоящий момент дорабатываются организационные моменты по 4 проектам, запланированным на декабрь. Более подробная информация о проектах будет дана по мере их реализации. В среднем на проект выделялось от 1,5 млн до 3 млн тенге.

Данный конкурс вписывается в общую политику финансирования подведомственных организаций. В Казахстане с советским наследием перешла практика практически повсеместного дотационного характера. Однако в мире распространена система грантового финансирования, когда средства выделяются на конкретные проекты, а не в целом на содержание организации. «Сегодня для того, чтобы культурные учреждения имели стимул для развития, пора переходить на смешанную форму содержания. В настоящее время государство выплачивает заработную плату деятелям культуры, оплачивает все коммунальные расходы и т.д., что приводит к снижению мотивации со стороны творческих коллективов», – пояснил Кайрат Кульбаев, начальник управления культуры города Алматы.

Как говорит одна из участниц конкурса Ольга Султанова, сооснователь студии социально ориентированного продвижения «Я.Н.О.Т.», утверждение ее проекта заняло всего два месяца. «Проблем и трудностей при утверждении проекта не было. В этом году наш молодежный театральный фестиваль «Откровение» не поддерживается спонсорами, а управление культуры выделило нам финансирование на денежный фонд для участников фестиваля в размере 1 млн 400 тыс. тенге, а также профинансировало самые необходимые расходы по организации фестиваля», – уточнила г-жа Султанова. Кроме этого, управление культуры оказывает и административную поддержку проекту.

Подаче проекта предшествовала большая исследовательская работа. Так, студия «Я.Н.О.Т.» проводила исследования о посещении молодежью театров с целью проведения своего досуга. «Мы выяснили, что практически 80% молодых людей в возрасте от 16 до 25 лет не считают театр интересным видом досуга. Эта информация помогла нам сформировать идею проекта», – уточняет г-жа Султанова.

Молодежный театральный фестиваль «Откровение» ставит себе четыре основные цели: объединение театров Алматы в единое театральное пространство; вовлечение нового поколения зрителей – молодежь – в театральный процесс; активизация театральной жизни города и выявление основных тенденций развития театрального искусства Алматы.

Помимо управления культуры, проект поддержал ГАРТД им. М. Лермонтова, который предоставил свою малую сцену для показа всех постановок. 9 декабря Государственный театр кукол покажет новую постановку в рамках фестивальной программы на своей площадке. «Нас также поддерживают все театры, потому что понимают, какую ценность и будущие перспективы несет в себе проект», – говорит организатор фестиваля.

Молодежный театральный фестиваль «Откровение» продлится девять дней, с 6 по 14 декабря 2013 года. Цена билетов на все постановки составит 1000 тенге.

Говоря о советах для тех, кто только собирается принять участие в конкурсе проектов, г-жа Султанова отметила, что, во-первых, нужно сделать проект, который действительно помогает решать проблемы и задачи города, региона или страны. Во-вторых, любить свой проект и, безусловно, быть уверенным в его успехе.

EUR/USD	1.3548	▲ 0,12%	USD/JPY	103,1751	▲ 1,63%	USD/CHF	0,9081	▼ 0,22%	USD/CNY	6.0925	▲ 0%	USD/RUR	33,2460	▲ 0,7%

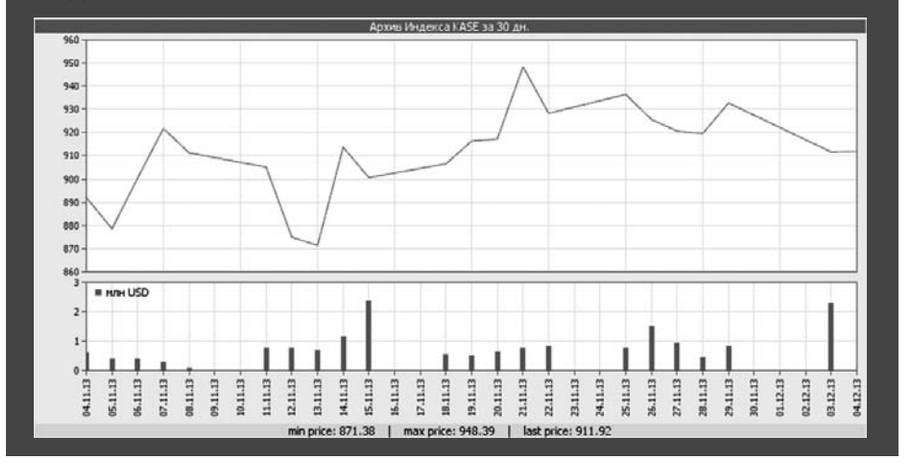
Изменение в процентах с 13.02 - 20.02.2013

Рынки

Dow	WTI	Shanghai	eRTS
▼	▲	▲	▼
-0.59%	1.26%	1.27%	-1.88%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
ММВБ	1,449	-1.66%	-2.4%	-4%	-2%
РТС	1,372	-1.88%	-3.1%	-7%	-10%
S&P	1,795	-0.32%	-0.4%	2%	28%
DJIA	15,915	-0.59%	-1.0%	2%	23%
NASDAQ	4,037	-0.20%	0.5%	3%	36%
DAX	9,223	-1.90%	-0.7%	2%	21%
FTSE	6,532	-0.95%	-1.6%	-3%	10%
Hang Seng*	23,827	-0.35%	1.0%	3%	5%
Shanghai*	2,251	1.27%	1.8%	3%	0%
Nikkei-225*	15,483	-1.69%	1.5%	11%	52%
S&P фьюч.*	1,794	0.12%	-0.6%	2%	31%

** Данные по состоянию на 08:14 МСК*

Товарный рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
Brent	112.7	1.26%	0.7%	7%	2%
WTI	96.0	2.37%	2.5%	2%	6%
Золото	1,223	0.30%	-1.6%	-7%	-26%
Серебро	19.1	-0.17%	-3.7%	-13%	-36%
Никель	13,392	-0.43%	0.0%	-8%	-22%
Медь	6,951	-0.27%	-1.6%	-4%	-12%

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Официальные курсы валют

Данные на 3 декабря 2013 года

Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	140.55	▲
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	253.02	▲
1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ	BYR / KZT	0.02	
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED/ KZT	42.04	▲
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	154.42	▲
1 ЕВРО	EUR / KZT	209.55	▲
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	145.15	▼
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	25.35	▲
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD/ KZT	546.23	▲
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.15	▲
1 ЛАТВИЙСКИЙ ЛАТ	LVL / KZT	298.28	▲
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	60.70	▲
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN/ KZT	49.88	
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	41.17	▲
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.65	▲
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	123.00	▲
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	75.99	▼
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	0.07	
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	18.82	▲
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK/ KZT	23.61	▲
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	170.39	▲
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	14.56	▲
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.50	

Удвоение прибыли в бизнесе. Повторные продажи клиентской базе

Руслан Еренчин, эксперт по увеличению продаж консалтинговой компании «Бизнес-Технологии», www.upsale.kz

Стабильный бизнес строится на постоянных клиентах, которые совершают регулярные покупки. У старого клиента уже есть лояльность и доверие к вам. Он знает, чего ожидать, у него меньше скепсиса, а потому и продавцам необходимо приложить гораздо меньше усилий, чтобы убедить его совершить покупку.

Есть ряд бизнес-моделей, построенных на повторных продажах. Вы привлекаете клиента один раз, а работаете с ним не один год. То есть вы всего однажды вложили деньги в рекламу, чтобы привлечь клиента, а затем клиент работает с вами на протяжении года. За это время он сделает несколько покупок, прибыль с которых в десятки, а, возможно, и в сотню раз меньше стоимости привлечения. Появляются такие понятия, как «срок жизни» и «частота покупок».

Срок жизни и частота покупок

Возьмем, к примеру, бизнес салонов красоты. Клиенты приходят получить услугу в среднем 1 раз в 4 недели. Если вы сможете сделать так, что клиенты будут приходить 1 раз в 3 недели, то рост прибыли составит 25%. Все, что вы сделали, вы увеличили частоту покупок с 1,0 до 1,25.

Если вы наберете базу в 100 человек и начнете за ней следить, то увидите, что клиенты постепенно уходят от вас. Вы каждый день теряете клиентов и каждый день их приобретаете. Если приобретаете больше, чем теряете, – вы растете. Важно то, что клиент не вечно делает покупки. Если проанализировать скорость оттока клиентской базы, то легко рассчитать «срок жизни» клиента. Чем дольше «срок жизни», тем больше покупок совершит клиент. А значит, повысится его ценность для вашего бизнеса. Таким образом, «срок жизни» – это средняя продолжительность времени, пока клиент не перестал покупать. Увеличивая срок жизни и частоту покупок, вы повышаете ценность клиента для вашего бизнеса.

Почему клиенты не покупают

Почему клиенты перестают покупать?

- ушли к конкурентам с более низкой ценой
- нагрубил менеджер – и ушли к конкурентам
- доставили с опозданием товар – и снова ушли к конкурентам

А, может, вы просто про них забыли? Скорее всего, это клиенты про нас забывают, так как мы им не звоним и не контактируем с ними. В ряде наших проектов мы видим десятки компаний, которые успешно применяют работу с клиентской базой. В стоматологии это прозвон клиентов каждые полгода с приглашением на «бесплатный осмотр и чистку». В ресторане работают специальные предложения. Прозванивать можно именинников или корпоративных клиентов по профессиональным праздникам. Находите поводы, прозванивайте, делайте интересные предложения для клиентской базы, и вы увидите, как частота покупок начнет меняться. Далее мы приведем основные тезисы технологий работы с клиентской базой, благодаря которым вы добьетесь роста частоты покупок и увеличения срока жизни клиента.

Начните вести клиентскую базу

Очень важно качество базы, которую вы ведете. Какая информация есть у вас о клиенте? Отражает ли ваша система учета «даты покупок» и «суммы» особые характеристики, например: размер обуви или одежды, а также дни рождения и праздники? Чем большей информацией о клиенте вы владеете, тем больше поводов для касаний с ними вы найдете.

Ведите базу потенциальных клиентов

Как вы работаете с потенциальными клиентами? Очень многие компании упускают данную категорию клиентов. В основном продавцы ждут, что покупатели сами вспомнят о них и когда-нибудь вернутся. Как вы, наверное, уже поняли, это одно из узких мест в системе продаж. Что вы делаете для того, чтобы потенциальный клиент сделал первую покупку? Какое интересное предложение вы можете подготовить? Как вы будете контактировать с потенциальными клиентами? В ряде наших проектов хорошо сработали звонки клиентам. Удавалось вернуть до 30% людей, которые вышли из розничной сети без покупки. Если вы работаете в b2b, то отслеживайте, как менеджеры конвертируют заявки в заказы. Доводите до результата каждую заявку. Отслеживайте, какая работа происходит с потенциальными клиентами, какие действия делают менеджеры и как назначается следующий шаг.

Первые четыре покупки

Существует одно из золотых правил продаж: «продай клиенту 4 раза и он твой навеки». Если вы обратите внимание на отток клиентской базы, то увидите, что процент оттока значительно снижается после четвертой покупки и, как правило, он ниже в разы! В десятки раз! Клиент, купивший 4 раза, будет покупать постоянно. Перевести клиента через барьер в 4 покупки – это одна из ключевых задач. Фиксируйте данную категорию клиентов, контролируйте продажи и взаимодействие менеджеров. Поставьте себе цель: конвертировать 4 покупки и придерживайтесь плана реализации!

«Спящие» клиенты

Всегда контролируйте клиентов, которые не покупали последние несколько месяцев. Сформируйте такой отчет своим клиентам и прозвоните их. Сделайте интересное предложение и попутно постарайтесь выяснить, почему клиент давно не покупал.

В одном из наших недавних проектов мы прозвонили «спящую» клиентскую базу – 1200 клиентов за 4 дня. В итоге мы получили 70 заявок, из которых 25 перешло в заказы еще во время акции на сумму 980 000 тенге. Деньги в вашем бизнесе лежат у вас под ногами. Нужно просто начать замечать их.

Ушедшие клиенты

Прошло достаточно много времени, о вас просто забыли, клиент остыл и стал холодным. Хотя он еще по-прежнему может быть лояльным к вашей компании. Возможно, вы оказали ему хороший сервис. Или он доволен продукцией. Ушедшего клиента вернуть гораздо сложнее, чем разбудить спящего. Но вернуть ушедшего может быть легче, чем привлечь нового, хотя и не всегда.

Сформируйте отчет по всей клиентской базе, посмотрите, кто с вами не работал более чем 3 месяца. Сформируйте интересное предложение для клиентов и начинайте звонить! За короткий срок вы вернете какое-то количество клиентов.

Превзойдите ожидания клиентов

Звоните своим клиентам после покупки, постарайтесь выяснить степень удовлетворенности и сделайте что-то приятное.

Поскольку существует следующая тенденция, когда клиент недоволен покупкой (будь то качество продукции или качество сервиса), он рассказывает об этом примерно десяти-пятнадцати людям.

Однако если вы обслужите его хорошо, а еще лучше – превзойдете его ожидания, и клиент получит больше, чем ожидал, то он запомнит вас как отличную фирму и захочет приходить к вам снова и снова. Как это сделать? Во-первых, это, конечно, сервис, то есть необходимо качественно обслуживать клиента и доброжелательно с ним общаться. Помимо этого очень хорошо работают бонусы, которые вы даете клиенту. Например, небольшой подарок, который человек получает сразу после покупки. Это может быть какая-то мелочь, которая стоит, к примеру, полпроцента от стоимости самого товара (или чуть больше). Но вы закладываете часть своей прибыли на стоимость этого подарка, поскольку благодаря ему вы сможете превзойти ожидания клиента, а значит, очень сильно повысить его лояльность именно к вам.

Персональная работа с VIP-клиентами

Определите отдельную категорию VIP-клиентов, которые регулярно делают у вас серьезные заказы. И выделите на работу с ними специального человека – в малом бизнесе это может быть сам собственник, который будет взаимодействовать именно с этими ключевыми клиентами.

Возьмите себе за правило регулярно общаться с такими клиентами. В идеале – навещать их, но если такой возможности нет или если у вас много клиентов, то необходимо как минимум обзванивать их, интересоваться их делами – возможно, им в чем-нибудь нужна ваша помощь. Постоянная работа с данной категорией клиентов очень сильно повышает их лояльность к вам.

Путь, по которому вы ведете клиента

Существует очень хорошая технология того, как увеличить время пребывания клиента с вами и количество денег, которые он заплатит. Эта техника называется «путь клиента». Родом она из директ-маркетинга (самого прибыльного способа рекламы, кстати). Примечательно, что прибегают к ней очень немногие бизнесмены. Что же представляет собой путь клиента?

Это путь, по которому вы ведете клиента буквально за руку от той точки, где он заявил о своем желании совершить покупку. Он приходит и говорит: «Желаю приобрести у вас ручку», а вы ему тут же отвечаете: «А давайте вы у нас купите не только ручку, но и тетрадку, фломастеры, органайзер, золотой паркер в подарок боссу и еще что-нибудь».

Например, клиент купил что-то за 5000 тенге. Отлично! Следующий этап – предложить ему что-то за 10000 тенге. Купил? Отлично! Дальше предлагаем что-то еще. Потом следующее, следующее, следующее и так далее. Тут уже встает вопрос техники продаж: как правильно это предлагать.

Очень важно делать это предложение постоянно. Вам необходимо вести клиента по имеющейся у вас схеме. В простейшем виде это скрипт продавца. Если клиент покупает у вас, допустим, чай, предлагаете ему конфеты, булочки, варенье. После каждой покупки идет следующий шаг: вы предлагаете клиенту приобрести что-то еще.

Регулярные касания

Сделайте касания с клиентами регулярными. Ведите активность в социальных сетях, на форумах, отправляйте сообщения, делайте звонки клиентам. Но здесь нужно быть аккуратными и не превратить коммуникацию с клиентом в завал спамом. Вводите дисконтные карты с системой накопления. Клиенты должны знать о ваших новинках.

Если вы постоянно продаете клиентам одно и то же, они начинают скучать. Людям хочется чего-то нового. Вы должны постоянно предлагать клиенту что-то новое. Это могут быть те же самые продукты и услуги, оформленные немного по-другому, в виде каких-то специальных предложений, скомпонованные в комплекты либо с иными сервисными условиями.

В следующих статьях мы поговорим о системе привлечения клиентов

Уважаемый читатель, для того чтобы мы в наших статьях могли давать более адаптированные под ваш бизнес примеры и рекомендации, напишите на e-mail: ruslan@upsale.kz пожелания и проблемы в вашем бизнесе. На часть из них мы обязательно дадим рекомендации.

БОЛЕЛЬЩИКИ СПРОВОЦИРОВАЛИ ЗЕМЛЕТРЯСЕНИЕ

Празднование болельщиков клуба по американскому футболу «Сиэтл Сихокс», отмечавших победу в матче Национальной футбольной лиги (НФЛ) с «Нью-Орлеан Сейнтс», было зарегистрировано сейсмографами как небольшое землетрясение магнитудой от 1,0 до 2,0. Об этом пишет издание The Seattle Times. Матч «Сиэтла» с «Нью-Орлеаном» состоялся в ночь на 3 декабря (по московскому времени). Наиболее сильный толчок был зарегистрирован в первой четверти этой встречи после удачного действия игроков «Сиэтла». The Seattle Times приводит показания приборов, зафиксировавших толчки. Стоит отметить, что, как сообщает официальный сайт «Сихокс», в ходе этого матча болельщики «Сиэтла» также установили новый мировой рекорд громкости фанатов на стадионе (137,6 децибела), на 0,1 децибела превзойдя достижение, установленное в октябре болельщиками клуба «Канзас-Сити Чифс». Для сравнения: громкость в 140 децибел соответствует звуку взлетающего реактивного самолета. Матч «Сиэтла» с «Нью-Орлеаном» закончился победой хозяев поля со счетом 34:7. «Сихокс», одержавший 11 побед в 12 встречах, занимает первое место в Западном дивизионе НФЛ. Победа над «Нью-Орлеаном» гарантировала «Сиэтлу» место в плей-офф. **(lenta.ru)**

У СБОРНОЙ РОССИИ НОВЫЙ РУЛЕВОЙ

Мужскую сборную России по баскетболу возглавил тренер клуба «Локомотив-Кубань» 44-летний Евгений Пашутин. Об этом сообщает ИТАР-ТАСС. Прежний наставник национальной команды Василий Карасев переведен на должность тренера резервной сборной страны, составленной из игроков не старше 20 лет. Имя главного тренера женской сборной России станет известно в начале декабря после заседания тренерского совета. По данным «Советского спорта», команду возглавит бывший наставник клуба «Спарта&К» Александр Васин. Прежний тренер россиянок литовец Альфредас Вайнаускас покинул команду в октябре. Карасев возглавлял мужскую сборную России с июля 2013 года. В сентябре под его руководством россияне выступили на чемпионате Европы в Словении, где проиграли четыре матча из пяти и не попали в плей-офф. После окончания турнира сообщалось, что Карасев продолжит работу с национальной командой. Пашутин значительную часть своей игровой карьеры провел в саратовском «Автодоре». Он выступал и за другие клубы, в том числе – за московский ЦСКА, в составе которого в 2003 году стал чемпионом России. В качестве тренера Пашутин работал с питерским «Спартаком», ЦСКА (с этим клубом Пашутин выиграл чемпионат страны 2010 года), казанским «УНИКСом», а с 2012 года – с «Локомотивом-Кубанью». После шести матчей в группе А Единой лиги ВТБ сезона-2013/14 этот клуб занимает третье место (из десяти команд). **(lenta.ru)**

БОРУЦ СЛОМАЛ РУКУ

Мяч после удара форварда лондонского футбольного клуба «Челси» Демба Ба сломал руку голкиперу «Саутгемптона» Артуру Боруцу. Об этом сообщает BBC Sport. Мяч от Боруца отскочил защитнику «Челси» Гари Кэхиллу, забившему гол в пустые ворота. Боруц после удара не смог продолжить встречу и был заменен на Пауло Газзанига. Польский вратарь был отправлен в больницу. Медобследование выявило, что Боруцу на восстановление понадобится не менее шести недель. Газзанига не сумел сохранить ворота в неприкосновенности. На 62-й минуте гол забил Джон Терри, а на 90-й минуте отличился Демба Ба. До Гола Кэхилла на 55-й минуте футболисты «Саутгемптона» выигрывали со счетом 1:0 после того, как на первой минуте забил нападающий Джей Родригес. В нынешнем сезоне Боруц провел за «Саутгемптон» 13 матчей. За эту команду вратарь выступает с сентября 2012 года. До этого он играл за итальянскую «Фиорентину», шотландский «Селтик» и различные польские клубы. **(lenta.ru)**

На очереди Mexico Guerreros

Astana Arlans проведет третью встречу в рамках четвертого сезона Всемирной серии бокса

Данияр Балахметов
Фото: flickr.com

«Астана Арланс» в рамках группы В четвертого сезона Всемирной серии бокса примет на своем ринге команду Mexico Guerreros. В четвертом сезоне WSB «Арланы» идут пока без поражений. Ранее, 15 ноября боксеры Astana Arlans одолели дома азербайджанскую команду Baku Fires (4:1). Затем, 23 ноября в Санкт-Петербурге была гостевая победа над клубом Russian Boxing Team – 3:2.

Что касается мексиканцев, то дела у них складываются, мягко говоря, не лучшим образом. В двух стартовых поединках сезона Guerreros безоговорочно уступили своим соперникам, не выиграв ни одного боя из десяти проведенных.

15 ноября в первой домашней встрече с Cuba Demadores было зафиксировано поражение со счетом 0:5. Такой же результат был и 23 ноября в Баку во встрече с командой Baku Fires.

В нашей группе кубинцы по итогам двух туров являются лидерами. Помимо победы в Мексике, на их счету разгром польского клуба Hussars Poland со счетом 5:0, причем также состоявшийся на выезде. Польский и мексиканский клубы имеют в нашей группе худшие результаты. «Гусары» в первой встрече уступили со счетом 0:5 Russian Boxing Team.

В пятницу помимо поединка в Алматы в нашей группе также состоится встреча Hussars Poland – Baku Fires. А самым захватывающим событием обещает стать поединок в Гаване между Cuba Demadores и Russian Boxing Team.

Встреча казахстанского и мексиканского клуба начнется с поединка в весовой категории до 49 кг между Марданом Берикбаевым и Хосе Альберто Залетой Рейесом.

В весе до 56 кг Меирболат Тоитов будет боксировать с Серхио Чериньо Санчесом. В следующей весовой категории (до 64 кг) отношения выяснят Жанибек Ажибай и Кристиан Биелма.

Украинец Сергей Деревянченко, защищающий цвета «Арланов» в весовой категории до 75 кг, будет противостоять Диего де Хесусу Морено Амадору.

Наконец в весовой категории до 91 кг сильнейшего выявят Виталий Левит и Кристиан Демай.

Стоит отметить, что в полуфинале предыдущего сезона казахстанская команда дважды была сильнее мексиканцев (5:0 дома и 3:2 в гостях).

Боксеры «Астана Арланс» в легких весовых категориях в первых двух встречах нынешнего сезона уступали своим соперникам. Анвар Музапаров (до 49 кг) в поединке против Baku Fires проиграл Хамзе Наметову. А Олжас Сатыбалдиев (до 52 кг) в матче против Russian Boxing Team уступил Мише Алояну.

Зато украинец Сергей Деревянченко свой единственный бой в нынешнем сезоне выиграл у белорусского боксера Baku Fires Николая Веселова. Причем победу Деревянченко одержал убедительно, техническим нокаутом.

В весе до 91 кг Виталий Левит уже имеет опыт выступления в нынешнем сезоне. В поединке против азербайджанской команды он одолел Абдулкадыра Абдуллаева.

Уже 13 декабря Astana Arlans на своем ринге встретится с Cuba Demadores. Поединок состоится в Алматы.

В весовой категории до 52 кг Мирас Жакупов будет боксировать против Херардо Сервантеса.

В следующей весовой категории (до 60 кг) Жандос Момунов сойдется с Лазаро Альваресом. А в весе до 69 кг Бахытжан Кожабеков будет противостоять Ариснойдису Диспейну.

В весе до 75 кг лучшего выявят Хрвойе Сеп и Хулио Сезар Ла Крус.

Наконец в самой тяжелой весовой категории, свыше 91 кг Руслан Мырсатаев поспорит с Хосе Анхелем Лардуетом.

Моника Селеш. Жизнь до и после

В понедельник свое 40-летие отпраздновала одна из лучших теннисисток 90-х годов прошлого века Моника Селеш

Моника Селеш была великолепной теннисисткой, одержавшей большое количество ярких побед. К сожалению, для многих больше запомнились не ее грандиозные триумфы, а невероятный по своей жестокости случай, произошедший с Селеш в Германии. 30 апреля 1993 года об этой теннисистке узнал весь мир. На турнире в Гамбурге Моника стала жертвой психически нездорового человека. Неизвестный мужчина воткнул 19-летней девушке в спину нож, который, по сути, разделил ее карьеру, да и жизнь на до и после…

Гражданка мира

Моника Селеш появилась на свет 2 декабря 1973 года в Югославии. Родители девушки – этнические венгры, а она сама сначала представляла на кортах Югославию, но после переезда в США получила американское гражданство. Семья Селеш не имела никакого отношения к спорту. Отец, Карой Селеш, долгое время трудился в различных газетах в качестве карикатуриста. В одном из интервью Моника призналась, что в детстве, когда у нее не слишком удачно шли дела на корте, она всегда улучшала настроение, просматривая новые творческие работы отца.

Семейное противостояние

В семье Селеш поначалу Моника была только вторым номером в теннисном рейтинге. Дело в том, что родной брат нашей героини Золтан в то время считался одним из самых талантливых игроков не только Югославии, но и всего мира. Золтан Селеш на какой-то момент даже возглавил теннисный юниорский рейтинг своей страны, но на серьезном уровне он так и не заиграл. Возможно, причина кроется в том, что Моника, будучи маленькой девочкой, уже вовсю доставляла проблемы своему брату. В возрасте восьми лет Моника спокойно расправлялась с Золтаном. Тем не менее в большой семье Селеш никто не относился к теннисным успехам девочки всерьез. Поначалу в Монику поверил отец. Он никого не слушал и тренировал свою дочь, пока не ушел из жизни в 1998 году.

Самая молодая победительница «Ролан Гаррос» в Открытой эре

В 1986 году Селеш переехала в США, где ей было гарантировано место в знаменитой теннисной академии Ника Болетьери. Сам известный тренер обратил внимание на талантливую спортсменку во время одного из соревнований серии Orange Bowl во Флориде.

Долго Болетьери не раздумывал. Естественно, и семья Селеш с радостью приняла предложение наставника о переезде на постоянное жительство в Штаты. Моника быстро прогрессировала и уже в возрасте 14 лет выиграла свой первый профессиональный турнир. В 1990 году случилась историческая победа на «Ролан Гаррос». Селеш в финале одолела легендарную немку Штеффи Граф. Успех пришел к Монике, когда ей было всего 16 лет и 6 месяцев. До сих пор это уникальное достижение остается непревзойденным.

Гамбургский кошмар

К сожалению, говоря о Монике Селеш, все время приходится возвращаться к этой зловещей дате. 30 апреля 1993 года. В четвертьфинале турнира в Гамбурге Моника по всем статьям переигрывала болгарку Магдалену Малееву, но этот рядовой матч ей выиграть было не суждено. Во время смены сторон сзади на Селеш набросился неизвестный мужчина. Охранники вовремя не среагировали, и он вонзил нож в спину 19-летней теннисистки.

Только после этого нападавшего скрутили. Вскоре выяснилось, что Селеш атаковал некто Гюнтер Пархе. Ничем не приметный гражданин, работавший токарем. Потом Пархе объяснил, что своим поступком просто хотел помочь Штеффи Граф вернуться на вершину рейтинга. Экспертиза признала Пархе психически ненормальным. Он не был осужден к лишению свободы, но суд, естественно, обязал его к принудительному лечению. Ныне 59-летний Пархе содержится в доме престарелых недалеко от города Эрфурт.

28 месяцев без тенниса

Удар в спину стал поворотным моментом в судьбе Селеш. До злополучного происшествия Моника выиграла восемь турниров «Большого шлема». Селеш шла по невероятному графику, штампуя победы на различных турнирах. Специалисты прочили ей долгие годы безраздельного доминирования в женском туре. Впрочем, все изменилось в один миг.

Время шло, а Селеш все никак не возвращалась на корт. Об угрозе здоровью речь уже не шла, но Монике требовалась психологическая помощь. Экс-первая ракетка мира не могла находиться дома одна, постоянно оглядывалась, боясь снова увидеть за спиной угрозу. Неожиданно на помощь Селеш пришел Мохаммед Али. Знаменитый боксер в то время уже страдал от симптомов болезни Паркинсона. Беседа с Али повлияла на Селеш. Кроме того, она продолжала постоянно держать связь со своим лечащим врачом. Американка вернулась на корт спустя 28 месяцев после произошедшего в Гамбурге.

Другая Селеш

Победа на Открытом чемпионате Австралии и финал US Open в 1996 году, финал «Ролан Гаррос» образца 1998 года, «бронза» на Олимпиаде в Сиднее и ещё 20 побед на различных турнирах плюс три Кубка Федерации – так выглядит послужной список теннисистки после возвращения. Казалось бы, великолепный результат. Для большинства игроков – подобные достижения сродни несбыточной мечте. Если же говорить о Селеш, то от нее, безусловно, ждали большего. Моника вернулась на высокий уровень, но снова стать лучшей ей было не суждено. Тем не менее Моника играла еще восемь лет и не покидала десятку сильнейших вплоть до 2003 года.

Последний матч – против Надежды Петровой

В 2003 году результаты Селеш резко пошли вниз. Главная причина — травма ноги. Американка пыталась играть, несмотря на повреждение, но уже не выдерживала конкуренции со стороны более молодых оппонеток. Свой последний матч в профессиональном туре Моника провела на «Ролан Гаррос». В первом круге французского мэйджора девятикратная победительница турниров «Большого шлема» уступила Надежде Петровой. Кстати, это поражение – единственное для Селеш в стартовых встречах на соревнованиях «Большого шлема». Моника сразу не объявила о своем уходе из большого спорта. Ее болельщики ждали и надеялись пять лет, пока в 2008 году она официально не заявила, что травмы и накопившаяся усталость не оставляют выбора – пришло время нового вызова.

Книги, кино, животные и другие радости жизни

После завершения карьеры Селеш достаточно быстро нашла себя в новой ипостаси. В 2009 году Моника выпустила свою первую книгу. Мемуары под названием «Получение контроля: над телом, сознанием, личностью» стали популярны не только в США, но и во всем мире. Кроме того, известная спортсменка сыграла несколько эпизодических ролей в американских сериалах. Еще одно хобби Селеш – домашние животные. Моника помогает различным благотворительным организациям и нередко сама посещает приюты для бездомных братьев наших меньших.

Георгий Шаков
championat.com

ВСЕ РЕШИТСЯ В СУДЕ

Австралийская фигуристка Шантель Керри подала заявление в Спортивный арбитражный суд в Лозанне, пытаясь добиться исключения из состава сборной на Олимпиаду 2014 года в Сочи другой фигуристки – Брукли Хан. Заседание суда состоится на следующей неделе. Об этом сообщает Associated Press. Из-за судебного разбирательства НОК Австралии был вынужден отложить публикацию состава команды фигуристов на Олимпиаду. По мнению Керри, Хан не должна ехать в Сочи из-за того, что участвовала в квалификационном турнире на Олимпиаду без разрешения национальной федерации. Керри тоже претендует на место в сборной, но напрямую о том, что место Хан в случае ее отстранения займет именно Керри, не сообщается. 18-летняя Хан завоевала для Австралии место в женском катании на Играх в Сочи на турнире в немецком Оберстдорфе, который прошел в сентябре 2013 года. В августе 2013 года Керри через австралийский суд пыталась добиться запрета для Хан участвовать в соревнованиях в Оберстдорфе, но тогда суд встал на сторону Хан. Лучшим достижением Хан является «серебро» на чемпионате Австралии 2013 года. На мировом первенстве 2013 года она показала 21-й результат. Керри на чемпионате мира 2012 года заняла 40-е место. **(lenta.ru)**

БОЛЕЗНЕННОЕ СТОЛКНОВЕНИЕ

Российский голкипер клуба НХЛ «Эдмонтон Ойлерс» Илья Брызгалов получил травму во время матча с «Даллас Старс». Об этом сообщает официальный сайт лиги. В конце второго периода в Брызгалова врезался форвард «Далласа» Райан Гарбутт. Некоторое время россиянин лежал на льду, а затем с помощью врачей покинул площадку. Вместо Брызгалова на лед вышел Деван Дубник. После игры главный тренер «Эдмонтона» Даллас Икинс заявил, что Брызгалов получил травму верхней части тела, не уточнив характер повреждения россиянина. Тренер добавил, что в ближайшее время голкипер пройдет обследование, которое определит степень тяжести травмы. К моменту ухода со льда Брызгалов успел пропустить одну шайбу и отбить 28 бросков. Россиянин был признан второй звездой встречи. Основное время и овертайм завершились со счетом 2:2, а в серии буллитов были точнее игроки «Ойлерс». Для Брызгалова матч с «Далласом» стал четвертым в нынешнем сезоне. Голкипер подписал контракт с Эдмонтоном в начале ноября 2013 года. До этого Брызгалов несколько месяцев был без команды, потому что его предыдущий клуб – «Филадельфия Флайерс» – расторг с ним контракт. **(lenta.ru)**

БЕРЕЗУЦКИЙ ДАЛ СОВЕТ «КРАСНО-БЕЛЫМ»

Защитник московского футбольного клуба ЦСКА Василий Березуцкий заявил в интервью телеканалу «Россия 2», что игрокам столичного «Спартака» «не надо быть свиньями на поле». По словам Березуцкого, спартаковцы вели себя подло в игре с армейцами. Футболистам «Спартака» Березуцкий посоветовал научиться не только побеждать, но и проигрывать. Березуцкий подчеркнул, что он согласен с президентом ЦСКА Евгением Гинером, который после матча ЦСКА со «Спартаком» назвал спартаковцев «подлой командой». Защитник перечислил несколько эпизодов встречи, в которых спартаковцы, по его мнению, играли грубо. По мнению Березуцкого, подлую игру допустили Дмитрий Комбаров, Хосе Хурадо, Рафаэль Кариока и Евгений Макеев. Березуцкий также сказал, что он не считает «Спартак» конкурентом ЦСКА в борьбе за чемпионское звание. Основными претендентами на титул, кроме армейцев, Березуцкий назвал питерский «Зенит» и столичный «Локомотив». Матч ЦСКА – «Спартак» состоялся 23 ноября и закончился победой армейцев со счетом 1:0. В этой встрече спартаковцы 20 раз нарушили правила (игроки ЦСКА фолили девять раз). Василий Березуцкий в этой встрече не играл из-за травмы. Гинер после матча со «Спартаком» назвал соперника армейцев подлой командой и предположил, что перед игрой главный тренер спартаковцев Валерий Карпин мог сказать своим игрокам: «Бейте их». **(lenta.ru)**

ПОБЕДА, НЕСМОТРЯ НА ПОРАЖЕНИЕ

Чемпион мира по версии IBF (Международная федерация бокса) в весе до 52,2 килограмма японец Даики Камеда сохранил свой титул, несмотря на поражение в поединке с Либорио Солисом из Венесуэлы. Об этом сообщает интернет-издание Fightnews. Камеда остался чемпионом, поскольку Солис не смог вписаться в рамки весовой категории на церемонии взвешивания. Поединок прошел в Осаке 3 декабря. По его итогам двое судей отдали победу Солису (оба – со счетом 116:112), а один зафиксировал победу Камеды (115:113). 2 декабря на церемонии взвешивания Солис более чем на килограмм превысил лимит своей весовой категории. После этого он был лишен принадлежавшего ему титула чемпиона мира по версии WBA (Всемирная боксерская ассоциация) и лишился шансов выиграть титул IBF в случае победы над Камедой. Японец при этом сохранил шансы стать чемпионом мира по обеим версиям, однако не использовал его в бою. Теперь, после победы Солиса, Камеда остался чемпионом IBF, а титул WBA стал вакантным. Любопытно, что 3 декабря в рамках того же боксерского шоу в Осаке свой поединок провел брат Даики Камеды Томоки Камеда. Он защитил титул чемпиона мира по версии WBO (Всемирная боксерская организация) в весовой категории до 53,5 килограмма, победив Иммануэля Найджалу из Намибии единогласным решением судей. **(lenta.ru)**

РЕШЕНИЕ ПО КЛИЧКО ОТЛОЖИЛИ

Всемирный боксерский совет (WBC) разрешил украинцу Виталию Кличко, который владеет титулом чемпиона мира по версии этой организации в тяжелом весе, отложить принятие решения о продолжении карьеры до 15 декабря. Об этом сообщает сайт Fightnews.com со ссылкой на исполнительного директора WBC Маурисио Сулеймана, который назвал причиной такого решения «праздники». С 25 ноября Кличко в качестве лидера политической партии УДАР участвует в массовых акциях протеста в Киеве, которые начались после того, как правительство Украины отказалось от подписания соглашения об ассоциации с Евросоюзом. Ранее сообщалось, что Кличко-старший должен определиться со своим будущим до 30 ноября. Такую дату выбрали на ежегодном съезде WBC, который проходил в Таиланде в начале ноября. Изначально украинец должен был объявить о том, будет ли он продолжать карьеру, именно на ноябрьском съезде WBC. 42-летний Кличко не выходил на ринг с сентября 2012 года. Тот поединок прошел в Москве и закончился победой украинца над Мануэлем Чарром из Германии. Всего Кличко провел 47 боев, одержав 45 побед (41 – нокаутом) и дважды проиграв. **(lenta.ru)**

КУРЬЕЗНЫЙ ШТРАФ

Главный тренер клуба НБА «Бруклин Нетс» Джейсон Кидд оштрафован за то, что намеренно пролил на паркет газировку и вызвал вынужденный перерыв в игре своих подопечных с «Лос-Анджелес Лейкерс» 27 ноября. Об этом сообщает Agence France-Presse. Сумма штрафа, который НБА наложила на тренера, составила $50 тыс. Кидд пролил напиток за 8,3 секунды до конца домашнего матча, когда у него не было больше таймаутов, а счет был 94:96 в пользу «Лейкерс». Пока вытирали пол, тренер успел дать игрокам наставления, однако это не помогло – «Бруклин» проиграл 94:99. На записи инцидента видно, как Кидд говорит защитнику «Бруклина» Ташоуну Тэйлору: Hit me («Ударь меня»). После этого баскетболист налетает на тренера, и тот проливает жидкость. Сам Кидд отрицает умысел в своих действиях, утверждая, что пролил газировку из-за того, что у него были потные руки. Тэйлор в свою очередь заявил, что не слышал никаких инструкций от тренера, а толкнул его нечаянно и вообще был очень удивлен, что тот пьет газировку на боковой линии. Напомним, Кидд завершил игровую карьеру летом 2013 года и вскоре возглавил «Бруклин». **(lenta.ru)**

Прошлись катком по «Трактору»

Во вторник «Барыс» уверенно победил в Челябинске

Алишер Абдулин
Фото: hctraktor.org

Астанинский «Барыс» продолжает выступать в первенстве КХЛ. С середины ноября, когда первенство возобновилось, команда Ари-Пекки Селина провела 10 матчей. Результаты игр сложились по-разному. Нельзя не отметить поражения от рижского «Динамо» и московского ЦСКА. Причем и рижанам, и москвичам «Барыс» в течение короткого времени умудрился проиграть по два раза. Правда, в отличие от «армейцев», рижскому «Динамо» казахстанская команда уступала исключительно в серии буллитов – 2:3 в Риге (13 ноября) и 4:5 в Астане (22 ноября). Что касается игр против ЦСКА, то здесь поражения были безоговорочными – 0:3 в Москве (15 ноября) и 2:5 в Астане (24 ноября).

Помимо этого произошло одно домашнее поражение от пражского «Лева» со счетом 2:3. Оно случилось совсем недавно, 28 ноября в Астане. 19 ноября в Праге «Барыс» с таким же счетом одолел «Лев», но, правда, в серии буллитов.

В прошедших десяти играх, за исключением матча с «Трактором», «Барысу» удались матчи против словацкого «Слована». 17 ноября в Братиславе команда Ари-Пекки Селина победила со счетом 6:2. А 26 ноября в Астане казахстанский клуб одолел словаков со счетом 6:1.

В минувшее воскресенье у «Барыса» началась очередная выездная серия. В Магнитогорске столичная команда встречалась с «Металлургом». В этом сезоне команды уже встречались. 26 октября в Астане победили хоккеисты «магнитки» со счетом 2:1.

Во второй встрече «Барыс» уже в первом периоде на «Арена-Металлург» благодаря усилиям Найджела Доуса (18-я минута) вышел вперед. В оставшееся до окончания периода время счет не изменился. Во второй двадцатиминутке хозяева льда сравняли счет. На 25-й минуте отличился Тим Брент. Однако на 28-й минуте Брэндон Боченски обеспечил «Барысу» преимущество в счете.

В середине заключительного периода (49-я минута) игрок «Металлурга» Тим Брент вновь сравнял счет. Но спустя минуту Брэндон Боченски вывел «Барыс» вперед. Казалось, что победа обеспечена команде Ари-Пекки Селина. Однако на последней минуте основного времени Ян Коварж установил счет 3:3 и перевел игру в овертайм.

В дополнительное время заброшенных шайб зафиксировано не было. А в серии буллитов все решил единственный точный бросок Романа Старченко. В итоге победа «Барыса» в серии буллитов 4:3.

Уже во вторник «Барыс» встречался в Челябинске с «Трактором». В прошлом сезоне в плей-офф «Трактор» в серии до четырех побед обыграл «Барыс» с общим счетом 4:3. А в нынешнем сезоне челябинцы выиграли у «Барыса» в Астане с разгромным счетом 5:1. Произошло это 28 октября.

Однако в отчетной встрече команда Ари-Пекки Селина взяла убедительный реванш за октябрьское поражение. Дмитрий Уппер уже на 9-й минуте первого периода заставил замолчать трибуны «Трактор-Арены». Больше в первой двадцатиминутке заброшенных шайб зрители не увидели. Зато второй период стал настоящим кошмаром для «Трактора». На 25-й минуте Роман Старченко удвоил преимущество «Барыса» в счете. Спустя восемь минут Найджел Доус забросил еще одну шайбу в ворота хозяев. А довершил разгром «Трактора» Михаил Паньшин, который отличился на 37-й минуте.

В заключительном периоде заброшенных шайб не было, но и без того победа «Барыса» получилась сверхубедительной – 4:0. Этот матч стал бенефисом финского вратаря Ари Ахонена, который впервые в сезоне сохранил свои ворота в неприкосновенности.

Следующий матч регулярного первенства КХЛ «Барыс» проведет 5 декабря против «Нефтехимика». Встреча состоится в Нижнекамске.

По состоянию на среду «Барыс» занимал в сводной таблице первенства четвертую строчку (67 очков). По 68 очков было у московского «Динамо» и казанского «Ак Барса». А лидировал в первенстве питерский СКА (73 очка).

В Восточной конференции команда Ари-Пекки Селина занимает второе место после «Ак Барса». А в дивизионе Чернышева команда из Астаны лидирует.

В списке снайперов первенства американский нападающий «Барыса» Брэндон Боченски идет на третьем месте, забросив в 33-х матчах 18 шайб. Канадский форвард казахстанского клуба Найджел Доус по состоянию на среду занимал пятую строчку – 33 игры и 15 заброшенных шайб. А его одноклубник Дастин Бойд шел на 11-м месте, забросив в 33-х матчах 13 шайб.

Время назад. Поворотные точки

Практически у каждого футболиста в карьере бывают точки, когда все могло пойти по-другому, связанные с трансферами – уехал бы за границу раньше, остался бы в родном клубе подольше, перешел бы в другой клуб. В этом материале приведены ряд реальных историй, которые могли произойти и изменить ход футбольной жизни…

Думаю, время от времени тот же Стивен Джеррард задумывается о том, как бы сложилась его карьера в «Челси», где он уже стоял одной ногой в июне 2005 года, если бы он не передумал в последний момент и не подписал бы новый контракт с «Ливерпулем». Или вот знаменитый гениальный лентяй Мэтт Ле Тиссье, который несколько раз был близок к подписанию контракта с более именитым клубом, чем «Саутгемптон», а по слухам однажды даже подмахнул, а затем разорвал контракт с «Тоттенхэмом» – что он думает по поводу своих несостоявшихся уходов? Наверное, то, что в Лондоне, Манчестере или Ливерпуле нужно было бы тренироваться, что в «Саутгемптоне» он мог делать или не делать по вдохновению.

Наиболее интересны истории, когда кто-то отказывается от молодого игрока, желательно с уничижительной характеристикой, а затем этот футболист становится великим. В принципе, о таких моментах уважающие себя тренеры обычно умалчивают, чтобы не стать мишенью для насмешек, но бывает и иначе.

К примеру, в 1982 году «голландский Данкан Эдвардс» Рууд Гуллит проходил просмотр в двух английских клубах – «Арсенале» Терри Нила и «Ипсвиче» Бобби Робсона. Цена вопроса была не так уж высока, но Нил отказался покупать 20-летнего Рууда со словами «30 тысяч фунтов это много для этого дикого ребенка». Бобби Робсон же сделал выбор в пользу других голландцев Арнольда Мюрена и Франса Тийссена, которые стали легендами «Трактористов».

Робсон вряд ли когда-либо жалел о том, что не сделал выбор в пользу Гуллита, так как Мюрен и Тийссен заиграли сразу, а сам Гуллит, выбрав «Фейеноорд», долгое время не мог раскрыть свой талант. В мемуарах того же Гленна Ходдла мне доводилось встречать отзывы английских журналистов о встрече «Тоттенхэма» с командой Гуллита в Кубке УЕФА-1983/84, через полтора года после просмотра Гуллита в «Арсенале» и «Ипсвиче», и тогда никто даже и не думал жалеть о том, что английские клубы отвергли этого игрока.

Мол, видали мы игроков и получше вашего хваленого Гуллита. Кройфф – да, он даже в таком возрасте крут, а этот голландец с дредами – не заметили мы его. Был великолепный Ходдл, эффективные Арчибальд с Гэлвином, Гарт Крукс, но Гуллит, о котором так много говорили в то время – нет, его не заметили. К слову, вот вам еще одна точка разветвления – не поиграй Гуллит в одной команде с великим Йоханом и, кто знает, как бы оно вышло – может и остался бы одним из многих не реализовавших свой потенциал игроков.

С другой стороны, если бы Гуллит тогда оказался в Англии, то его наверняка не подписал бы «Милан» и не получилось бы той великой команды Сакки именно в каноническом виде – с трио голландцев Ван Бастен-Гуллит-Райкаард. Был бы кто-то другой, может не голландцы, может не Гуллит, а может, и не было бы великой команды Сакки – кто знает.

А вот теперь перейдем к примеру Зинедин Зидан в 1996-м в «Ньюкасл» или «Блэкберн»? А ведь история там не менее комична, чем с Гуллитом и Терри Нилом – Зизу просто оказался недостаточно хорош для этих команд. Когда Зидан решил покинуть «Бордо» после Евро-96, его агент Барри Силкман сначала предложил его в «Ньюкасл» за 1,2 млн фунтов, а затем в «Блэкберн», год назад ставший чемпионом, но и оба клуба француза брать отказались, а президент и владелец «бродяг» Джек Уорнер еще и сказал: «Зачем нам Зидан, если у нас есть Тим Шервуд?» В итоге все же оказалось, что Тим Шервуд, конечно, очень крут, но не Зидан он, не Зидан.

Или вот эта история с нынешним главным тренером сборной Аргентины Алехандро Сабельей, который провел пару лет в «Шеффилд Юнайтед» – «клинки» изначально обратились в «Аргентинос Хуниорс» на предмет покупки Диего Марадоны, а уж затем, когда там получили отказ (400 тыс. предлагали), решили взять за 160 тыс. фунтов в «Ривер Плейте» Сабелью. Дело было в 1978 году и кто знает, как бы сложилась карьера Марадоны, если бы руководство «Хуниорс» тогда нуждалось в деньгах. Моментов таких можно откопать много, есть они в том или ином виде в карьере почти любого игрока, но проверить все эти альтернативные истории вряд ли получится…

Сергей Бабарика
sport.ru

ШАРАПОВА СМЕНИЛА ТРЕНЕРА

Российская теннисистка Мария Шарапова на своей странице в фейсбуке объявила о начале сотрудничества с голландским тренером Свеном Гренефельдом. Россиянка написала, что рада заполучить такого тренера, от работы с которым можно получить удовольствие. Шарапова была без тренера с августа, когда был уволен американец Джимми Коннорс. В июле россиянка рассталась со шведским тренером Томасом Хогстедтом, с которым работала с 2011 года. Гренефельд занимается тренерской работой с начала 1990-х. Голландец в разные годы сотрудничал с американкой Моникой Селеш, француженкой Мари Пирс, сербкой Аной Иванович, Каролин Возняцки из Дании, россиянками Анной Чакветадзе и Марией Кириленко. Шарапова не выходила на корт с августа 2013 года, пропустив Открытый чемпионат США (US Open) и итоговый чемпионат Женской теннисной ассоциации (WTA). В текущем рейтинге WTA россиянка занимает четвертое место. **(lenta.ru)**

АНЮКОВ ОСТАЕТСЯ В «ЗЕНИТЕ»

Защитник питерского «Зенита» и сборной России по футболу Александр Анюков продлил контракт с клубом. Об этом заявил его агент Павел Андреев, сообщает интернет-издание Sportbox.ru. Ранее СМИ писали, что Анюков может покинуть «Зенит», а возможным вариантом продолжения карьеры футболиста назывались самарские «Крылья Советов». О том, что Анюков продлил контракт еще в середине октября, 3 декабря написало интернет-издание Bobsoccer. Сообщалось, что новый контракт футболиста действует до июня 2018 года. Андреев информацию о сроках нового соглашения оставил без комментариев. 31-летний Анюков выступает за «Зенит» с 2005 года. Он много лет был основным правым защитником питерского клуба, но после покупки «Зенитом» Игоря Смольникова в 2013 году стал реже попадать в основной состав. За сборную России Анюков провел 77 матчей и забил один мяч. В составе национальной команды он стал бронзовым призером чемпионата Европы 2008 года. **(lenta.ru)**

ФИФА ЗАПОДОЗРИЛИ В РАСИЗМЕ

Прокуратура Сан-Паулу начала расследование в отношении ФИФА, которую бразильцы подозревают в расизме. Прокурор Криштиано Жорже Сантос потребовал объяснить, почему для церемонии жеребьевки чемпионата мира 2014 года ФИФА выбрала двух белых, а не темнокожих ведущих. Об этом сообщает Reuters. На должность ведущих церемонии претендовали темнокожие актеры, однако ФИФА и компания GEO Eventos, отвечающая за организацию шоу, выбрали модель Фернанду Лиму и ее мужа Родриго Хильберта. По словам прокурора, если выяснится, что выбор был сделан из расистских соображений, будет заведено уголовное дело. Сантос отметил, что Лима и Хильберт некорректно представляют расовое разнообразие в Бразилии, где половина населения – темнокожие. ФИФА подчеркнула, что выбор Лимы и Хильберта обусловлен хорошим впечатлением, которое они произвели ведением церемонии жеребьевки отборочного турнира и презентации официальной эмблемы чемпионата мира. Жеребьевка чемпионата мира по футболу состоится 6 декабря. Сам турнир пройдет с 12 июня по 13 июля 2014 года. **(lenta.ru)**

СОСТАВЫ ОБЪЯВЯТ В ЯНВАРЕ

Международная федерация хоккея (IIHF) перенесла с 30 декабря 2013 года на 7 января 2014 года срок подачи заявок национальных сборных, участвующих в Олимпийских играх в Сочи. В сообщении IIHF отмечается, что такая дата выбрана из-за того, что молодежный чемпионат мира закончится 5 января. Изначально планировалось, что составы будут названы 30 декабря 2013 года. Однако европейские федерации, в том числе Федерация хоккея России (ФХР), просили сдвинуть срок подачи заявок на конец января 2014 года. В ходе переговоров ФХР, например, предлагала назвать 30 декабря список из 15 игроков, а полностью обнародовать заявку непосредственно перед Олимпиадой. НХЛ в свою очередь по маркетинговым соображениям настаивала на первоначальном варианте. Вечером 27 ноября Федерация хоккея США объявила, что назовет состав 1 января. Хоккейный турнир на Играх в Сочи пройдет с 8 по 23 февраля 2014 года в ледовом дворце «Большой» и на арене «Шайба». Сборная России выступит в одной группе с командами Словакии, США и Словении. **(lenta.ru)**

В СОПЕРНИКАХ УЗБЕКИСТАН, ЛАТВИЯ И БЕЛАРУСЬ

Молодежная сборная Казахстана по футболу получила в соперники команды Латвии, Узбекистана и Беларуси на международном турнире Кубок Содружества-2014, который пройдет в конце января – начале февраля в Санкт-Петербурге, сообщается на официальном сайте РФС В турнире примут участие 12 молодежных сборных. Сборные Казахстана, Узбекистана, Беларуси и Латвии попали в группу С. Состав групп Кубка Содружества-2014: группа А: Эстония, Таджикистан, Украина, Кыргызстан; группа В: Литва, Туркмения, Россия, Молдова; группа С: Латвия, Узбекистан, Беларусь, Казахстан. Матчи пройдут в СКК «Петербургский». **(rsport.ru)**

АЛМАТЫ В ЧИСЛЕ КАНДИДАТОВ НА ФИНАЛ 4-Х

Алматинский «Кайрат» подал заявку на проведение Финала четырех Кубка УЕФА, который состоится в апреле будущего года. Наиболее вероятным местом проведения является Баку, где Финал четырех еще не проводился. А вот другие города-участники Финала четырех уже проводили у себя подобные мероприятия. В 2012 году Финал четырех проводился вблизи Барселоны, в 2011 году в Алматы, в 2008 году в Москве. Кто же примет у себя Финал четырех в этот раз, будет известно 12 декабря в Бильбао на заседании исполнительного комитета УЕФА. **(sports.kz)**

ЗАБИРОВА О ЖЕНСКОМ ВЕЛОСПОРТЕ

Олимпийская чемпионка Зульфия Забирова заявила, что по-прежнему намерена делать все для развития профессионального женского велоспорта. Забирова последние два года работала в профессиональной женской команде «Русвело». «Сейчас, к сожалению, пока женский велоспорт не так популярен, как мужской – меньше трансляций, меньше финансовой поддержки. Все надеются на то, что ситуация поменяется в связи с приходом нового президента UCI (Международного союза велосипедистов) Брайана Куксона. Он уже назначил женщину вице-президентом (Трэйси Годри), я с ней гонялась, и, надеюсь, эти перемены помогут вывести женский профессиональный велоспорт на новый уровень», – сказала Забирова корреспонденту агентства «Р-Спорт» по телефону. Забирова пока не знает, в какой из команд продолжит работу. «Я сердцем с «Русвело», очень люблю эту команду, всегда за девочек болею, переживаю и всегда готова помочь команде, если моя помощь ей понадобится. Сейчас пока предложения от них мне не поступало. Есть предложения от трех других команд, но определенности пока нет. Мне бы хотелось продолжить работать в профессиональном женском велоспорте и внести свой вклад в его развитие», – добавила она. Также Забирова рассказала о том, что «Астана» заинтересована в создании женской профессиональной команды. «Знаю, что мое имя связывают с данным проектом, но пока эта команда еще даже не создана. Интерес в создании такой команды у «Астаны» есть, скорее всего, это будет интернациональный проект, в котором и гонщицы из Казахстана получат возможность проявить себя», – подчеркнула она. Забирова считает, что создание профессиональных команд необходимо. «Должна быть возможность роста. Когда я начинала, четко представляла свои цели. Знала, что должна пробиться в сборную, что должна выступать за профессиональную команду. Если их будет больше, это сделает женский велоспорт сильнее. Сейчас появляются новые гонки – в Аргентине, появился «Тур Бретани». Так что постепенно женский велоспорт развивается», – резюмировала она. **(rsport.ru)**

ЛИ ВЕРНУЛСЯ В «ШАХТЕР»

19-летний форвард Виталий Ли, проведший вторую половину сезона в алматинском «Кайрате» на правах аренды, вернулся в «Шахтер». В первом круге за «Шахтер» Виталий Ли провел всего одну игру, а после перехода в «Кайрат» получил игровую практику. Всего за алматинский клуб он провел 16 матчей, забил 4 мяча и отдал 2 голевые передачи. Футболист уже находится в расположении «горняков» в Израиле. **(sports.kz)**

Праздник на фоне скандалов

Вячеслав Селезнев

В пятницу в Бразилии состоится одно из главных спортивных событий уходящего года. Внимание всего футбольного мира будет приковано к процедуре жеребьевки финальной части чемпионата мира 2014 года. В преддверии таких мероприятий интрига всегда зашкаливает. Когда стали известны все участники турнира, а также составы корзин со сборными, наверное, только ленивый не провел свою личную жеребьевку. Причем кто-то даже вручную по очень удобному образу распределил команды по группам. Были и те, кто случайным образом формировал квартеты. Благо для этого на некоторых спортивных платформах были размещены целые приложения.

В реальности будет, конечно, все по-другому. И алгоритм, а также сценарий распределения команд по группам явно просчитать будет крайне затруднительно. Поэтому подобные церемонии своей интригой и таинством заставляют людей по всему миру на это время забыть обо всем и следить за ходом жеребьевки.

Окончательный состав корзин стал известен в середине нынешней недели. И выглядит он следующим образом:

Корзина 1: (команда-хозяйка плюс семь сборных с лучшим рейтингом ФИФА): Бразилия, Аргентина, Колумбия, Уругвай, Бельгия, Германия, Испания, Швейцария.

Корзина 2: (пять сборных из Африки, две из Южной Америки): Алжир, Камерун, Кот-д'Ивуар, Гана, Нигерия, Чили, Эквадор.

Корзина 3: (четыре сборных из азииатско-австралийской зоны, четыре – из КОНКАКАФ): Австралия, Иран, Япония, Корея, Коста-Рика, Гондурас, Мексика, США.

Корзина 4 (девять оставшихся сборных из Европы): Португалия, Франция, Англия, Голландия, Италия, Хорватия, Россия, Греция, Босния.

Необходимо отметить, что корзины оказались неравными по количеству сборных (в двух – 8 команд, в одной – 7, в одной – 9). Для того чтобы упростить процедуру жеребьевки, составы корзин уравняют. В начале церемонии одна из команд четвертой корзины путем жребия будет перемещена в корзину под номером два.

Соответственно соперником этой команды из первой корзины точно станет одна из южноамериканских сборных. Это продиктовано необходимостью избежать появления в одном квартете грядущего мирового первенства сразу трех представителей Европы.

Между тем в преддверии жеребьевки в Бразилии может разгореться скандал на расовой почве.

Дело в том, что прокуратура Сан-Паулу инициировала расследование в отношении ФИФА. Ее в Бразилии подозревают в расизме. Некий прокурор по имени Жорже Сантос потребовал объяснить, почему для проведения церемонии жеребьевки мирового первенства 2014 года ФИФА выбрала двух белых, а не темнокожих ведущих.

Прокурор обратил внимание, что оба ведущих, модель Фернанда Лима и ее супруг Родриго Хильберт, некорректно отображают расовое разнообразие в Бразилии, где половина населения – темнокожие.

Стоит отметить, что ранее кандидатами на роль ведущих церемонии рассматривались темнокожие актеры, однако ФИФА выбрала Лиму и Хильберта. По словам Сантоса, если выяснится, что выбор был сделан из расистских соображений, будет заведено уголовное дело. Об этом было сообщено во вторник.

Однако по сравнению с тем, что произошло на прошлой неделе на стадионе «Арена Коринтианс», этот эпизод может показаться небольшой неприятностью.

27 ноября в Сан-Паулу на стадионе «Арена Коринтианс», где продолжаются строительные работы, рухнул кран. В результате погибло два человека. Именно на этой арене запланировано проведение матча открытия мирового первенства. Теперь на устранение повреждений сооружения может потребоваться до двух месяцев. Естественно, это может сказаться на сроках сдачи объекта.

К этому стоит добавить, что лишь на шести стадионах грядущего первенства из двенадцати работы закончены полностью. На пяти аренах не выполнено и 90% работ.

Насыщенный футбольный уик-энд

В национальных европейских первенствах состоялись очередные туры

Владимир Плошай
Фото: sportbox.ru

Германия

Дортмунд возрождается

В 14-м туре бундеслиги дортмундская «Боруссия» играла на выезде с «Майнцем», и этот матч был очень важен для подопечных Клоппа. Безусловно, своей победой над «Наполи» в Лиге чемпионов дортмундцы вселили уверенность в сердца болельщиков, ведь до этого было 3 поражения кряду от «Вольфсбурга» и «Баварии» в чемпионате и от «Арсенала» в Лиге чемпионов. Надо отметить, что у «Боруссии» катастрофическая ситуация с оборонительной линией, из-за чего центральным защитником стал Свен Бендер, плюс вызван ветеран Фридрих.

И вот в минувшую субботу в крайне напряженном и принципиальном поединке «Боруссия» одержала победу. Принципиальным матч был еще и потому, что Юрген Клопп работал тренером именно «Майнца» (2001-2008), как раз он и вывел клуб в бундеслигу. Теперь же у руля «Майнца» Томас Тухель, которого уже называют Клопп 2.

Матч выдался тяжелым для «Боруссии». Уже на 11-й минуте Зимлинг очень опасно бил по воротам, но спас Вайденфеллер. И еще несколько раз вратарь дортмундцев вступал в игру, а подопечные Клоппа создали первый момент только на 26-й минуте, когда промазал Левандовски. И уже в 1 тайме произошла замена: вместо Бендера вышел Шахин, а в перерыве Клопп сделал еще 2 замены, выпустив Келя и Мхитаряна. Но где же гол… только на 70-й минуте дортмундцы открыли счет после классного удара со штрафного Обамеянга. Спустя 4 минуты счет стал равным: Чупо-Мотинг реализовал пенальти. А спустя 4 минуты «Боруссия» вышла вперед: тоже с пенальти отличился Левандовски. Да еще и удаление в этом эпизоде заработал в рядах «Майнца» Сото. Уже в компенсированное время вновь отличился Левандовски, и опять с пенальти!

«Бавария» тем временем без проблем разобралась дома с «Айнтрахтом» – 2:0. Дубль на счету Роббена. Мюнхенцы уверенно возглавляют турнирную таблицу с 38 очками, на 2-й строчке идет «Байер», отставая на 4 очка. «Боруссия» третья – 31 очко. А следом за ней «Боруссия» менхенгладбахская, у которой 28 баллов. Но все еще впереди…

Испания

Осечка «Барсы», хет-трик Бэйла

«Барселона» впервые проиграла в Примере в этом сезоне, но второй раз подряд (в последнем туре Лиги чемпионов каталонцы уступили «Аяксу»). И надо отметить, подопечные Мартино уступили по делу. Хотя и соперник у них был достойный – «Атлетик» из Бильбао, у которого «Барса» не может выиграть в гостях последние 2 года. Баски были в своем стиле: вгрызались в мяч, да, какое-то время отбивались и даже на отбой просто играли, но постепенно игра выровнялась. На перерыв команды ушли не солоно хлебавши. А во втором тайме «Атлетик» забил. На 70-й минуте Сусаета прострелил в центр, и Муньяин, сыграв на опережение, открыл счет. Тут же баски могли забить еще, но Пинто выручил. Последние 10 минут встречи каталонцы забегали, засуетились, однако «Атлетик» прессинговал и ничего не позволил сделать грозному сопернику. В итоге первое поражение «Барселоны» в чемпионате.

Мадридский «Атлетико» догнал «Барсу» в турнирной таблице. Обыграв на выезде «Эльче» 2:0. Голами отметились Коке и Диего Коста. Коста, кстати, забил уже 15 гол в Примере, и отстает только от Роналду, у которого 17 забитых мячей (но 5 с пенальти). Теперь у «Барсы» и «Атлетико» по 40 очков.

А мадридский «Реал» тоже не дремлет. Он вплотную приблизился к дуэту лидеров, набрав 37 очков. Случилось это после разгрома «Вальядолида» в родных стенах со счетом 4:0. Первый хет-трик в футболке «Реала» оформил Бэйл, еще один гол на счету Бензема.

«Ливерпуль» оступился, а «канониры» вновь побеждают

Лондонский «Арсенал» продолжает побеждать. На сей раз в гостях «канониры» обыграли «Кардифф Сити» со счетом 3:0. Дублем против своей бывшей команды отметился Аарон Ремзи, еще один гол провел Фламини. Подопечные Венгера остались первыми в турнирной таблице, у них 31 очко. На 4 балла от них отстает «Челси», который одержал непростую волевую победу дома над «Саутгемптоном» – 3:1. Причем «аристократы» пропустили на 1-й же минуте. А отыгрались только на 55-й благодаря усилиям Кэхилла. А на 62-й минуте еще один защитник Терри вывел «синих» вперед. Победную точку в матче поставил сенегалец Ба на 90-й минуте. «Ливерпуль» оступился в игре с «Халл Сити» – 1:3. У «Ливерпуля» отличился Джеррард, а Шкртел сотворил автогол… Да, стабильности по-прежнему не достает мерсисайдцам.

«Тоттенхэм» не удержал преимущество в поединке с «МЮ» – 2:2. Дубль сделал Руни у «красных дьяволов» (один гол с пенальти). А какой фантастический гол забил Сандро Раньери, очень долго лечившийся после прошлогодней травмы. Жаль, что этот чудо-гол не стал победным для «Тоттенхэма».

«Манчестер Сити» одержал победу дома без вариантов над «Суонси» – 3:0. Дубль сделал Насри, еще один гол на счету Негредо. «Сити» отстает от идущего вторым «Челси» на 1 очко. А следом, отставая тоже на 1 очко, идут «Ливерпуль» и «Эвертон» – у них 24 очка. 23 в активе «Ньюкасла». Жарко будет в премьер-лиге в этом сезоне! Матчи 14 тура состоялись вчера поздно ночью, когда номер уже был сдан в печать. Среди них и такой интересный, как «МЮ» – «Эвертон».

«Локо» на вершине

В российской премьер-лиге произошла смена лидера. Благодаря безоговорочной победе на выезде над «Кубанью» со счетом 3:1 на первое место вырвался московский «Локомотив». У «железнодорожников» 39 очков. Питерский «Зенит», позиции которого, казалось, еще несколько туров назад были незыблемы, теперь идет на 2-й строчке, имея 37 баллов. После поражения от «Спартака» в Москве, блеклой ничьей на своем поле с «Амкаром» – 1:1, поражения на своем же поле от «Ростова» 0:2 «Зенит» смог добыть в минувшую субботу всего очко на выезде в матче с идущим на предпоследнем месте «Тереком» – 1:1. Да и то, скорее питерцы «отскочили» в этом поединке… Фееричную победу одержал «Спартак» – 6:1 в Москве была повержена «Волга». Подопечные Карпина идут третьими, отставая от «Зенита» всего на 1 очко. ЦСКА без Думбия смог увезти из Ростова очко, сыграв 0:0 с одноименным клубом. У армейцев в активе 34 очка. Замыкает турнирную таблицу «Анжи», у которого 7 очков и ни одной победы за 18 туров!

«АСТАНА» РАССТАЛАСЬ С БОНИЧИОЛЛИ

Баскетбольный клуб «Астана» официально объявляет о расторжении контракта с главным тренером команды Маттео Боничиолли. Договор расторгнут по обоюдному согласию. За два сезона в казахстанском клубе итальянский специалист привел команду к чемпионству в Национальной лиге Казахстана (2011/12, 2012/13) и трижды выиграл Кубок страны. Также Маттео Боничиолли не раз доказывал свои профессиональные качества в Единой лиге ВТБ. В сезоне 2012/13 команда под его руководством вошла в плей-офф Единой лиги ВТБ, тем самым выполнив все задачи, которые ставили перед командой. Летом этого года Маттео Боничиолли возглавил сборную Казахстана по баскетболу для участия в чемпионате Азии. Сборная успешно прошла первый этап группового раунда, обыграв команды из Бахрейна, Таиланда и Индии. В общем командном зачете сборная Казахстана заняла 8-е место на азиатском континенте. Маттео Боничиолли: «Я благодарен руководству клубу, благодарен спонсору «Самрук-Казына» за доверие и за работу. За эти два года команда стала мне родной, были победы и поражения, но я счастлив, что я работал с «Астаной». От всего сердца желаю «Астане» дальнейших успехов, буду следить за ее выступлением, переживать, потому что «Астана» была моей командой». Баскетбольный клуб «Астана» искренне благодарит Маттео Боничиолли за проделанную работу и желает дальнейших успехов в тренерской карьере. Следующий матч 7 декабря в регулярном чемпионате Единой лиги ВТБ против БК «Химки» «астанчане» проведут под руководством Стребкова Виталия Владимировича, который сейчас временно исполняет обязанности главного тренера. **(bcastana.kz)**

РЕЙТИНГ КУКУШКИНА И ГОЛУБЕВА

Казахстанские теннисисты Михаил Кукушкин и Андрей Голубев на этой неделе сохранили свои места в первой сотне обновленного рейтинга Ассоциации теннисистов-профессионалов (ATP), сообщает официальный сайт ассоциации. По состоянию на 2 декабря Кукушкин занимает 67 позицию, Голубев – 82-ю. В четвертой сотне Евгений Королев потерял еще одну позицию и стал 329-м. В седьмой сотне Денис Евсеев опустился на строчку – до 652 места. Возглавляет рейтинг одиночного разряда испанец Рафаэль Надаль, вторым идет серб Новак Джокович, третьим – испанец Давид Феррер. В рейтинге парного разряда во второй сотне Голубев остался 182-м, Кукушкин поднялся на позицию и занимает 449 место, Юрий Щукин поднялся на три строки и значится 469-м. Евсеев и Королев остались 540-м и 541 номерами соответственно. Возглавляют рейтинг парного разряда по-прежнему американцы Боб и Майк Брайаны, на третьем месте – бразилец Бруно Соареш. **(newskaz.ru)**

ШВЕДОВА И ВОСКОБОЕВА УЛУЧШИЛИ ПОЗИЦИИ

Казахстанские теннисистки Галина Воскобоева и Ярослава Шведова поднялись на строчку каждая в Топ-100 обновленного рейтинга одиночного разряда Женской теннисной ассоциации (WTA). По состоянию на 2 декабря Воскобоева является лучшей из казахстанок в этом рейтинге, занимая теперь 67 строчку, Шведова идет 79-й. Во второй сотне рейтинга казахстанка Юлия Путинцева опустилась со 101-го на 109 место, Сесиль Каратанчева осталась 140-й, Зарина Дияс поднялась со 165-й на 164 строчку. В четвертой сотне Камила Керимбаева поднялась с 400-го до 393 места, Анна Данилина в шестой сотне – с 528-го на 527 место. Возглавляет рейтинг одиночного разряда по-прежнему американка Серена Уильямс, второй идет белоруска Виктория Азаренко, на третьем месте – китаянка На Ли. В рейтинге парного разряда казахстанка Воскобоева за неделю осталась на 34 месте, Шведова – на 53 позиции. В пятой сотне казахстанка Керимбаева переместилась с 426-го на 425 место, Данилина – с 439-го на 437-е, Асия Даир – с 583-го на 544-е, Дияс опустилась с 593-й на 595 строчку. Лидируют в рейтинге парного разряда итальянки Сара Эррани и Роберта Винчи, на третьем месте – представительница Тайпея Шу-Вей Хсих. **(newskaz.ru)**

Британский вечер в южной столице

В Алматы выступила Джессика Лорен

Василиса Тулеуова

Пока алматинская зима не радует горнолыжников и сноубордистов снегом, заезжие музыканты развлекают городскую публику музыкой в стиле «спуск с горы». «Нашу музыку можно сравнивать с быстрым спуском с горы. Или коктейлем из различных знакомых ингредиентов, смешанных и поданных по-новому», – говорит британский джазовый музыкант Джессика Лорен, чей концерт прошел недавно в Алматы. При этом сама г-жа Лорен предпочитает слушать не только джаз, но и музыку The Beatles, а водить машину ей нравится под музыку регги.

JAZZYSTAN и авиакомпания AIR ASTANA представили завершающий концерт сезона фестиваля в этом году. Вместе с Джессикой Лорен в южную столицу приехали контрабасист Бэн Бастин, ударник Косимо Кадоре и специалист по духовым инструментам Тамара Осборн, которая также выступает в составах команд Dele Sosimi Afrobeat Orchestra и Collacutor. Кроме этого, в начале вечера выступил Олег Переверзев – пианист, композитор, импровизатор, клавишник казахстанской группы CHICK FLICK.

Согласно информации от организаторов концерта, музыка в исполнении Джессики Лорен – сочетание множества музыкальных жанров: блюз, соул, джаз, афрокубинские ритмы и эмбиент.

«Музыка имеет огромное влияние на человека. Она затрагивает его душу. Тогда как большая часть современной популярной музыки пуста, это просто мусор и она ничего в себе не несет», – сетует г-жа Лорен. Ведь на самом деле музыка может залечить наши раны и помочь в трудной ситуации. Кроме этого, музыкальный язык универсален, он способен объединить людей разных национальностей и разных взглядов, говорит музыкант.

Приезжие музыканты даже дали несколько практических советов, как и когда лучше принимать музыку. Так, по словам Бэна Бастина, не стоит слушать музыку, когда вам плохо, ведь после она навсегда будет ассоциироваться у вас с этими плохими воспоминаниями. При этом, если вам предстоит умственная работа, советует Косимо Кадоре, лучше всего для настроя подойдет Бах.

Посетители культового лондонского заведения Jazz Café все еще помнят, как в начале 90-х Джессика Лорен играла на клавишных инструментах у Tom Browne, Jean Carne, Dexter Wansel, Chanté Moore, Kleeer, James Mason и др. Именно она аккомпанировала Joey Negro, Doug Willis в записи ряда пластинок и альбома группы Sunburst Band. 8 лет она сопровождала выступления Juliet Roberts, не говоря о сотрудничестве с десятками известнейших мировых музыкантов, среди которых Demis Roussos, Jocelyn Brown, а также живые проекты таких команд, как Atmosfear (Brit Funk), Pigbag (Post Punk), Emanative (Jazz), The Killer Meters (Funk-Rock).

По словам директора фестиваля Рустама Оспанова, это уже седьмое подобное мероприятие в этом году. С апреля по ноябрь на концертных площадках JAZZYSTAN выступили многочисленные музыканты и диджеи из Бразилии, Японии, США, Германии, Великобритании, Франции, Хорватии и Казахстана. Начиная с этого года фестиваль стал инициатором проведения Всемирного дня джаза под эгидой UNESCO и фестиваля современной французской музыки – JAZZYSTAN FRANCE, который был проведен при поддержке Консульства Франции в Алматы.

Известные мужчины, сильные женщины

Айнур Касенова

Таково название программы, привезенной для меломанов Алматы из Германии под руководством дирижера Керстин Бенке. Г-жа Бенке является художественным руководителем Берлинской капеллы и камерного хора Tonikum. Свою работу дирижер совмещает с преподаванием в консерватории города Любека.

Особое место в ее деятельности занимает возрождение забытых произведений женщин-композиторов. Следует отметить, что программа, презентуемая в южной столице, впервые будет представлена за пределами Германии. Как отмечает дирижер, в свое время эти женщины-композиторы были достаточно знамениты. К примеру, первую итальянскую оперу, вывезенную из Италии, написала Франческа Каччини. Более того, она является первой женщиной – автором оперы в мире. Однако женское творчество, к сожалению, забыто на сегодняшний день.

«Известные мужчины, сильные женщины» были оценены по достоинству берлинской публикой. Основой программы стало сравнение, образно говоря, мужских и женских композиций на одной сцене. Результат эксперимента – удивление. Надо сказать, что слушатели были поражены качеством музыки композиторов-женщин. Новизна состава программы не оставит равнодушными пришедших на концерт.

Помимо известных произведений Феликса Мендельсона-Бартольди и Роберта Шумана алматинцы получат возможность познакомиться с творчеством Эльфриды Андрее и Эмилии Майер.

Шведская органистка, композитор и дирижер Эльфрида Андрее стала крестной матерью женщин-артистов своей страны. В XIX веке прекрасная половина населения Швеции не имела права на профессиональное обучение в консерватории. Но в 1857 году благодаря усилиям Эльфриды Андрее в законодательство были внесены изменения, позволяющие девушкам получать музыкальное образование. Как композитор она достигла определенных успехов, но долгое время ее музыка всячески игнорировалась из-за ее принадлежности к слабому полу.

Современница Эльфриды Андрее Эмилия Майер, родом с севера Германии, начала сочинять достаточно поздно. Тем не менее она написала около 8 симфоний и 15 концертных увертюр, не считая многочисленных камерных произведений.

Гастроли Керстин Бенке в Казахстане начнутся на этой неделе. Первый концерт состоится в национальной консерватории им. Курмангазы, начало в 19.00. В программе праздничная барочная и современная музыка для солистов, хора и камерного оркестра. На сцене выступят Милена Юль и Зёнке Тамс Фрайер и студенты консерватории.

6 декабря 2013 года в 18.30 в большом зале филармонии им. Жамбыла алматинцам будет представлена программа «Известные мужчины, сильные женщины», состоящая из хоровой симфонической музыки XIX века. А 7 декабря в кафедральном соборе Пресвятой Троицы пройдет финальный рождественский концерт.

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 газеты: ТОО "Издательский дом Капитал" Газета является членом организации "Project Syndicate".

Бибинор Танельбаева, и.о. главного редактора, руководитель on-line проекта
Ольга Веселова, заместитель главного редактора, veselova@kazmg.kz
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz
Отдел дистрибуции – 333-45-45

Алишер Абдулин, редактор (спорт),
Журналисты:
Венера Гайфутдинова, Олег Ни, Айнур Касенова, Ирина Лукичева, Вероника Сабитова, Анна Видянова
Спецкор в Астане: **Динара Куатова**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотокор: **Вячеслав Батурин**

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 (уг. Клочкова), офис 401.
Тел.: +7 (727) 266-73-34, 266-25-12
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 04.12.2013 г. Заказ N 2336.
Общий тираж 40000 экз. Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04, 273-12-54

L'INVITATION AU VOYAGE - ВЕНЕЦИЯ

Louis Vuitton Pass қосымшасын жүктеу арқылы, Сіз айрықша мәліметтерге кіре аласыз.

LOUIS VUITTON