

Роста цен на автомобили в текущем году избежать не удастся

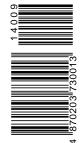


На чем могут выиграть корпоративные вкладчики банков?



Павел Спицын, генеральный директор Abacus Central Asia

Nº9 (436)



К

// ЧЕТВЕРГ, 13 МАРТА, 2014

д Е Л О В О

женедельни

Сколько заработали операторы в 2013 году?

страница 🚄

В результате инерции КМГ бюджет нес потери

страница

«Кайрат» выиграл Кубок Еременко по футзалу



Почему цены на жилье не могут упасть на 50%?



Ирина Лукичева

Повость о возможном падении цен на жилье в Казахстане вызвала недоумение у риэлторов. Напомним, Талгат Турысбек, руководитель группы оценки рисков агентства недвижимости «Альянс строй инвест», заявил, что цены на недвижимость в Казахстане могут обвалиться на 50%, как это произошло в середине 2000 годов. «Тогда рынок стремительно обвалился на 50%. Такое же я прогнозирую и в конце 2014 – весной 2015 года», – сказал он. Свои выводы г-н Турысбек объясняет ухудшением экономической ситуации в мире и ухудшением бизнес-среды внутри Казахстана.

«Мы пытались выйти на личный контакт с представителем компании, который распространял информацию о 50%-ном снижении стоимости жилья в Казахстане. Более того, мы приглашали его на круглый стол. Он не пришел. Агентство, в котором этот эксперт является штатным сотрудником, существует всего год. Они не имели никакого права делать такое громкова заявление», — говорит Наталья Рожкова дилектор агентства не движимости Divi

директор агентства недвижимости Dixi. Как пояснила в интервью «Капитал.kz» Нина Лукьяненко, президент Объединенной ассоциации риэлторов РК, снижение не может произойти только в том случае, если у казахстанцев уменьшится зарплата на 50%. Однако пока, по ее мнению, наблю-

дается спрос на недвижимость, и такого, по всей видимости, не произойдет. «Никаких оснований для снижения цен на недвижимость на 50% в Казахстане в ближайшей перспективе нет и не будет. Рост цен на первичное жилье в результате девальвации составил порядка 17-20%. Машины и квартиры продаются в долларовом эквиваленте, поэтому в ближайшее время мы ожидаем откат цен на прежний уровень. Как показал опыт 2009 года (когда произошла девальвация), откат цен на прежний уровень так и не произошел. Спрос на недвижимость остается стабильным, что может привести даже к повышению цен», – комментирует г-жа Лукьяненко.

ка лукьяненко. _ **[Продолжение на стр. 5**

Цифра номера

\$1,24 млрд

в год может составить выручка нового НПЗ

Подробнее [Стр. 4]

Спикер номера

Асылжан Мамытбеков,

министр сельского хозяйства Республики Казахстан

Подробнее [Стр. 3]

ABTOCAJOH







Жылдам автокредиттер Скоростные автокредиты

ЖЫЛДАМ ӘРІ ТИІМДІ! БЫСТРО И ВЫГОДНО!







www.tsb.kz

Цитата номера

«У некурящих людей, которых 12 миллионов в Казахстане, есть законные права на чистый воздух»,

– Джамиля Садыкова

Подробнее [Стр. 10]

Спорт

Хоккейный клуб «Барыс» вышел в 1/2 финала Восточной конференции КХЛ

Подробнее [Стр. 12]

www.airastana.com

Воспользуйтесь специальным предложением из Алматы в Лондон всего за 106 000 тенге* в обе стороны. Предложение действительно только на вылеты по вторникам. Приобретайте авиабилеты до 15 марта и путешествуйте до 31 мая.

Для бронирования и информации: + 7 727 244 44 77, + 7 7172 58 44 77







Лучшая авиакомпания Центральной и Южной Азии, Skytrax World Airline Awards 2012, 2013



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

СКОНЧАЛСЯ **ИЗВЕСТНЫЙ КАЗАХСТАНСКИЙ** ЖУРНАЛИСТ ВЛАДИМИР ЧУНДЕРОВ

казахстанский журналист Владимир Чундеров, сообщил КазТАГ издатель Александр Краснер. «Владимир Чундеров скончался в минувшие выходные. Он был одним из легендарных руководителей газеты «Вечерняя Алма-Ата», был ее главным редактором с 1974 по 1980 год. В эти годы издание было популярным не только в городе, но и по всей республике — тираж газеты достигал до 200 тыс. экземпляров. После 17 часов за любимой газетой в киосках алматинцы выстраивались в очередь, как за дефицитом», — подчеркнул А.Краснер. Владимир Чундеров - участник Великой Отечественной войны, боец партизанского отряда. Полковник в отставке. Работал в редакциях газет «Учитель Казахстана», «Огни Алатау», «Трудовые резервы», «Вечерняя Алма-Ата». Затем был редактором в Казахской советской энциклопедии. Автор книг о рабочей молодежи, спорте и публикаций на общественно-социальные темы в пе риодических изданиях. (DKNews)

Орифлэйм: как начать бизнес в Казахстане без денег и опыта?

Ирина Лукичева

Алматы открылся новый сервисный центр Международной косметической компании «Орифлэйм». Сервисный центр и офис в шведском стиле находятся по адресу пр. Достык, 140, уг. ул. Жолдасбекова. Секретами предпринимательства в индустрии красоты в эксклюзивном интервью «Капитал.kz» любезно поделилась Катрин Алакбаров, вице-президент «Орифлэйм» в Центральной Азии и генеральный директор «Орифлэйм» в Казахстане.

Начать собственный бизнес можно достаточно просто – без денежных вложений и опыта. Сегодня с компанией «Орифлейм» сотрудничают 150 тыс. независимых консультантов, 2 тыс. частных предпринимателей, работают 300 пунктов обслуживания. «Мы помогаем женщинам и мужчинам строить свой бизнес. В Академии Орифлэйм мы обучаем наших консультантов и менеджеров основам бизнеса, а также показываем



мастер-классы с применением нашей косметической продукции. В портфеле брендов собрано более 1000 наименований продукции и ежегодно более 30% портфеля обновляется новинками», - отмечает г-жа Алакбаров.

Карьерная лестница в «Орифлэйм» и размеры выплат вдохновляют. Чтобы прийти к этому, необходимо не только продавать косметику, но и создавать свою команду. Этому тоже учат в компании бесплатно. К примеру, человек решает начать свой бизнес вместе с «Орифлэйм». Он приходит в компанию, начинает продавать продукцию друзьям, близким, получая разницу между стоимостью товара в каталоге и стоимостью товара со скидкой, которая ему предоставляется.

Дальше - больше. Если бизнесмен решил зарабатывать хорошие деньги, он смело приглашает новых консультантов в свою команду, помогая развивать бизнес, получая за это дополнительные проценты и бонусы. «Преимуществами работы в этом секторе малого бизнеса являются: самостоятельный выбор рабочего времени, получение профессиональных навыков и бесплатное обучение, личностный рост, возможность покупать для себя качественную шведскую косметику по базовым ценам и, конечно же, стабильно высокий уровень дохода», – говорит Катрин Алакбаров. На данный момент «Орифлэйм» входит

в ТОП-10 крупнейших компаний прямых продаж. Компания занимает в рейтинге мировых лидеров 9 место, с годовым оборотом в размере \$2 млрд. Твои мечты наше вдохновение – таков девиз компании «Орифлэйм». Сотрудники компании уверены, что в основе любого успеха лежит мечта. Мечта быть красивой, молодой, успешной, зарабатывать и строить свой бизнес

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АРЫСТАНБЕК МУХАМЕДИУЛЫ

назначен министром культуры

АСКАР ЖУМАГАЛИЕВ

назначен председателем Агентства РК по связи и информации

АТОУЛЛОХОН КАСЫМОВ

досрочно прекратил полномочия за местителя председателя правления АО «Ипотечная организация «Казахстанская Ипотечная Компания

ДАУЛЕТХАН КИЛЫБАЕВ. ЖАСЛАН МАДИЕВ

досрочно прекратили полномочия заместителей председателя правления – членов правления АО «Банк развития Казахстана»

ДАУРЕН КУМПЕИСОВ

досрочно прекратил полномочия члена совета директоров АО «Банк «Астана-финанс»

ЖАНАР КОЛБАЧАЕВА

назначена пресс-секретарем акима

ЖЕНИС КАСЫМБЕК

назначен министром транспорта и коммуникаций РК

ЖЕНИСБЕК ДУЛАТОВ

назначен директором Палаты предпринимателей ЮКО

МУРАТ АЛЬКЕНОВ

избран заместителем председателя правления - членом правления АО «Банк развития Казахстана»

МУХТАР КУЛ-МУХАММЕД

назначен советником президента

НУРЖАН АЛЬТАЕВ

назначен заместителем председателя правления Национальной палаты предпринимателей

ОЛЖАС ТОХТАРОВ

избран членом совета директоров АО «Банк «Астана-финанс»

САУАТ МЫНБАЕВ

назначен президентом Федерации борьбы РК

Сколько заработали сотовые операторы в 2013 году?

Чулпан Гумарова

отовые операторы, работающие на территории Казахстана, несмотря на ■сильную конкурентную борьбу, продемонстрировали рост по всем направлениям и показателям своей деятельности.

Так, Beeline Казахстан, по информации Тараса Пархоменко, главного исполнительного директора компании, в 2013 году продемонстрировал улучшение операционных и финансовых показателей. В итоге общий доход оператора за прошедший год вырос на 3,3% по сравнению с 2012 годом и составил 127,748 млн тенге. При этом выручка в мобильном сегменте увеличилась на 0,3%, а в сегменте мобильной передачи данных - на 39%. Таких результатов, по мнению г-на Пархоменко, удалось добиться благодаря запуску новых предложений в мобильном и интернет сегментах. Новые продукты в свою очередь дают возможность получать больше услуг и снижать удельную стоимость каждой единицы услуги. Так, удельная цена минуты снизилась на 33,3% – до 4,38 тенге, на фоне роста среднего объема выговоренных минут одним клиентом в месяц (MOU).

В результате того, что стоимость услуг компании за 2013 год снизилась, клиенты Beeline Казахстан стали больше говорить и пользоваться интернетом.

При этом за год наблюдается снижение стоимости среднего счета абонента (ARPU) на 3,4% по сравнению с 2012 годом. Данный показатель составил 1,083

Показатель ЕВІТОА вырос на 1% по сравнению с предыдущим годом и составил 59,427 млн тенге. Консолидированная маржа EBITDA уменьшилась на 1 процентный пункт и составила 46,5%

АО «Кселл» в 2013 году также продемонстрировало значительный рост по основным финансовым показателям. Так, по данным компании за 2013 год, уровень дохода увеличился на 3,1% и составил 187,599 млн тенге. Показатель ЕВІТОА, без учета единовременных расходов, увеличился на 3,3%, составив 104,727 млн тенге. Рентабельность по EBITDA увеличилась до 55,8%. Доход от основной деятельности, без учета единовременных расходов, увеличился на 3,8%, составив 81,600 млн тенге. Чистые затраты на финансирование увеличились до 2,119 млн тенге. Чистая прибыль увеличилась на 2,5%, составив 63,392 млн тенге. Свободный денежный поток увеличился до 80,743 млн тенге.

АО «Кселл» снижает тарифы на свои услуги. Как отметили в компании, сотовая связь стала единственной отраслью экономики Казахстана, в которой тарифы на услуги постоянно снижаются. В сети «Кселл» средняя стоимость минуты за последние 12 лет снизилась почти в 9 раз и сейчас составляет 4,7 тенге.

В результате за 15 лет абоненты компании проговорили 100 млрд минут, отправили 22 млрд SMS-сообщений, передали 26 млн Гб данных. При этом скорость передачи данных в сети компании выросла в 560 раз: с 9,6 Кбит/сек в сети 2G до 42 Мбит/сек в сети 3G HSPA DC.

Для третьего оператора сотовой связи, представленного в Казахстане - Tele2, прошедший год был особенным, так как компании удалось выйти на положительное значение прибыльности бизнеса. Более того, как отметили в компании, Tele2 достигла положительного значения EBITDA в сроки, соответствующие плану развития бизнеса в регионе. «Как оператор, предлагающий абонентам низкие цены, мы изначально не рассчитывали получить быструю прибыль. Поэтому выход в плюс по ЕВІТОА всего за три года операционной деятельности - это показатель эффективной организации бизнеса, которым мы гордимся», – подчеркнули в Tele2.

Совокупная выручка Tele2 Казахстан в 2013 году увеличилась на 49% по сравнению с 2012 годом и составила 31,4 млрд тенге. В 2012 году этот показатель был равен 21 млрд тенге.

Показатель EBITDA в 2013 году составил -3,2 млрд тенг и -8.5 млрд тенге в 2012году, сохранив тенденцию к улучшению. В декабре 2013 года компания Tele2 вышла на положительное значение EBITDA, показав тем самым устойчивость своего положения на рынке.

Интересен и тот факт, что компаниям удалось нарастить количество клиентов. В 2013 году клиентская база АО «Кселл» увеличилась на 845 тыс. абонентов. Абонентами «Кселл» являются 14,3 млн человек или 84% населения Казахстана. Более 5 млн человек выходят в интернет с мобильных телефонов через сеть «Кселл».

Количество клиентов в сети оператора Beeline Казахстан увеличилось на 6,6% и составило 9,158 млн абонентов.

Лишь компания Tele2 в 2013 году продемонстрировала уменьшение абонентской базы. Так, на конец прошедшего года абонентами этого оператора были 2,75 млн человек. Количественное уменьшение абонентской базы вызвано корректировкой, проведенной в связи с изменением методики подсчета клиентов. Компания фокусируется на оценке количества реальных абонентов, что подтверждается показателями роста операционных доходов компании за 2013 год. Главное изменение в подсчете клиентов, как нам объяснили в Tele2, произошло с принятием в компании понятия «активный абонент». Сейчас оператор считает активным абонентом того клиента, который не просто держит в мобильном устройстве сим-карту компании и принимает на нее входящие звонки, но и часто совершает исходящие вызовы, пользуется дополнительными услугами компании и доступом в интернет. Интересен тот факт, что, несмотря на визуальное сокращение показателей по абонентской базе, 2013 году продемонстрировал хороший

Увеличение клиентской базы практически у всех операторов г-н Пархоменко объяснил тем, что сегодня каждый человек использует несколько смартфонов и планшетов, для которых соответственно необходимы сим-карты.

Еще одной тенденцией на рынке сотовой связи стало то, что абоненты переходят от традиционной голосовой связи к цифровой передаче данных. Об этом говорят и показатели операторов. Например, объем голосового трафика в сети Tele2 Казахстан за 2013 год вырос в 1,6 раза, а объем интернет-трафика – почти в 4 раза. В Beeline Казахстан рост MOU составил 37% с 212 минут в 2012 году до 290 минут в 2013 году. Рост трафика в мобильном интернете (Mbou) составил 84% - с 80 Мб в 2012 году до 148 Мб в 2013 году.





VIII ХАЛЫҚАРАЛЫҚ

ГЕ ҚАЖЕТТІ ТОҚЫМА,





www.homedecofair.com



• АПК не по формату

Динара Куатова

свободить перекупщиков сельхозпродукции от уплаты НДС предложил министр сельского хозяйства РК Асылжан Мамытбеков в ходе заседания правительства. Данная мера позволит решить первопричину высокого уровня нелегального оборота в отрасли, доля которого занимает большую часть в неформальной экономике страны, надеются в Минсельхозе. Однако, по мнению директора консалтинговой компании «Sertum International System» Каная Жунусова, налог на добавленную стоимость с участников рынков АПК не является основной причиной теневой экономики в сельском хозяйстве, а его отмена коснется мизерной части участников рын-

На заседании правительства министр сельского хозяйства РК Асылжан Мамытбеков отметил, что 80% субъектов агропромышленного комплекса (АПК) страны являются неплательщиками налогов на добавленную стоимость. Около 70% из них относятся к личному подворному хозяйству, 10% к крестьянским хозяйствам. В связи с чем у перекупщиков сельхозпродукции с личных подворий или ферм возникает вопрос выбора - заплатить налог с оборота или уйти в «теневую экономику». «В результате мы видим - мясо продается только на базаре и только наличными в сером, теневом обороте. Мы предлагаем определить, что это первопричина, сделать соответствующий план мероприятий. Есть два варианта. Сделать, как на Западе, все крестьянские хозяйства обложить налогом НДС и усугубить положение перед вступлением в ВТО. Второй вариант освободить тех покупателей продукции, которые приобретают у неплательщиков НДС (подворья, крестьянские хозяйства), и продавать они уже будут ее легально. Тогда проблема первого НДС исчезает», отметил министр.

В целом отмена любого налогового сбора положительно отражается на всех участниках рынка, а также на конечной цене продукции, и агропромышленный комплекс не является исключением, считает Канай Жунусов. «Данная мера должна положительно отразиться на рынках АПК. Потому что это может работать на снижение конечной цены. Какого бы зве-



на не касалась отмена НДС: производителя, перекупщика, переработчика по всей цепочке». – отмечает эксперт.

Но такая мера будет иметь эффект лишь в комплексном применении с другими инструментами борьбы с неформальным оборотом, считает собеседник. Канай Жунусов не согласен с утверждением, что основная часть сельхозпродукции производится в личных подворьях. «Личные подворья – это сфера, которая не относится к товарному производству, так как работает на самого производителя, хозяина, семью. И излишек продукции в них минимальный», - говорит руководитель консалтинговой компании «Sertum International System». В сельских населенных пунктах производится не такой уж маленький удельный вес сельхозпродуктов, но данный сегмент будет правильнее причислять к натуральному производству, нежели к товарному, подчеркивает он.

«Сегодняшняя налоговая система РК неплохая для сельхоэтоваропроизводителей. Вопрос обостряется тогда, когда повышают налоговые ставки, либо когда новысбор вводят. Подозреваю, что отмена НДС коснется мизерной части участников рынков АПК», – полагает спикер.

В свою очередь министр экономики и бюджетного планирования РК Ерболат Досаев в ходе правительственного заседания отметил, что в сельхозотрасли страны наблюдается высокий уровень неформальных трудовых отношений в крестьянских и фермерских хозяйствах. В связи с чем Минэкономики предлагает применение стимулирующих мер по формализации населения, занятого в сельском хозяйстве, а также ужесточение ответственности работодателей-субъектов АПК.

«Сохранению теневого сектора в отрас ли также способствуют низкий уровень развития инфраструктуры и логистики в сельской местности, удаленность сельскохозяйственных товаропроизводителей от рынков сбыта, большое количество посредников при реализации продукции» - отметил министр экономики и бюджетного планирования РК. Для решения озвученных проблем в рамках разработанного ведомством комплексного плана по борьбе с теневой экономикой на 2014-2015 годы намечена формализация экономической деятельности в АПК, в том числе через развитие сельхозкоопераций. Для развития сельхозкоопераций, в свою очередь, планируется предусмотреть меры по субсидированию и финансовой поддержке таких объединений. Кроме этого, предусмотрено расширение сферы оказания государственных услуг в АПК в электронном формате.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

СОЗДАНО АГЕНТСТВО РК ПО СВЯЗИ И ИНФОРМАЦИИ

ПрезидентРКподписалуказ«Одальнейшем совершенствованиисистемыгосударственного управления Республики Казахстан». «Образовать Агентство Республики Казахстан по связи и информации как центральный исполнительный орган, не входящий в состав правительства, с передачей ему функций и полномочий: в области связи, информатизации, контроля за автоматизацией государственных услуг и координации деятельности центров обслуживания населения от Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан; в области информации, архивного дела и документации от Министерства культуры и информации Республики Казахстан», – говорится в документе. Кроме того, глава государства постановил «реорганизовать Министерство культуры и информации Республики Казахстан путем его преобразования в Министерство культуры Республики Казахстан». Правительству Республики Казахстан поручено обеспечить: упразднение Комитета информации и архивов Министерства культуры и информации Республики Казахстан; Комитета связи и информатизации Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан; Комитета по контролю автоматизации государственных услуг и координации деятельности центров обслуживания населения Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан. (Kazakhstan

ПРАВИТЕЛЬСТВО УТОЧНИЛО БЮДЖЕТ

Как сообщил на заседании правительства министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев, учитывая укрепление доллара, среднегодовая цена нефти при уточнении прогноза на 2014 год определена на уровне 95 долларов. Ранее цена на нефть была заложена 90 долларов за баррель. По его данным, поступления республиканского бюджета на 2014 год определены в объеме 6,2 триллиона тенге или с ростом по сравнению с утвержденным бюджетом (5,7 триллиона тенге) на 431,7 миллиарда тенге. Доходы республиканского бюджета (без поступления трансфертов) уточнены с увеличением на 331,7 миллиарда тенге и составят 4,3 триллиона тенге. «Увеличение доходов прогнозируется на 505,5 миллиарда тенге, за счет повышения ставки экспортной таможенной пошлины на сырую нефть с 60 долларов до 80 долларов за тонну с 1 апреля 2014 года и роста курса тенге к доллару на общую сумму 303,3 миллиарда тенге, за счет изменения макроэкономических показателей на 191,5 миллиарда тенге, а также роста прочих расходов на сумму 10,7 миллиарда тенге», - проинформировал Досаев. В связи с увеличением курса доллара до 185 тенге утвержденный на 2014 год размер гарантированного трансферта из Национального фонда составит 1,4 триллиона тенге, или с ростом по сравнению с утвержденным бюджетом на 100 миллиардов тенге. Расходы республиканского бюджета в 2014 году составят 7,1 триллиона тенге, с увеличением относительно утвержденного объема на 408,7 миллиарда тенге. «Дополнительные средства будут направлены на реализацию поручений главы горасширенном заседании правительства от 14 февраля», – отметил глава Минэкономики. На эти цели, по словам Досаева, в проекте уточненного республиканского бюджета предусмотрено 121,6 миллиарда тенге, в том числе на повышение с 1 апреля текущего года ежемесячной надбавки в размере 10% к должностному окладу гражданских служащих, размеров пенсионных и государственных социальных выплат, размера стипендий студентам, обучающимся в рамках государственного образовательного заказа на 10%. Кроме того, на реализацию программы «Доступное жилье - 2020» дополнительно предусмотрены расходы на сумму 20,8 миллиарда тенге. На реализацию Национального плана организации и своевременного проведения международной специализированной выставки ЭКСПО-2017 дополнительно поддержано 10 миллиардов тенге. Резерв правительства предлагается увеличить на 45 миллиардов тенге. (ИА «Новости-Казахстан»)

РК И ВСЕМИРНАЯ ТУРИСТСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДПИСАЛИ МЕМОРАНДУМ

6 марта 2014 года в Берлине состоялось официальноеоткрытиемеждународнойтуристской выставки «ITM-2014» (Международная туристская биржа в Берлине) с участием заместителя премьер-министра – министра индустрии и новых технологий РК Асета Исекешева. В рамках Международной туристской выставки в Берлине Асет Исекешев и генеральный секретарь Всемирной туристской организации (ЮНВТО) подписали Меморандум о взаимопонимании. Министерство и ЮНВТО будут сотрудничать в осуществлении различных проектов в области туризма, сотрудничестве в области подготовки туристских гидов, оказании помощи в реализации проектов в рамках Программы ЮНВТО по Шелковому пути, сотрудничестве в вопросах, представляющих взаимный интерес, в сфере маркетинга и коммуникаций с уделением особого внимания популяризации выставки ЕХРО-2017 среди государств-членов ЮНВТО. Также Всемирная туристская организация окажет содействие обмену знаниями, обсуждению передового опыта и тенденций в туризме между Европой и Азией и активизация совместных усилий, направленных на создание возможностей для организации встречи высокого уровня между министрами туризма стран Европы и Азии накануне выставки ЕХРО-2017. На выставке международной индустрии туризма в этом году представлены более 10 тыс. компаний из 189 стран. Участие в выставке и оборудованная площадь предоставляется за счет Комитета индустрии туризма МИНТ РК. В рамках выставки туристические возможности страны представляют делегации Астаны, Алматы, Алматинской, Жамбылской, Мангистауской и Актюбинской областей. (Пресс-служба Комитета индустрии туризма)

Ситуация с ценами на продукты стабильная

Артем Борисов

начале марта акимат Астаны заключил меморандум с 23 сельхозпроизводителями. «За последние 3 года практически в 2 раза увеличились объемы поставок в Астану основных видов сельскохозяйственной продукции предприятиями Акмолинской области. В целом, обеспечение города собственным производством и поставками из зоны продовольственного пояса составило 48% от общего объема потребления продуктов питания, из них 13% – собственное производство, 35% – поставки из зоны продпояса, импорт из-за пределов продовольственного пояса составил 52%. В 2011 году импорт из-за пределов продовольственного пояса составлял 72%, а поставками из зоны продовольственного пояса покрывалось лишь 17% от общего объема потребления продуктов питания», - говорится в сообщении акимата.

Заместитель акима Астаны Ерсаин Нагаспаев на церемонии подписания меморандума заметил: «Мы хотели бы призвать вас к проявлению социальной ответственности бизнеса и недопущению необоснованного повышения цен на производимую продукцию. Акимат города Астаны, в свою очередь, обязуется создать все условия для беспрепятственной реализации продукции на рынке столицы».

При этом он отметил положительные результаты мер по развитию продовольственного пояса вокруг столицы. «Уровень роста цен на продовольственные товары за 2013 год составил 2,7%, а в целом по республике – 3,3%, и это впервые, когда такой показатель по Астане стал ниже республиканского», – сказал он.

По данным управления сельского хозяйства города Астаны, в 2013 году в столице потреблено 570 тыс. тонн социально значимых продуктов питания, что на 30 тыс. тонн больше по сравнению с 2012 годом с учетом роста населения города. За счет собственного производства город полностью обеспечен мукой, хлебом и макаронными изделиями. В то же время предприятиями продовольственного пояса вокруг столицы полностью покрывается потребность в курином яйце, в картофеле – на 94%, овощах – на 49%, мясе – на 82% и молочной продукции – на 57%.

Меморандум – как вакцина В Казахстане сложилась практика, когда

перед любыми возможными ценовыми взрывами власти подписывают меморандумы. Это в краткосрочной перспективе позволяет контролировать розничные цены.

Так, 18 февраля, спустя неделю после девальвации в ходе рабочей поездки в Алматинскую область министр сельского хозяйства РК Асылжан Мамытбеков подписал меморандум по недопущению повышения цены на хлеб с акимом Алматинской области. «В целях недопущения резкого скачка цен на муку первого сорта и хлеб, по решению Государственной комиссии по вопросам модернизации экономики РК от 12 февраля 2014 года между Министерством сельского хозяйства РК, акиматами областей и АО «НК «Продовольственная контрактная корпорация» подписаны меморандумы о мерах по стабилизации цен на формовой хлеб из муки пшеничной 1 сорта, муку 1 сорта в регионах», – рассказали СМИ в Минсельхозе.



По информации министерства сельского хозяйства, в рамках меморандума из ресурсов Продкорпорации и запасов стабилизационного фонда Алматинской области будет выделено 62,424 тыс. тонн удешевленного зерна. Зерно отпускается мукомольным организациям, определенным местными исполнительными органами, по фиксированной цене 30 тыс. тенге (с НДС) за тонну.

Сообщается, что период отгрузки – со второй половины февраля 2014 года по август 2014 года.

густ 2014 года. 11 февраля 2014 года аким Алматы Ахметжан Есимов поручил сдерживать рост цен в связи со снижением курса тенге. Градоначальник призвал все городские службы усилить мониторинг цен, прежде всего это относится к продуктам питания и товарам первой необходимости. Ахметжан Есимов поручил использовать для этого все законные механизмы и взаимодействовать со всеми заинтересованными госорганами. Соответствующую информацию аким будет получать дважды в день.

Однако жизнь показывает, что ни меморандумы, ни личные поручения акимов не могут быть универсальной вакциной от роста цен на продовольствие. Обычно, после некоторого периода затишья, цены растут с большей динамикой, чем ожидалось.

Рост цен налицо

Согласно результатам мониторинга цен, проведенного корреспондентами КазТАГ после девальвации тенге, сразу после 11 февраля в Казахстане поднялись цены на такие продовольственные товары, как макароны, гречка, яблоки и сыр.

Так, цены на макароны поднялись во всех регионах страны, за исключением Тараза и Кызылорды.

Также по сравнению с мониторингом КазТАГ, проведенным в понедельник, во всех областных центрах, кроме Шымкента, поднялись цены на гречку. Максимума достигает цена 330 тенге за 1 кг в Атырау

В два раза выросли цены на яблоки в Атырау: если в январе этого года они стоили 248 тенге за 1 кг, то после девальвации их цена достигла 595 тенге, что является самой высокой стоимостью этого продукта в Казахстане.

Стоимость 1 кг сыра варьируется от 1380 тенге в Актобе до 2600 тенге в Талдыкоргане, цены на сыр относительно цен на конец января этого года повысились в таких городах, как Актобе, Алматы, Астана, Кызылорда, Павлодар, Семей, Талдыкорган, Тараз, Усть-Каменогорск.

Ну, и самые последние новости о росте цен на продукты. В первых числах марта ТОО «Асан» – основной поставщик сахара в Южно-Казахстанскую область – повысило стоимость сахара со 140 до 160 тенге. Соответственно, подняли цены и мелкооптовые торговцы – до 165-172 тенге за килограмм. Если учесть 15-процентную накрутку реализаторов, то для населения стоимость сахара будет составлять 190-200 тенге.

«Дело в том, что ранее у нас был казахстанский сахар, но он закончился. Получили из Беларуси. В Беларуси себестоимость совершенно другая, курс доллара повысился. С этого и ценообразование. Мы бы с удовольствием приобрели казахстанский сахар, но на тот момент, недели две назад, ЦАСК (Центрально-азиатская сахарная корпорация) не отпускал. Говорили, что у них нет сахара в достаточном количестве. Какие остатки у нас были, мы в Алматы и в Шымкенте продали», — прокомментировала для Remarka.kz поднятие цен коммерческий директор ТОО «Асан» Ольга Геринг.



КАЗАХСТАН

РОСТ ЭКОНОМИКИ РК В 2014 Г. БУДЕТ 6-7%

Правительство Казахстана и Национальный банк республики приняли совместное заявление об основных направлениях экономической политики на 2014 год, реализация которых позволит сохранить рост экономики на уровне 6-7% и сдерживать инфляцию в коридоре 6-8%, сообщает пресс-служба министерства экономики и бюджетного планирования. «Постановлением правительства Республики Казахстан одобрено заявление правительства Республики Казахстан и Национального банка Республики Казахстан об основных направлениях экономической политики на 2014 год. Данный документ разрабатывается на ежегодной основе для проведения скоординированной макроэкономической и денежно-кредитной политики, которая позволит обеспечить макроэкономическую, финансовую и социальную стабильность в стране», - сообщила пресс-служба. По информации МЭРТ, с учетом основных положений послания президента Казахстана народу «Казахстанский путь 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее» основными направлениями экономической политики в 2014 году станут: обеспечение устойчивого роста экономики; сохранение макроэкономической и финансовой стабильности; социальная модернизация общества; региональное развитие и управление процессом урбанизации; дальнейшее формирование системы государственного управления; международная интеграция. «При этом отмечается, что экономическая политика, проводимая правительством и Национальным банком в 2014 году, позволит обеспечить сохранение устойчивого экономического роста на уровне 6-7% и уровня инфляции в коридоре 6-8%», - говорится в сообщении. (ИА «Новости-Казахстан»)

САМАЯ КРУПНАЯ ТЕПЛИЦА В СТРАНЕ

АО «Казагрофинанс» инвестировало 2,1 миллиарда тенге в строительство самой крупной в Казахстане теплицы, сообщает в среду пресс-служба холдинга. «Теплица, площадь которого 11 гектаров, начнет свою работу уже в середине марта этого года. На строительство в Южно-Казахстанской области высокотехнологичного комплекса ИП КХ «Аделя» инвестировано 2,1 миллиарда тенге», - говорится в сообщении. Заниматься выращиванием овощей будут порядка 140 специалистов, которых планируется обучить и трудоустроить с вводом в эксплуатацию нового производства. Финансирование проектов по созданию и развитию сети тепличных хозяйств в республике группа компаний Нацхолдинга «КазАгро» ведет с 2008 года. С начала строительства первого промышленного комплекса по выращиванию овощей на закрытом грунте компаниями холдинга одобрено к финансированию 37 теплиц различного типа на общую сумму свыше 33,5 миллиарда тенге. Их общая мощность производства - до 50,1 тысяч тонн плодоовощной продукции в год. Главным администратором программ финансирования теплиц является «КазАгроФинанс», который реализует проекты по строительству подобных комплексов на промышленной основе. (ИА «Новости-

ЭКСПЕРТИЗА ПЕРЕВОДИТСЯ В ЭЛЕКТРОННЫЙ ФОРМАТ

Экспертиза строительных проектов и проектно-сметной документации в Казахстане переводится в электронный формат с 1 апреля текущего года. Для этого отечественными разработчиками – компанией «НАТ Казахстан» - создан сайт и специальная программа, которая избавит проектировщиков от личного контакта с органами государственной экспертизы. С работой сайта www.epsd. kz и новыми правилами оценки проектов и проектно-сметной документации познакомили сегодня проектировщиков и архитекторов южного региона страны представители компании-разработчика и РГП «Госэкспертиза» по г. Алматы. «Сайт работает в тестовом режиме, и уже зарегистрировано около 30 проектов, два из них получили экспертное заключение. Основной бизнес-процесс отлажен. Есть некоторые шероховатости, которые в ходе этого семинара-совещания с пользователями мы выявим и устраним», – сказала представитель АО «НАТ Казахстан» Евгения Кулагина. По закону до начала строительства все проекты, а также проектно-сметная документация проходят госэкспертизу. Поэтому нагрузка на сайт будет довольна серьезной. По данным ГРП «Госэкспертиза» в 2013 году только по Алматы прошли оценку свыше 1 тыс. единиц проектно-сметной документации. (zakon.kz)

ЗАВОД ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ПОПУТНОГО ГАЗА В ДИЗТОПЛИВО

В Казахстане построят завод по переработке попутного газа в дизельное топливо. Соответствующее соглашение было подписано 4 дня назад в Лондоне между Министерством нефти и газа Казахстана и компанией Compact GTL. Об этом сообщает британская газета «Санди Таймс». Издание пишет, что сумма сделки составила почти 300 миллионов долларов, однако о сроках строительства самого завода, как и о будущем его местонахождении в статье ничего не говорится. Но уже известно, что основными инвесторами компании выступают бывший директор американского банка JPMorgan Ян Ханнам и его деловой партнер, экс-глава British Petroleum, Тони Хейворд. Последний запомнился громкой отставкой с этого поста после аварии на нефтяной платформе в Мексиканском заливе. По данным британской газеты, они выкупили Compact GTL месяц назад и уже закрыли все долговые обязательства компании. (astanatv.kz)

новости недели Более \$1 млрд в год может приносить новый НПЗ

родукция четвертого крупного нефтеперерабатывающего который планируют построить в Казахстане, по словам Сауата Мынбаева, председателя правления АО «Национальная компания «КазМунайГаз», будет большей частью экспортироваться.

Выручка такого завода, по подсчетам Василия Якимкина, аналитика международного финансового холдинга FIBO Group, может составить \$1,24 млрд в год. Но это лишь в том случае если Казахстан найдет рынки сбыта. Вопрос со сбытом, как считает Анна Бодрова, старший аналитик компании «Альпари», необходимо решать до запуска НПЗ, так как в текущих экономических условиях слишком дорого было бы построить мощности и не пользо-

Как заметил сам г-н Мынбаев, говоря о потенциальных экспортных рынках, то в сторону Российской Федерации Казахстан вряд ли сможет поставлять свое топливо, потому что северная сторона - это топливоизбыточный рынок, в Китай наша страна тоже не сможет экспортировать ГСМ, так как их заводы достаточно конкурентны, в том числе как по стоимости рабочей силы, так и по стоимости оборудования.

Вопрос экспорта для четвертого казахстанского НПЗ сейчас стоит особенным образом, потому что все ближайшие соседи топливом обеспечены. Так, по информации г-жи Бодровой, Россия в подобном предложении не нуждается, дальше, в Азию, поставлять будет недешево, тем более что Китай также не особенно заинтересован в новом топливе, у него есть прочные контракты на поставку, идти южнее – значит конкурировать с Азербайджаном, рынок которого перенасыщен бензином. В этом случае Казахстану остается поставлять топливо в Европу, что, по мнению г-жи Бодровой, является перспективным, но данное направление еще необходимо детально просчитать. Казахстан может начать свои поставки в южные страны ЕС

По мнению г-на Мынбаева, потенциаль ным рынком для отечественного бензина будет юг. А это Узбекистан, Таджикистан, Кыргызстан, Афганистан, где и сейчас присутствует Российская Федерация со своими экспортными объемами, с которыми Казахстану придется конкурировать. «На этих рынках нам придется конкуриро-



вать, и все аспекты должны быть в деталях просчитаны, и именно этими содержательными вопросами сейчас занимается не только КМГ, но и министерство нефти и газа», – рассказал он.

Но, как считает г-жа Бодрова, на текущий момент почти невозможно оценить преимущества казахстанского бензина перед аналогами на рынке. Ко всему прочему, нужно помнить, что даже при собственной неплохой добыче нефти Казахстан все еще зависит от российского «черного золота» на 25-30%.

Однако г-н Якимкин уверен, что качество, а также относительно низкая себестоимость бензина даже в рамках Таможенного союза позволят компании «КазМунайГаз» в полной мере реализовать свои преимущества и получать повышенную прибыль по сравнению со стандартными рыночными условиями от экспорта ГСМ со своих НПЗ.

Строительство нового завода по предварительным планам КМГ займет порядка 5-6 лет. И за этот период нашей стране

помимо вопроса экспортных рынков необходимо будет решить вопрос финансирования строительства нового НПЗ и обеспечения его сырьем

Сколько и откуда брать средств на строительство нового завода, это, по мнению г-на Мынбаева, является вопросом последующим. До этого, по словам председателя правления КМГ, должна быть предельно понятно просчитана концептуальная основа для такого завода, в том числе - по обеспечению сырьем. Говоря о перспективе в 10 лет, г-н Мынбаев заметил, что у нас в стране порядка 75% запасов сосредоточены на трех крупных месторождениях - Кашаган, Карачаганак, Тенгиз. «Это так называемые старые месторождения, эксплуатирующиеся 40-60 лет, там период платодобычи уже пройден», - подчеркнул он. По каким критериям СауатМынбаев причислил месторождение «Кашаган» к старым, эксплуатирующимся 40-60 лет, остается под вопросом. Напомним, что добыча на этом месторождении стартовала в 2013 году и вскоре была приостановлена.

формации г-на Мынбаева, были приняты

Однако, не смотря на это, уже в янва-

еще в конце 2013 года.

Период платодобычи на этом месторождении тоже еще не был пройден, на Кашагане пока даже не вышли на экспортные

Но если говорить о Тенгизе и Карачаганаке, то замечание председателя правления КМГ является справедливым. В связи с тем, что эти месторождения эксплуатируются давно, на них будет наблюдаться некоторое снижение объемов добычи, и получение нефти с этих крупных месторождений, в том числе на новый завод требует расчета, который учтет и снижение бюджетных поступлений, поскольку уровень цен на внутреннем рынке прилично ниже, чем экспортные поставки.

«Стало быть, те роялти с ТШО или с Карачаганака, или потенциально с Кашагана, которые отправляются на экспорт, при направлении на внутренний рынок будут снижать бюджетные поступления. И все эти последствия должны быть внятно рассчитаны, продуманы заранее, должна быть ясность по всем вопросам», - заключил г-н Мынбаев

В результате инерции КМГ бюджет Казахстана нес потери

оллинговые операции по переработке казахстанской нефти в Китае стали невыгодными Казахстану. Об этом на пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций заявил председатель правления «КазМунайГаза» (КМГ) Сауат Мынбаев. Напомним, что еще в начале февраля текущего года деловой еженедельник «Капитал.kz» писал о том, что непосредственно переработка и доставка нефти на китайские НПЗ и транспортировка бензина обратно в республику обойдутся Казахстану почти в \$60 млн. Дополнительные затраты в свою очередь приведут к удорожанию стоимости топлива на 5-10%.

К тому же, при осуществлении толлинговых операций с Китаем Казахстан не только понесет затраты на транспортировку готовой продукции обратно в республику, но и потеряет на налогах. Республика недополучит налог на добычу полезных ископаемых и рентный налог. Поскольку продукты переработки нефти при толлинге поставляются на внутренний рынок, толлинговые операции с Китаем в налоговом законодательстве Казахстана приравнены по статусу к поставкам казахстанской нефти на отечественные НПЗ. С учетом действующих ставок и понижающего коэффициента отправленные объемы казахстанской нефти на толлинг в КНР освободят от уплаты рентного налога и налога на добычу полезных ископаемых. Как напомнил Сергей Смирнов, эксперт, редактор портала Oilnews.kz, аналитики отмечали, что с учетом действующих ставок и понижающего коэффициента отправленный на толлинг в КНР в 2012-2013 годах объем казахстанской нефти был освобожден от уплаты \$47,5 млн рентного налога на экспорт и \$9,7 млн налогов на добычу полезных ископаемых.

Более того, толлинговые операции могли негативно отразиться на текущей загрузке казахстанских НПЗ и снизить ее еще больше. Толлинговая схема предполагает, что поставщик обеспечивает переработчика сырьем, а затем забирает конечный продукт, заплатив за переработку. Схема толлинга, как объяснил г-н Смирнов, используется, как правило, для ликвидации дефицита загрузки производственных мощностей. «У нас же она (с

ориентацией на китайские НПЗ) ведет к уменьшению загрузки и без того недозагруженных отечественных НПЗ», - под-

вых поставок нефти в Китай поспособствовали не доводы об экономической нецелесообразности таких поставок, а договоренность Казахстана с Россией о беспошлинном встречном транзите нефти через территории этих государств, а также договоренность о поставках нефтепродукрит об отсутствии компетентных специалистов в нацкомпании и МНГ. В результате бюджет Казахстана тоже по инерции нес

ляется г-н Смирнов

По словам Сауата Мынбаева, в прошедшем году «какой-то толлинг был проведен по инерции». Такое более чем странное заявление, по мнению г-на Смирнова, гово-Идея отправлять казахстанскую нефть

толлинговые операции с Китаем?» - удив-

на зарубежные НПЗ для толлинговой переработки была озвучена еще осенью 2009 года. В департаменте развития нефтяной промышленности Миннефти, как напомнил г-н Смирнов, подчеркивали, что толлинг с Китаем, возможно, в два раза сократит объем импорта российских нефтепродуктов - с 40 до 20%. Для реализации этой схемы в республике создавались специальные условия. Так, в Казахстане был принят специальный закон, согласно которому толлинговая переработка нефти за рубежом облагается низкими налогами. В частности, как пояснил эксперт, это освобождение от уплаты рентного налога и применение понижающего коэффициента 0,5 к ставке по налогу на добычу полезных ископаемых.

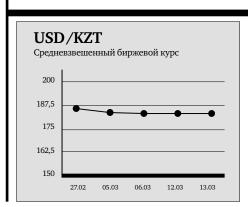
В 2012 году наша страна была готова начать толлинговые операции по поставке нефти в Китай с годовым объемом на уровне 1-1,5 млн тонн. В 2013 году МНГ планировало переработать в Китае около 500 тыс. тонн сырой нефти. По информации г-на Смирнова, эти объемы сопоставимы с импортом крупнейшего российского поставщика бензина в Казахстан «Газпром нефти».

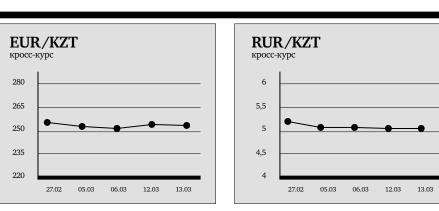
Однако озвученные планы не были осуществлены. «За два года (2012-2013 годы) на мощностях НПЗ в Душаньцзы (СУАР) было переработано всего 338,9 тыс. тонн казахстанской толлинговой нефти и завезено обратно 150,1 тыс. тонн высокооктановых автобензинов», - рассказал Сергей

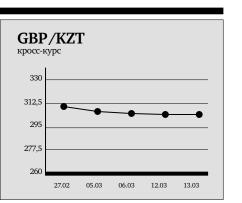
Причины, по которым эти планы не были раадизованы, ни правительством, ни МНГ не были озвучены. По мнению г-на Смирнова, это было обусловлено отсутствием свободных объемов нефти у компаний, осуществляющих поставки по магистральному нефтепроводу Атасу Алашанькоу в рамках действующих с китайской стороной контрактов.

черкнул эксперт.

ре 2014 года пресс-служба министерства Отказу от осуществления толлингонефти и газа заявляла, что толлинг с Китаем будет продолжен. И в текущем году наша республика поставит на китайские НПЗ в рамках толлинговых схем 200 тыс. тонн нефти. «Неужели в МНГ не знали о подписанных месяцем ранее соглашениях о беспошлинных поставках ГСМ из России и экономической убыточности этих толтов. Решения по данным договорам, по инлинговых операций? Несомненно, знали.







Ставки по корпоративным тенговым вкладам могут вырасти

Разахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) недавно повысил рекомендованные номинальные ставки по депозитам для физических лиц. Этот шаг со стороны фонда был ожидаем – долларизация экономики только набирает обороты. После инициативы КФГД некоторые банки уже повысили свои ставки по тенговым вкладам. В то же время, как считают аналитики, заметно уровень доходности может вырасти именно по корпоративным депозитам в тенге.

Доля валютных вкладов в общем объеме депозитной базы в январе 2014 года перевалила за 52,1%. Месяц назад данный показатель был на уровне 32,4%. Пока регулятор не обновил февральские данные по доле валютных вкладов в общем объеме депозитов. Но не исключено, что после недавней 20%-ной девальвации тенге долларизация будет только набирать обороты. Скорее всего, чтобы затормозить этот процесс, который активно наблюдался после девальвации 11 февраля, КФГД изменил рекомендованные ставки по депозитам для розничных клиентов. Так, с 1 марта 2014 года фонд повысил максимальные номинальные рекомендованные ставки по вновь привлекаемым тенговым вкладам для физических лиц с 9% до 10%. С апреля рекомендованные ставки по валютным вкладам были урезаны с 4,5% до 4%.

«Решение повысить рекомендованные ставки в тенге поможет снизить долларизацию депозитов после февральской девальвации. В январе 2014 года доля розничных валютных депозитов достигла 45,2%. Мы считаем, что девальвация повысила долю валютных вкладов не только напрямую - через переоценку по новому обменному курсу. Девальвация также подстегнула дальнейший переход казахстанцев в более безопасную валюту», - подчеркнули в Halyk Finance.

Как считают аналитики, схожая реакция наблюдалась во время предыдущей девальвации. «Тогда, в феврале 2009 года номинальный объем валютных депозитов вырос на 26%, опережая 20%-ный темп девальвации. Это говорит о том, что девальвация 2009 года была во многом ожидаемой», – проинформировали в Halyk

Некоторые банки открыто заявляли, что после девальвации 11 февраля вкладчики стали более активно конвертировать свои вклады в валютные. «На 1 января 2014 года структура депозитного портфеля была представлена так, что 55% приходилось на вклады в тенге и 45% в валюте. На 15 февраля в банке 47% депозитов было размещено в тенге и 53% в валюте. Это говорит о том, что происходит рост валютных депозитов, клиенты банка конвертируют тенговые вклады в валютные. Такие операции осуществляют как юридические, так и физические лица», – отметила глава «Народного банка» Умут Шаяхметова.

Между тем г-жа Шаяхметова подчеркнула, что ожидания банка по поводу тенденций на депозитном рынке после девальвации были иными. «Мы ожидали, что после девальвации тенговой ликвидности на рынке станет больше. Но, к сожалению, пока мы этого не видим. Тенденция по конвертации депозитов из тенге в доллары все еще продолжается», - сообщила банкир в конце февраля.

Аналитики и банкиры не раз заявляли, что банкам необходима именно тенговая ликвидность. Так, наибольшим спросом как у населения, так и у предпринимателей пользуются именно тенговые займы. По данным Нацбанка, последние полгода доля тенговых займов в общем ссудном портфеле банков не опускалась ниже отметки 76%. В августе 2013 года доля тенговых кредитов в общем объеме выданных займов достигла 83,8%, в сентябре – 87,7%, в октябре – 83,7%, в ноябре – 80,4%, в декабре – 76,7%. В январе 2014 года доля таких займов составила 83,5%.

К слову, в настоящее время ставки по тенговым кредитам практически в 2 раза выше, чем по валютным. Если в январе 2014 года средняя ставка по тенговым займам для корпоративных клиентов составляла 10,5%, в валюте – 6,8%. Средняя ставка по розничным тенговым кредитам достигла 21,2%, в валюте – 12,7%. Но более высокие ставки в тенге банки предлагают не только по кредитам, но и по депозитам. Доходность по тенговым вкладам может быть в 2 раза выше ставок по валютным вкладам. Например, в «БТА Банке» номинальная ставка по тенговому вкладу для розничных вкладчиков, размещенному на 2 года, составит 9%, в долларах – 4,5%, в

Корпоративные вкладчики могут выиграть

Сейчас ставки, предлагаемые по розничным вкладам, впритык приблизились к рекомендованным фондом. Например, как сообщили в call-центрах банков, в Kaspi bank максимальная номинальная ставка по розничным вкладам в тенге составляет 10%, в «Альянс банке», «Евразийском банке», «БТА Банке», «Банке ЦентрКредит» – 9%. По информации call-центра «Казкоммерцбанка», в банке максимальная номинальная ставка достигает 8,5%. Так, пока у большинства крупных фининститутов есть определенный запас в 1%, в рамках которого они могут повысить свои ставки в тенге. В call-центре Казкома сообщили, что ранее максимальная номинальная ставка была на уровне 8%.

Многие банки пока не переориентировали свои номинальные ставки по валютным депозитам под обозначенные КФГД. По информации call-центров банков, многие из фининститутов пока удерживают номинальные ставки по депозитам в валюте на прежнем уровне - 4,5%. Этого тренда придерживаются Kaspi bank, «Альянс банк», «Евразийский банк» и «БТА Банк». Хотя у «Казкоммерцбанка» максимальная номинальная ставка по валютным депозитам ниже 4,5%, она пока превышает обозначенный фондом порог в 4%. В call-центре банка проинформировали, что максимальная номинальная ставка по розничным валютным вкладам составляет 4,3%. Но не исключено, что вскоре банки могут пойти на снижение доходности по валютным вкладам. Так, если их максимальные номинальные ставки превысят ставки КФГД, то им необходимо будет отчислять в фонд определенную сумму средств, жертвуя прибылью.

Впрочем, не только доходность по розничным тенговым вкладам может увеличиться, ставки по корпоративным вкладам также могут вырасти. «По валютным депозитам можно ожидать снижения ставок, по тенговым будет рост. Рост тенговых ставок будет наиболее заметным по корпоративным краткосрочным депозитам По корпоративным, потому что они не гарантируются и не регулируются КФГД в отличие от розничных. По краткосроч ным, из-за того, что по высоким ставкам банки не захотят привлекаться надолго» – отметил руководитель аналитического департамента Halyk Finance Сабит Хаким-

По данным Нацбанка РК, в январе 2014 года ставки по корпоративным вкладам в тенге по срочным депозитам не превысили 4,9%, до востребования – 3,5%, условные -2,6%. Ставки в свободно конвертируемой валюте по таким вкладам, открытым на определенный срок, составляют 0,9%.

При этом аналитики считают, что банки могут повысить ставки по вкладам для юридических лиц, чтобы удержать корпоративных вкладчиков от ухода на денежный рынок, где ставки стали намного выше. «В прошлый четверг ставки овер найт РЕПО доходили до 100% и ставки овернайт с валютным залогом доходили до 200%. Раньше, после периода волатильности во время налоговой недели ставки РЕПО возвращались ниже 10%, но в этот раз думаю, что этого не произойдет. Очевидно, что высокие ставки на денежном рынке, на уровне 12-20% останутся надолго. К тому же доходность по корпоративным вкладам может вырасти более ощутимо еще и потому, что розничные вкладчики не смогут уйти на денежный рынок», – отметил г-н Хакимжанов.

Создание Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) также может подстегнуть банки повысить ставки на корпоративные депозиты. Банки, скорее всего, начнут конкурировать между собой за средства ЕНПФ. Напомним, что глава Нацбанка РК ранее заявил, что для стимулирования долгосрочного кредитования ЕНПФ будет предоставлять банкам фондирование через покупку облигаций или размещение депозитов. Но воспользоваться данной мерой смогут только банки с рейтингом не ниже «В-».

Между тем не исключено, что повышение ставок по депозитам может повлечь удорожание кредитов. Ведь после мирового финансового кризиса депозиты стали основным источником для привлечения

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В 2014 ГОДУ **НЕ СТОИТ** ЖДАТЬ **ЗНАЧИТЕЛЬНОГО** ОСЛАБЛЕНИЯ TEHLE

Недавняя девальвация была проведена с запасом, и мы не ожидаем дальнейшего резкого ослабления тенге. Об этом в эксклюзивном интервью корреспонденту делового портала Kapital.kz заявил аналитик ГК «Forex Club» Анатолий Хегай. «Валютный курс, как и прежде, во многом будет зависеть от политики Нацбанка РК. Хотя на наш взгляд она в последнее время стала менее предсказуемой. Тем не менее, мы рассчитываем, что Нацбанк будет удерживать курс тенге в заданном коридоре 185 тенге (плюс/минус 3 тенге) за доллар до конца 2014 года. Девальвация должна позитивно отразиться на ключевых макроэкономических параметрах - ВВП, промышленном производстве, платежном балансе. Регулятор вряд ли решится еще раз девальвировать тенге сейчас, так как новый спад тенге повысит и без того социально напряженную обстановку в Казахстане», - считает Хегай. В тоже время, по его словам курс тенге в настоящее время испытывает давление, которое связанно с ситуацией в Украине. «Со стороны Украины нет сильного прямого экономического влияния, но присутствуют страновые риски. Высокая степень политиче ской и экономической интеграции России и Казахстана, в том числе, к примеру, в рамках Таможенного союза (ТС) накладывает свой опечаток. Так как страны, входящие в ТС, воспринимаются инвесторами как единый цельный регион, то наблюдается повышенный отток капитала из этого региона. Высока доля спекулятивной составляющей - идет сильное спекулятивное давление на региональные валюты, прежде всего на российский рубль. В ближайшей перспективе поведение курса тенге также будет зависеть от дальнейшего развития ситуации в Украине. Угроза эскалации российско-украинского конфликта, возможные экономические санкции против России со стороны Запада - все это будет негативно влиять на тенге. Тем не менее, еще раз отмечу, что динамика курса полностью подконтрольна Нацбанку РК. Чтобы не накалять социальную обстановку мы ожидаем, что регулятор будет удерживать курс тенге в заданном коридоре, сил и средств для этого достаточно. Такой сценарий как 200 тенге за доллар до конца 2014 года маловероятен», – считает аналитик. Вчера стоимость нефти марки Brent достигла 107,72 доллара за баррель. Как считают аналитики, кратковременное снижение цен на нефть Brent даже ниже 100 долларов за баррель незначительно повлияет на текущую ситуацию с курсом тенге. «В целом чтобы оценить степень негативного влияния от снижения цен на нефть нужно посмотреть насколько черное золото может подешеветь и насколько долго цены будут оставаться на низких уровнях. По нашим прогнозам до конца года средняя цена сорта Brent составит около 100 долларов за баррель. Это не окажет каких-то катастрофических последствий на курс тенге. Недавнее падение цен на нефть не было значительным, этот тренд был в рамках обычных колебаний. И котировки на нефть по-прежнему держатся на уровне выше 100 долларов за баррель. Это комфортный уровень цен на нефть для экономики Казахстана», - отметил аналитик. По данным Нацбанка РК официальный курс доллара 12 марта 2014 года составил 182,07 тенге, евро будет стоить 252,29 тенге. По сравнению с 11 марта тенге незначительно укрепил свои позиции. Тогда официальный курс американской валюты к тенге достиг отметки 182,08

В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РК ПОЯВЯТСЯ ТРИ СВЕРХГИГАНТА

тенге, евро – 252,60 тенге. (kapital.kz)

На их долю придется 57% всех банкоматов. Объявленные сделки по слиянию и поглощению обещают рождение трех сверхгигантов в банковском секторе, пишет Ranking.kz. На совокупную долю трех новых структур (Народный и HSBC, Казкоммерцбанк и БТА, Альянс, Темір и Forte) придется 46% филиальной сети и 57% парка банкоматов. Основным трендом последних лет является ориентация банковского сектора на розницу. Крупные розничные банки увеличивают точки присутствия. На начало февраля 2014 общее количество отдельных банковских помещений 38 банков второго уровня (БВУ) составило 2 тыс. 520 единиц, банкоматов – 8 тыс. 965 единиц. На долю 10-ти крупнейших банков приходится 79% от всех помещений и 83% от совокупного парка банкоматов БВУ. Альянс (Темір, Forte). В случае консолидации активов группа значительно повысит свою доступность для потребителей. Количество отдельных помещений вырастет на 143 единиц. При этом банк поднимется с 8 до 3 места по масштабам филиальной сети. Доля рынка увеличится с 5% до 10,7%. В региональном разрезе банк существенно увеличит долю в Алматинской области на 10,3%. Доля рынка Альянса составит 16,4% (2 место среди БВУ). Экстенсивный рост парка банкоматов на 268 единиц позволит Альянсу закрепиться на 3 строчке среди БВУ. Общее количество банкоматов будет насчитывать 1 тыс. 215 единиц. Народный (HSBC). В результате поглощения HSBC количество отдельных помещений Народного увеличится на 6 ед. Банк сохранит свое лидерство по масштабам филиальной сети (1 место среди БВУ). Доля рынка увеличится с 21,8% до 22,1%. Прирост банкоматной сети за счет HSBC произойдет на 45 единиц до 1 тыс. 812 единиц. Казкоммерцбанк (БТА). Банк существенно увеличит точки присутствия. Количество отдельных помещений вырастит на 191 ед. (за счет сети БТА) обеспечив Казкому 2 место среди БВУ. Банк нарастит свою долю на рынке более чем в 2 раза - с 6% до 13,6%. В региональном разрезе за счет поглощения БТА удельный вес Казкома в Актюбинской области увеличится на 17,5% и составит 21,9%. По объему банкоматной сети банк переместится со 2 на 1 место с общим количеством в 2 тыс. 83 единиц. **(kapital.kz)**

Почему цены на жилье не могут упасть на 50%?

[Начало на стр. 1]

Вы зарабатываете, вы и покупайте!

Стоимость квадратного метра жилья зависит от спроса. На спрос влияют макроэкономика страны, обеспеченность жильем, демография. «Очень часто говорят о маленьких доходах и зарплатах. Откуда у нас средства? Когда мы идем по улице, яркий бытовой показатель – сколько беременных женщин вы видите? А сколько на сегодняшний день семей, которые имеют трех и более детей. Это говорит о том, что уровень дохода населения позволяет обеспечивать себя жильем», – подчеркивает

Нина Лукьяненко. Следующий фактор – доступность ипотечного кредитования. Слухи о том, что ипотека не выдается - не подтверждаются на фактах, отметила г-жа Лукьяненко. Банки продолжают выдавать кредиты. Только некоторые банки приостановили выдачу займов.

В конце февраля Народный банк и Евразийский банк объявили, что не планируют приостанавливать выдачу ипотечных кредитов населению. Сделки по недвижимости продолжаются. Спрос подтвержден платежеспособностью, добавила президент Объединенной ассоциации риэлто-

На стоимость квадратного влияет предложение, оно зависит от себестоимости строительства. «Около 95% строительных проектов (вводимых в эксплуатацию) носят коммерческий характер. Государство мало участвует в строительстве жилья, но такие программы есть. Рост стоимости строительных материалов после девальвации составил порядка 10%. Достаточно дорого обходится подведение тепла, света и воды. Ну, и конечно, рабочая сила – это тоже затраты», – отметила Нина

Бизнес для ленивых

Сегодня большинство продавцов пережидают это неопределенное время. Другие сдают свое жилье в аренду.

Стоимость жилья может опуститься, но незначительно. Максимальное снижение произойдет не более чем на 10%. Не стоит ожидать того, что продавцы снизят цены на недвижимость на 20%, отмечает г-жа

Рожкова. В то же время на рынке коммерческой недвижимости никакого спада не наблюдается. Собственники оставили стоимость аренды на том же уровне, который был до девальвации, уверена Лариса Степаненко, директор агентства недвижимости «Vizit». Девелоперы и инвесторы по-прежнему заинтересованы коммерческой недвижимостью. «Я бы назвала этот бизнес «ленивым». От сдачи в аренду коммерческой недвижимости получают больше денег, чем от жилой. Сегодня люди, имеющие свободный капитал в пределах \$300-500 тыс., приобретают именно коммерческую недвижимость: магазины, салоны красоты и офисы», – говорит она.

Как будет развиваться ситуация в сегменте аренды коммерческой недвижимости рассказал Сергей Погребняк, председатель наблюдательного совета агентства недвижимости «Абсолют». Ставки аренды в бизнес-центрах класса «А» и первоклассных торговых центрах не претерпят никаких изменений: в договорах аренды прописана привязка к курсу доллара, арендаторами являются устойчивые к любым катаклизмам компании, отметил он.

Торговым и бизнес-центрам среднего и низкого класса, а также владельцам мелких торговых точек в ближайшие месяцы придется пересмотреть в сторону уменьшения арендные ставки, чтобы не потерять часть арендаторов, большинство которых и раньше с трудом могли позволить себе существующие расходы на аренду при вялом рынке почти во всех областях. Благо у арендодателей появятся резервы: сниженные за счет девальвации расходы на зарплату обслуживающего персонала и коммунальные услуги. По прогнозам спикера, снижение составит до 10-15%. «Что касается влияния девальвации на уровень цен продажи торговой недвижимости, то, я полагаю, она уронит цены на некачественную торговую недвижимость и как минимум сохранит на недвижимость, имеющую отличное расположение и другие параметры.

В связи с тем, что покупатели станут еще более разборчивыми, будут идти сделки лишь по объектам, имеющим наиболее оптимальные пропорции по соотношению цена/качество. Но объекты торговой недвижимости, имеющие уникальное расположение в местах с отличным пешим и автомобильным трафиком, наиболее «лакомые куски» недвижимости, на которые всегда был повышенный спрос и цены на которые росли в год на 15% и более, не потеряют своей привлекательности для торговых сетей и в будущем, а значит, и рост цен на них также продолжится. Возможно, что даже теми же темпами», - считает г-н Погребняк.

В целом, арендные ставки и цены на недвижимость незначительно «просядут» в нижнем и среднем сегменте, меньше всего «пострадают» дорогой и сверхдорогой сегменты рынка аренды и продажи. Цены на уникальные объекты будут расти и в будущем, независимо от подобных ката-



«СЕНІМ» ДЕПОЗИТІ

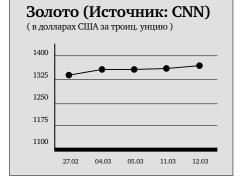
Депозит ашып, сыйлық алыңыз! Откройте депозит и получите подарок!

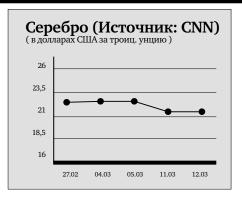


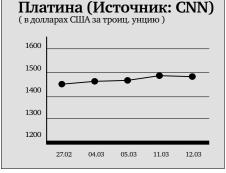
Науқан 2014 жылдың 30-шы маусымына дейін жарамды Акция действительна до 30 июня 2014 года

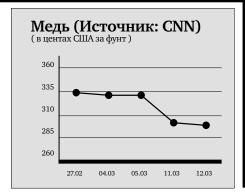
🔰 f 🕲 Qazaq Banki!

□7770 ☎+7 800 080 5755 www.gazagbanki.kz











НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

УНИКАЛЬНЫЙ КАЛЕНДАРЬ ИЗОБРЕЛ **КАЗАХСТАНЕЦ**

Вместо привычных 12 месяцев - даты сразу на 500 лет. Житель Казахстана придумал календарь на несколько веков вперед. Менять настенный календарь каждый год больше не понадобится. В этом уверен казахстанец Копей Маркайулы. Врач по профессии, изобретатель по призванию, он создал необычную таблицу. Вместо привычных 12 месяцев – даты сразу на 500 лет. Информация о любом дне недели любого месяца вплоть до 2500 года и все это на одном листе. «В 1991 году наш президент сказал, что Казахстан будет вечно независимым и предложил создать календарь суверенности, я его сделал. Есть электронные версии, но они не могут рассчитать дату больше, чем на 170 лет, а чтобы вычислить на больший срок, уйдет больше часа. У меня - несколько секунд», – поделился автор изобретения. Календарь рассчитан для тех, кто понимает алгоритм, для остальных прилагается инструкция. Автор уверяет, что освоить ее сможет даже школьник, и собирается наладить массовое производство на родине. В Казахстане новый календарь может появиться уже через три года. (kapital.kz)

СОВМЕСТНЫЙ С КЫРГЫЗСТАНОМ **ШЕНТР ПО ЧС**

заседании одобрили ратификацию соглашения между правительствами Республики Казахстан и Кыргызской Республики о создании Центра по чрезвычайным ситуациям и снижению риска стихийных бедствий, передает корреспондент агентства. Целью соглашения является создание центра по чрезвычайным ситуациям и снижению риска стихийных бедствий для обеспечения эффективных механизмов смягчения рисков чрезвычайных ситуаций и уменьшения их последствий, совместного реагирования путем согласованных сторонами мероприятий, стимулирования регионального международного сотрудничества. Согласно заключению комитета по международным делам, обороне и безопасности, стороны учреждают центр в городе Алматы, который является постоянно действующим межгосударственным органом. «Центр имеет статус юридического лица и выполняет свои функции в соответствии с соглашением, положением о центре и национальным законодательством государствапребывания без ущерба для привилегий и иммунитета центра», - говорится в заключении профильного комитета. Финансирование деятельности центра осуществляется за счет вкладов государств-сторон, средств доноров, безвозмездной помощи международных организаций, добровольных пожертвований юридических и физических лиц, а также иных источников, не противоречащих национальному законодательству государств-сторон. Кроме того, стороны осуществляют контроль за деятельностью центра через совет, в состав которого с каждого государства входит руководитель компетентного органа. Совет определяет стратегические направления деятельности центра. (ИА «Новости-Казахстан»)

КИТАЙ НАМЕРЕН ВЫКУПИТЬ ЗЕРНОВЫЕ КОМПАНИИ **КАЗАХСТАНА**

Китайские бизнесмены намерены выкупить зерновые компании Казахстана, сообщил КазТАГ информированный источник в министерстве сельского хозяйства РК. «Китайские бизнесмены нацелились на зерновой рынок с целью выкупа крупных компаний на севере страны. В настоящее время они ведут интенсивные переговоры с владельцами и крупными акционерами, которые являются собственниками пахотных земель, зернохранилищ, другой инфраструктуры, позволяющей выращивать, перерабатывать и осуществлять перевозку зерновой продукции», - сообщил собеседник по телефону в среду. Один из акционеров крупной зерновой компании, с которым корреспондент КазТАГ связался по телефону по поводу продажи предприятия или ее доли, подтвердил, что действительно поступило соответствующее предложение от китайской стороны и что ведутся переговоры. При этом озвученные редакцией предполагаемые доли для выкупа (40%) и сумму за этот пакет акций (80 млн. долларов), собеседник назвал не совсем верными и добавил, что, скорее всего, сделка может и не состояться. КазТАГ намеренно не называет имя казахстанского предпринимателя и название его компании, так как аналогичные переговоры китайцы ведут также с владельцами зерновых компаний в Акмолинской, Северо-Казахстанской и Костанайской областях. Предприниматели из Поднебесной уже уверенно чувствуют себя на рынке Казахстана. В первую очередь, это связано с государственной стратегией Китая по расширению потенциальной продовольственной базы на соседних территориях, с другой стороны – в этой стране есть денежные средства для этой цели, и для ее достижения они могут заплатить запрашиваемую цену, а в случае даже мягкого отказа увеличить ее в полторадва раза. Поэтому приход Китая на зерновой рынок, в частности, на продовольственный вопрос только времени и денежных средств. Наглядный пример такому подходу – нефтяная отрасль Казахстана, где доля китайских компаний за последние 10 лет выросла до трети в общей добыче. (kapital.kz)

• Торговать без Москвы

КАПИТА

Ольга Примак (Минск)

роблему сертификации импортных товаров **-**легкой промышленности в Беларуси намерены решить созданием собственного «черкизовского рынка»

Правительство и предприниматели в Беларуси вступили в новый раунд борьбы за правила торговли на вещевых рынках. На кону указ президента «О некоторых вопросах реализации товаров индивидуальными предпринимателями и иными физическими лицами», который должен запретить ИП торговать ширпотребом без документов соответствия техрегламенту Таможенного союза «О безопасности продукции легкой промышленности».

Требования техрегламента распространяются на все три страны ТС, правда в Казахстане и в России не торопятся их выполнять. И только в Беларуси уже год с лишним государство пытается внедрить сертификацию на вещевых рынках, встречая при этом отчаянное сопротивление

Те закупаются в основном на московских оптовых рынках, где никаких сертификатов нет и в помине, а исследовать и сертифицировать товар в белорусских лабораториях – долго и дорого. Позиция «челноков»: техрегламент убьет их биз-

Не безопасность, а деньги

Забастовками и гневными письмами наверх предпринимателям удавалось несколько раз переносить сроки запрета на торговлю без подтверждающих документов. Однако в правительстве всякий раз возвращались к избитой теме. Для бедной Беларуси ее актуальность диктуется не столько безопасностью потребителя, сколько дефицитом валюты, который только усугубляется за счет потребительского импорта

Главный аргумент вице-премьера РБ Петра Прокоповича: «Если сейчас не навести порядок с ИП, то с импортом потребительских товаров нам не справиться и отечественный легпром не поднять». В прошлом глава Нацбанка (именно при нем в 2010 году произошла 3-кратная девальвация белорусского рубля), г-н Прокопович и на новом посту, где он ответственен за предпринимательство, все же радеет за финансы страны. На февральском совещании у президента РБ, где с участием ИП обсуждался вопрос техрегламента, чиновник и не скрывал, что главная задача - сократить валютные издержки, сведя к минимуму «челночный» бизнес. «У нас уже к 5 миллиардам долларов приближаются продажи импортных непродовольственных товаров, - озвучил цифры г-н Проко-



пович. - Мы в настоящее время вкладыва ем в нашу легкую промышленность около \$300 млн. Естественно, ей очень сложно конкурировать с этим серым импортом».

Тема денег настойчиво звучала и из уст Александра Лукашенко. Он предлагал оценить платежеспособность ИП и на основании этого принять решение. «Если это люди, которые перебиваются с воды на хлеб, чего мы к ним цепляемся?! Если эти люди уж супербогатыми стали и могут чем-то поддержать государство, мы их попросим, чтобы они, разбогатев, став на ноги за счет белорусского народа и государства, потому что потребителями являются они, немножко поделились с государством», - раскрыл суть дела белорусский

Из Китая без посредников

Предприниматели пытались сопротивляться. «Раньше мы растаможку товара производили за день. Теперь, если привезешь товар на территорию Беларуси, он должен отстояться месяц. Пока сделаешь сертификаты – еще месяц. Кому нужен такой товар? Мы потеряем сезон. У нас нет больших денег, чтобы мы работали наперед», - говорили они, убеждая, что вводить сертификаты следует только на первую группу товаров – нижнее и постельное белье, чулочно-носочные изделия, а вот с сертификацией одежды второго и третьего слоя следует повременить до создания нормальных оптовых баз.

Оптовые базы – тема особая. По задумке г-на Прокоповича, предпринимателем не следует ездить в Москву, весь товар они должны закупать на подконтрольных государству белорусских оптовых базах, тогда, дескать, и с сертификацией проблем не будет. «Мы можем напрямую поставлять любой товар. 4-5 дней – и контейнер из Китая приходит в Минск. Какие проблемы?» – пропагандирует тему прямых поставок

Еще в ноябре вице-премьер поручил облисполкомам и Мингорисполкому принять срочные меры по организации прямых поставок крупных партий импортных товаров для обеспечения потребностей внутреннего рынка. А через некоторое время чиновники жаловались журналистам: оптовые базы есть, но ИП ими не пользуются.

То, что с этими оптовыми предприятиями не все ладно, продемонстрировал разговор белорусского президента с вицепремьером. Оказывается, Лукашенко хочет не просто базы, а свой «черкизовский рынок», причем поручил его создать еще несколько лет назад.

«Почему его до сих пор нет?» – призвал он к ответу г-на Прокоповича.

«А потому что всех устраивает нынешняя система: ввозим подпольный, контрафактный товар, продаем... Всех устраивает», – ответствовал вице-премьер.

«Почему устраивает? Потому что у них нет альтернативы. Они как ездили в Москву, так и ездят. Они как давали взятки там конкретным лицам, так и дают. Они уже привыкли к этому пути», - как бы стал на защиту предпринимателей президент.

Тот в ответ доложил, что проект «черкизовского рынка» планируется реализовать в Оршанском районе Витебской области. Правда, большого количества желающих заниматься этим в предпринимательской среде нет, предупредил вице-премьер.

Обещание создать условия для оптовых закупок внутри страны, без необходимости связываться с российскими торговцами, как бы легализовало планы правительства запретить торговлю серым импортом. И хотя на словах Лукашенко посочувствовал тяжелому труду «челноков», он все же вынес непопулярное решение: сертификации быть. Последний срок – 1

«С 1 июля мы должны, всех поставив в равные условия, перейти к цивилизованному бизнесу», - заявил он. Больше никаких переходных периодов. «Это исключено и даже не обсуждается, – предупредил он. – Я в эти игры с предпринимателями играть не намерен. Эта «тягомотина» будет бесконечно продолжаться. Мы не первый год об этом говорим. Я не президент, если я создаю неравные условия и эти дыры».

Тем не менее Лукашенко не стал подписывать проекта указа о сертификации в нынешнем виде, поручив правительству срочно доработать документ. Одновременно он поручил к 1 июля создать в каждой области оптовые базы и строго контролировать там цены.

На протесты ответит санкциями

Не обошлось и без политической составляющей вопроса, а именно – акций протеста. В республиканском общественном объединении предпринимателей «Перспектива», готовясь к встрече у президента, адресовали ему открытое обращение, в котором много места уделили эмоциональным прогнозам развития ситуации.

«В случае принятия норм, обязывающих иметь сопроводительные документы, нами прогнозируется широкий социальный протест общества, с многочисленными локальными конфликтами на местах между предпринимателями и властями. Люди будут защищать свое имущество от конфискаций всеми доступными средствами и способами. Государство получит мощнейший источник напряженности и конфликтов, который может привести к непредсказуемым последствиям. Не думаем, что в условиях приближающихся политических кампаний по выборам президента и парламента 2015-2016 гг. это будет на руку самим властям», - говорится в письме предпринимателей.

ОО «Перспектива» и раньше делало подобные заявления, до сих пор - безнаказанно. Но тут в свете украинских событий момент оказался явно неудачным. Реакция Лукашенко была предсказуемой: шантажировать Майданом не позволю. В ответ на угрозу забастовок – угроза экономическими санкциями.

«Если вы после сегодняшнего разговора попробуете где-то устроить забастовку, не будете работать на своем рабочем месте, вы больше туда не придете, - прописал свой прогноз Лукашенко. - Я приму решение: тот, кто демонстративно закрыл свои квадратные метры, окошко или ларек, он больше там не появится. Просто вам нигде в Минске и в стране не дадут арендовать площади».

Взаимные угрозы сторон расцветили перспективы белорусской частной торговли. «Что будет», теперь знают обе стороны. Однако как в итоге решится вопрос с сертификацией товаров и созданием собственных оптовых баз, по-прежнему не очень-то понятно. Очевидно лишь, что пока цивилизованный бизнес у белорусской власти ассоциируется с «черкизоном».

• Бизнес бессилен, когда рейдер силен

Арман Карин

ока власти не могут гарантировать **L** неприкосновенность частной собственности, бизнес процветать не будет

На прошлой неделе председатель совета по защите прав предпринимателей Национальной палаты предпринимателей РК Гани Касымов заявил, что в Казахстане выгоднее быть сотрудником контролирующих органов, чем предпринимателем. «Сейчас что выгодно (казахстанцам)? Быть адвокатом, в административные структуры войти, в полицию войти, в финполицию – туда все «бьются». А в предприниматели никто не «бьется», очереди нет, ничего нет. Везде только идет «обуваловка», «раздеваловка» и, вы сами знаете, - откатная система», – заявил Гани Касымов на заседании рабочей группы по снижению административных барьеров Национальной палаты предпринимателей РК.

По его словам, сейчас в совете по правам предпринимателей находится 70-75 обращений от крупных заявителей, которые столкнулись с «беспределом» по отношению к своему бизнесу.

«Само неадекватное отношение к личности, к правам вызывает огромное нарекание в обществе и вообще неверие бизнесменов, предпринимателей и потенциальных предпринимателей, чтобы заниматься этим делом», – подчеркнул он.

В принципе, сегодня Казахстан без рейдерских захватов представить крайне сложно. Можно вспомнить практически открытый рейдерский захват завода Vita Industry, создатель и основной акционер которого Петр Потапов в течение нескольких лет пытался сопротивляться.

Также можно вспомнить и то, как представители компании Kazakhstan Kagazy обвинили судебного исполнителя в незаконной попытке разрушить дочерний логистический бизнес, TOO «PEAK Logistics», и продать его активы. И тоже были обвинения в рейдерстве.

Так, еще в конце ноября 2009 года тогдашний генпрокурор РК Кайрат Мами

заявил, ЧТО генпрокуратура рассмотрела более 50% жалоб предпринимателей по фактам рейдерства, поступивших на «прямую линию» с президентом. «На сайт «прямой линии» с президентом РК поступило свыше 30 тыс. обращений казахстанцев, из которых около 4 тыс. прямо или косвенно относятся к рейдерству. «Сейчас по ним ведется работа», – пояснил он тогда.

Примечательно, что уже в 2013 году жалоб предпринимателей стало заметно меньше. Просто предприниматели осознали, что жаловаться на рейдерство бесполезно. В лучшем случае, правоприменительные органы ничего по факту не сделают, в худшем случае, те же самые правоприменительные органы «наедут» на жалобщика.

Однако проблема никуда не денется, потому что есть опасность сращения государства и рейдеров. Нужно начинать с защиты частной собственности. И разработать законопроект, который защищал бы ее. Но главным является вопрос гарантий исполнения законов. Если такую гарантию власти могут дать, бизнес будет развиваться, новые рабочие места создаваться, а уровень жизни населения расти. Если же такую гарантию нынешние власти дать не могут, то тогда, как заметил Гани Касымов, лучше стать работником контролирующих органов, чем предпринимателем.





Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризм КАПИТАЛ

Опыт важнее связей.

Связи важнее денег.

Если вы предприниматель и не делали ошибок, значит вы не предприниматель

Есть три секрета управления. Первый секрет — это иметь терпение. Второй — быть терпеливым. И третий, самый важный секрет — это терпение. Большие деньги там, где есть

Бизнес-афоризмы

Александр Журба Ричард Брэнсон Чак Таннер Эд Макбейн

Власти ужесточат требования к неплательщикам



Аманжол Сагындыков

удебным исполнителям теперь можно взыскивать пеню за просрочку. Это еще раз говорит о том, что отечественные должники в добровольном порядке решения судов исполнять просто не хотят. Пока властями не будет обеспечена неотвратимость наказания, и эта мера может оказаться мертворожденной

В законодательство РК внесены изменения, по которым судебный исполнитель может взыскивать пеню за просрочку. Теперь невыгодно оттягивать срок возврата долга по решению суда. Теперь судебный исполнитель обязан обратиться в суд и взыскать с должника пеню в 0,1 процента от долга за каждый день просрочки.

Изменения в законодательстве сильно усложнили жизнь должникам. Отныне они должны в течение двух дней выполнить решение суда. Причем независимо от того, возврат ли это долга за коммунальные услуги в 3000 тенге или погашение кредита в 10 миллионов тенге. Пока неплательщик будет медлить, на его долг набежит пеня – 0,1 процента от суммы долга

или стоимости взысканного имущества, к примеру, квартиры.

Есть в законодательстве еще одно новшество. Согласно новым требованиям, должник обязан до окончания исполнительного производства один раз в месяц, а также в случаях вызова являться к судебному исполнителю. Неявка влечет административную ответственность. Причем должник должен отмечаться у судебного исполнителя независимо от того, платит он алименты или возмещает человеку материальный ущерб. В первом случае ему придется ходить к приставу и носить квитанции об оплате каждый месяц до тех пор, пока его дети не станут совершеннолетними. А во втором – пока он полностью не погасит долг. В противном случае судебный исполнитель будет вынужден обратиться в суд и привлечь уклониста к административной ответственности. Штраф для физических лиц составляет от 1 до 3 МРП (от 1852 до 5556 тенге), для должностных лиц – от 5 до 10 МРП (от 9260 до 18520 тенге).

С должниками нигде не церемонятся

Если кто-то в Казахстане думает, что с должниками ведут задушевные беседы, увещевают и умоляют погасить долги, он сильно ошибается.

Так, в США существует единое законодательство, регулирующее вопросы банкротства физических лиц. Лицо, чей не обеспеченный залогом долг не превышает \$270 тыс., а обеспеченный – \$808 тыс., может подать в суд заявление о банкротстве. Если суд признает должника платежеспособным, долг реструктурируется и погашается по индивидуальному плану. Если же должник признан неплатежеспособным, часть его долга компенсируется продажей имущества, оставшаяся часть списывается.

Впредь он более не может рассчитывать на получение кредита.

В Канаде санкции, применяемые к банкротам, различаются в зависимости от провинции. В провинции Альберта в случае, если лицо задолжало сумму более \$40 тыс., кредитор вправе потребовать изъятия у должника недвижимости, эквивалентной по стоимости размеру долга. За исключением ряда оговоренных случаев, если у банкрота нет возможности выплатить долг, сумма автоматически списывается по истечении девяти месяцев.

Например, в Голландии должники чаще всего прибегают к программе реструктуризации долга, рассчитанной на 3 года. В течение этого времени они не могут занимать руководящие должности и совершать коммерческие сделки без разрешения суда. Лица, не убедившие суд в искренности своих намерений погасить долги, признаются банкротами, а кредиторы получают право изъять все имущество должника.

Кстати, в Великобритании лицо, признанное банкротом, лишается права распоряжаться своим имуществом и частью доходов. Его имущество может быть продано в счет уплаты задолженности. Кроме того, он также лишается права занимать руководящие должности и брать в кредит более 250 фунтов стерлингов без указания на свое банкротство. Если банкрот не выплатит задолженность, сумма списывается автоматически через 3 года. В будущем лицо лишается возможности брать кредит.

А в Испании банкрот обязан постоянно быть доступным для связи с судом. На его имущество накладывается арест, а если обвинение сочтет, что должник может попытаться продать имущество, оно вправе принять решение о помещении его под стражу. Лица, занимающие руководящие должности, автоматически их лишаются.

Главное – неотвратимость наказания

Вообще, любые инициативы властей, в частности, по ужесточению наказания должников, имеют смысл только в том случае, если закон беспрекословно исполняется, то есть обеспечивается неотвратимость наказания.

Еще в мае 2013 года о проблеме неисполнения решения судов говорил вицеминистр юстиции РК Дулат Куставлетов. Причем Минюст представлял поправки в законодательство, ужесточающие условия для должников.

И ведь Минюст прав. Так, действующим уголовным законом за совершение кражи, например, 1-2 тыс. тенге установлено лишение свободы до 3 лет, в то время как за неисполнение судебных актов, которыми в порядке возмещения причиненного ущерба взыскиваются сотни тысяч, миллионы тенге, лишение свободы вообще не предусмотрено.

Причем в ведомстве готовы идти до конца. В основе законопроекта была заложена идея перевода уголовно-правовой нормы об ответственности за неисполнение судебных актов в категорию тяжких преступлений.

Уже существующие нормы казахстанского законодательства весьма условны.

Так, диспозиция статьи 362 УК РК (Неисполнение приговора суда, решения суда или иного судебного акта) предусматривает «элостность» как обязательное условие привлечения к уголовной ответственности. Это создает условия для коррупции, а правоприменительные органы и суды часто неоднозначно его трактуют, что позволяет многим должникам избежать ответственности.

Согласно поправкам, понятие «злостность» исключено из статьи 362 УК РК, а штрафные санкции предполагалось уветичить

Некоторые меры власти уже предприняли. В 2012 году у судоисполнителей находилось 1 млн 427 тыс. исполнительных документов на сумму 1 977,3 млрд тенге. И тогда судебные исполнители временно ограничили выезд из Казахстана 35 тыс. должникам.

Но и такая мера, как показывает практика, не оказалась действенной. Поэтому нынешнее решение предоставить судебным исполнителям право взыскивать пеню за просрочку тоже может не сработать.

Если власти не обеспечат неотвратимость наказания.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАН ПОВЫСИЛ ЭТП НА СЫРУЮ НЕФТЬ ДО \$80 ЗА ТОННУ

Вчера в официальных СМИ опубликовано постановление правительства Республики Казахстан от 11 марта 2014 года №211 «О внесении изменения в постановление правительства Республики Казахстан от 7 июня 2010 года № 520 «О ставках таможенных пошлин Республики Казахстан», передает Казакһзап Тоday. «В ставках вывозных таможенных пошлин на отдельные виды товаров Республики Казахстан, утвержденных указанным постановлением: строку «2709 00 900 9 Нефть сырая — 60 долларов 60 долларов» изложить в следующей редакции: «2709 00 900 9 Нефть сырая — 80 долларов 80 долларов», —говорится в постановлении. (Kazakhstan Today)

РД КМГ ПОСТРАДАЕТ ОТ РОСТА ЭТП

Аналитики ожидают, что увеличение эк портной таможенной пошлины на нефть с 60 ет на публичные нефтедобывающие компании, работающие в Казахстане. Об этом передает Oilnews.kz. Так, по мнению АО «Халык Финанс», среди покрываемых этой компанией предприятий больше всех пострадает АО «РазведкаДобыча«КазМунайГаз»,экспортирующее 75% всего объема добываемой нефти. В этой связи аналитики снижают свою 12-месячную целевую цену РД КМГ на 7,2% - до 14,2 долларов за ГДР. Эта новость, по их мнению, также отрицательно повлияет на Nostrum Oil &Gas, несмотря на то, что компания работает по Соглашению о разделе продукции (СРП), так как в прошлом году правительство обязало компанию платить ЭТП. По оценкам «Халык Финанс», влияние на разведочные компании (Jupiter Energy, Roxi Petroleum, Condor Petroleum) будет небольшим, и оценка компаний снизится приблизительно на 5%. Аналитики снижают их 12-месячную целевую цену по Jupiter Energy на 4,7% – до 0,61 AUD (32GBp). Рекомендации по Nostrum Oil&Gas, Condor Petroleum и Roxi Petroleum находятся на пересмотре. ЭТП идет напрямую в доходы бюджета, а не в Национальный фонд, где аккумулируются поступления от сырьевого сектора. ЭТП впервые была введена в 2008 году на уровне 109,9 долларов за тонну накануне ралли на рынке нефти, но была отменена в 2009 году после обвала цен на нефть. (kapital.kz)

ВОПРОСЫ НЕДВИЖИМОСТИ

Депутаты мажилиса одобрили в первом чтении проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам усиления защиты права собственности, гарантирования защиты договорных обязательств и ужесточения ответственности за их нарушение», передает корреспондент агентства. Как отмечается в заключении комитета мажилиса по законодательству и судебно-правовой реформе, указанным проектом закона предлагается уточнение редакции статьи 267 Граж данского кодекса республики о возмещении убытков, причиненных собственнику в результате издания незаконных актов, вне зависимости от вины государственного органа или должностного лица, издавшего соответствующий акт, а также устранение двойного толкования норм о досрочном исполнении обязательств, обеспеченных залогом и обращении взыскания на заложенное имущество. Кроме того, законопроектом предусматриваются нормы, согласно которым информация по конкретному объекту недвижимого имущества будет выдаваться по запросам иных лиц с согласия правообладателя, и определяются исчерпывающий круг лиц, имеющие право получать доступ к такой информации без согласия правообладателя. Также законопроектом устанавливается обязательная электронная государственная регистрация прав на недвижимое имущество в случае заключения нотариально удостоверенной сделки. «Законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество» гражданам дана возможность регистрации прав на недвижимое имущество в результате нотариальных сделок, путем обращения в ЦОН либо в электронном формате через единую нотариальную информационную систему», – сказал министр юстиции республики Берик Имашев, представляя законопроект на заседании мажилиса. По его словам, законодательные нормы по внедрению электронной регистрации разработаны по опыту работы ведущих стран и направлены на усиление защиты права собственности от различных незаконных действий при оформлении сделок объектов недвижимости. (ИА «Новости-Казахстан»)

В КАЗАХСТАНЕ СВЫШЕ 474 ТЫС. БЕЗРАБОТНЫХ

Такие данные предоставило статагентство. Численность безработных в Казахстане в феврале 2014 года, по оценке агентства РК по статистике, составила 474,6 тыс. человек, уровень безработицы - 5,2% (в январе этого года - 5,2%), указывается в сообщении статагентства. Об этом передает КазТАГ. Согласно статданным, официально на конец февраля этого года в органах занятости министерства труда и социальной защиты населения РК были зарегистрированы 49 тыс. человек (без учета лиц, включенных в состав участников программы «Дорожная карта занятости-2020»). Доля зарегистрированных безработных составила 0,5% от экономически активного населения (в феврале 2013 года – 0,6%). По оценке, уровень скрытой безработицы на 1 февраля 2014 года составил 0,5% от экономически активного населения. В экономике Казахстана в феврале этого года, по оценке, были заняты 8,6 млн. человек. Относительно аналогичного периода прошлого года их численность увеличилась на 17,5 тыс. человек, или на 0,2%. Численность наемных работников составила 6 млн. человек (69,7% от общего числа занятых). (kapital.kz)

•Ау них завод стоит, а у нас?

Роста цен на автомобили не избежать

Вероника Сабитова

Вконце февраля в России частично или полностью остановили производство несколько автомобильных заводов. УАЗ прекратил выпуск всех моделей на две недели, GM – всех моделей на пять дней, «АвтоВАЗ» – Lada Granta и Lada Kalina на пять дней. По словам экспертов, остановка производства связана с перенасыщением рынка из-за падения спроса на новые автомобили. В основном падение спроса связано с ослаблением рубля, которое вызвало удорожание некоторых автомобилей.

Из-за чего возник вопрос – характерны ли проблемы российских автопроизводителей для казахстанского рынка? Кстати, пару недель назад было озвучено, что в Восточно-Казахстанской области в следующем году будет запущен автозавод полного цикла мощностью 120 тысяч авто в год и технопарк по производству автокомпонентов.

Махсат Сагимбеков, старший аналитик Агентства по исследованию рентабельности инвестиций (АИРИ), обращает внимание на то, что последние годы казахстанский авторынок показывал рекордные показатели продаж. Например, в 2013 году было продано на 74% новых машин больше, чем в предыдущем году. «Продолжится ли данная динамика в последующем - большой вопрос. Многие автодилеры уже внесли корректировки, направленные на увеличение цен, а в скором времени поднимут и все остальные. Конечно, в такой ситуации автосалоны будут терять в прибыли, но продажи должны быть привязаны к курсу доллара», - считает Махсат Сагимбеков. Кроме того, эксперт АИРИ напоминает, что девальвация снизила покупательскую способность, тем самым сдвинула отечественный спрос на автомобили более низкой ценовой ниши. «При этом необходимо понимать, что население и так было зажато в весьма скудный диапазон бюджетного автотранспорта отечественного и российского автопрома», - поясняет старший аналитик АИРИ.

Специалисты отмечают, что начало года на российском рынке действительно сопровождалось 6%-ным снижением продаж. Склады многих производителей затоварены. Спрос оказался ниже прогнозов, отсюда необходимость приостановки конвейеров на ограниченный срок.

«Но стоит понимать, что даже в нынешнем состоянии российский рынок – второй по величине в Европе, 2,6 млн легковых авто по результатам прошлого года. Крупнее только рынок Германии. Нет сомнений в том, что Россия вернет себе статус крупнейшего европейского рынка в обозримой перспективе», – уве-

рен Ержан Мандиев, генеральный директор АО «АЗИЯ АВТО Казахстан». Эксперт согласен, что рынки России и Казахстана находятся в тесной связке, и события российской экономики находят повторение у нас, однако в части спроса на автомобили, по его мнению, подобное упрощение сегодня не работает.

«Во-первых, наши рынки находятся в разных фазах развития: в России активное замещение «секонд-хэнда» новыми автомобилями началось в середине двухтысячных, у нас – только в 2012 году», – поясняет г-н Мандиев. В том числе и по этой причине казахстанские продажи новых легковых авто в минувшем году выросли на 72%. В то время как в России – сократились на 5,5%.

лись на 5,5%. Второй причиной эксперт называет разницу в темпах роста экономик двух стран: Казахстан завершил 2013 год с 6%-ным приростом ВВП, Россия – с 1,3%. Как ожидается, в первом квартале рост ВВП РФ замедлится до 0,7%, а Казахстан имеет все предпосылки для 7%-ного роста экономики в 2014-м.

«В-третьих, уровень автомобилизации России адекватен доходам граждан. В Казахстане, при его нынешних экономических показателях, число автомобилей на душу населения (сегодня 212 на тысячу жителей) должно быть выше. Этот разрыв мы планомерно сокращаем, что также вносит значительный вклад в динамику спроса», - комментирует Ержан Мандиев. Кроме того, аналитики обращают внимание и на то, что состояние автомобильного парка двух стран заметно отличается. Средний возраст казахстанского автомобиля – 18 лет. В России – менее 12. Таким образом, изношенность парка служит еще одним фактором роста потребления.

Одним фактором роста потреоления. При этом эксперты не сомневаются в росте цен на автомобили. «Отечественные автопроизводители, для которых девальвация должна была послужить инструментом усиления конкурентоспособности, в данной ситуации вынуждены тоже поднимать цены, поскольку все комплектующие являются импортными. Девальвация не должна коснуться лишь внутренних работ, насколько позволит это сделать уровень местной локализации», – поясняет старший аналитик АИРИ.

Тем самым стоимость новых автомобилей как казахстанских, так и импортных, вынуждена увеличиваться. Это объясняется сильной привязанностью данного рынка к доллару. И чем больше зависимость отечественного производителя от импортных комплектующих, тем серьезнее эффект от девальвации.

«В случае если строительство автозавода полного цикла подразумевает производство автокомпонентов, можно предполагать ослабление привязанности к импорту», – считает Махсат Сагимбеков. Эксперт полагает, что такой проект вполне может иметь успех, при правильном выборе линейки автомобилей в бюджетном диапазоне, в котором сейчас сосредотачи-

вается основной отечественный спрос. Рассказывая о строительстве упомянутого выше автопроизводства полного цикла и технопарка по выпуску автокомпонентов, генеральный директор АО «АЗИЯ АВТО Казахстан» предполагает, что с вводом новых мощностей в Усть-Каменогорске производителям удастся ощутимо увеличить долю казахстанского содержания в себестоимости отечественных автомобилей и снизить зависимость автопрома от зарубежных поставщиков и валютных колебаний.

«Наш проект – крупнейший в отечественном машиностроении. Около трех лет потребует строительство первой очереди. К 2020 году планируется запуск второй очереди и выход на проектную мощность. Поэтому, осуществляя планирование, мы опираемся прежде всего на фундаментальные факторы развития отрасли: темпы роста экономики, политику государства в сфере регулирования автомобильного рынка, условия присоедине-

ния страны к ВТО, доступ на рынок стран Таможенного союза», - обосновывает рентабельность проекта г-н Мандиев. По мнению экспертов, динамика экономического роста, ожидаемая в ближайшие пять лет, позволит казахстанскому рынку достичь уровня 300 тысяч реализуемых автомобилей. Одновременно емкость российского рынка может составить более 4 млн единиц в год. «При этих объемах мы можем реализовать наши замыслы и выйти на мощность 120 тысяч автомобилей. Напомню, что по договоренности с нашим технологическим партнером, альянсом Renault-Nissan-ABTOBA3, две трети выпускаемых автомобилей мы намерены направлять в сибирский и дальневосточный регионы России», - рассказывает Ержан

Мандиев.
При этом резкого роста цен на казахстанском авторынке после 11 февраля удалось избежать благодаря тому, что некоторые из дилеров располагают остатками автомобилей 2013 модельного года, что позволяет им отсрочить тот момент, когда цены придут в соответствие с новыми валютными курсами. «Но в ближайшее время это произойдет. 15-20%-ной корректировки не избежать», – не сомневается руководитель АО «АЗИЯ АВТО Казахстан».



Весь мир. Одна выставка.

14-я Казахстанская Международная Туристская Выставка

ТУРИЗМ И ПУТЕШЕСТВИЯ

23-25 апреля 2014 Казахстан, Алматы, КЦДС "Атакент"



www.kitf.kz



технологий РК
Всемирная Туристская
Организация - Специальное

Акимат города Алматы

ОРГАНИЗАТОРЫ:

индустрии и новых

Тел./Факс: +44 (0)20 7596 5083/5102 travel@ite-exhibitions.com Тел./Факс: +7 (727) 258 34 34/44 tourism@iteca.kz

БОРЬБА СТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ

На заседании Правительства Казахстана министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев сообщил, что комплексный план правительства по борьбе с теневой экономикой включает в себя 60 мероприятий, направленных на борьбу суклонением отуплаты налогов, развитие безналичных платежей и эффективное управление государственными финансами. Министр отметил, что общесистемные меры, предусмотренные планом, будут направлены на борьбу с уклонением от уплаты налогов и таможенных платежей, разуправление государственными финансами, совершенствование бизнес-среды и совершенствование оценки теневой экономики с учетом мировой практики. «Меры по сокращению теневого производства в отраслях экономики предусматривают снижение теневого оборота в отраслях с наиболее высокой долей теневой экономики. Это торговля, сельское хозяйство, транспорт, операции с недвижимым имуществом и промышленность», - сказал Е. Досаев. По его информации, в 2012 году доля теневой экономики в Казахстане составила 19,2% к ВВП, что на 0,9 п.п. ниже уровня 2005 года. В структуре теневой экономики больше половины занимает производство товаров и услуг через неформальную деятельность, то есть 54,2%. Оставшаяся часть - 45,8% приходится на скрытую деятельность. Наибольшую долю в теневой экономике занимает торговля 22,9%, на сельское хозяйство приходится 15,6%, на транспорт – 14,1%, на операции с недвижимым имуществом – 12,0%. (Kazakhstan

АЛМАТИНСКИЕ БИЗНЕСМЕНЫ ПРИОБРЕТАЮТ КАРАГАНДИНСКУЮ КОНДИТЕРСКУЮ ФАБРИКУ

Алматинские бизнесмены приобретаю: АО «Конфеты Караганды», сообщил КазТАГ информированный источник. «Аким Караганды (Мейрам Смагулов - КазТАГ) сказал, что Карагандинскую конфетную фабрику купили казахстанские бизнесмены, алматинцы Также подтвердил, что один из учредителей – Руслан Шаекин. Сказал, что сейчас идет еще оформление, а название компании не озвучил», - сказал собеседник во вторник. Ранее начальник юридической службы АО «Конфеты Караганды» Лариса Константиниди сообщала КазТАГ, что рассматривается вопрос о приобретении акций АО «Конфеты Караганды» казахстанской компанией. Карагандинская кондитерская фабрика работает с 1956 года, мощность производства - 30 тыс. тонн кондитерских изделий в год. Численность работников фабрики составляет 1 тыс. человек. С 1996 года крупным акционером и инвестором является британская компания UIG. (zakon.kz)

АЛМАТЫ И САН-ПАУЛО МОГУТ СТАТЬ ГОРОДАМИ--ПОБРАТИМАМИ

Алматы и Сан-Пауло могут стать городами побратимами, сообщает пресс-служба министерства иностранных дел Казахстана по итогам встречи посла РК в Федеративной Республике Бразилия Бакытжана Ордабаева с мэром Сан-Пауло Фернандо Хаддадом. «Была достигнута договоренность проработать вопрос об установлении побратимских связей между Сан-Пауло и Алматы, являющихся крупными финансовыми и культурными центрами наших стран», - говорится в сообщении. В ходе встречи также обсуждались вопросы двустороннего сотрудничества в экономической, культурной и спортивной сферах. В ходе беседы казахстанский дипломат проинформировал мэра Сан-Пауло о международных инициативах Казахстана, таких как выдвижение своей кандидатуры в непостоянные члены СБ ООН на 2017-2018 годы, проведение выставки ЕХРО-2017 и заявка на проведение зимних Олимпийских игр в Алматы в 2022 году. Ордабаев передал мэру Сан-Пауло письменное приглашение посетить очередной VII Астанинский экономический форум, запланированный на 21-23 мая 2014 года. (ИА «Новости-Казахстан»)

ЗАРЕГИСТРИРОВАНЫ 170 КАНДИДАТОВ

170 кандидатов зарегистрированы на вы боры депутатов маслихатов в РК, сообщает пресс-служба Центральной избирательной комиссии РК. «В ходе избирательной кампании было выдвинуто 188 кандидатов. 61 из них выдвинут политическими партиями, 2 общественными объединениями, 125-путем самовыдвижения. На данный момент завершилась регистрация кандидатов в депутаты маслихатов. Всего зарегистрировано 170 кандидатов. Из них 120 (70,6%) - мужчины и 50 (29,4%) – женщины. 67 кандидатов являются членами политических партий Республики Казахстан, 60 - беспартийные, еще 43 - не указали свою партийную принадлежность», – говорится в сообщении. По информации пресс-службы, среди зарегистрированных кандидатов представители 6 национальностей. Средний возраст - 41 год. 140 кандидатов (82,4%) имеют высшее образование, 20 (11,8%) - среднее специальное и 10 (5,9%) - среднее. 43% кандидатов работают в государственных учреждениях, организациях и на предприятиях, 30% - в коммерческих структурах. В настоящее время идет предвыборная агитация, которая завершится в 24 часа 28 марта. Всего будут избраны 1 депутат маслихата г. Астаны, 7 депутатов областных, 12 депутатов городских и 39 депутатов районных маслихатов. (zakon.kz)

новости недели | Немцы могут помочь, но и Казахстану нельзя сидеть сложа руки



разахстан на самом деле может стать настоящим **∟**раем для иностранных инвесторов. Но чтобы это случилось, нужно сделать так, чтобы инвесторы чувствовали себя в Казахстане комфортно и безопасно, а те инвестиции, которые ранее шли в Украину и Россию, были перенаправлены в Казахстан

На экономическом форуме в Берлине заместитель премьер-министра – министр индустрии и новых технологий Асет Исекешев привел интересные данные.

По его словам, объем торговли между Казахстаном и Германией за прошлый год превысил докризисные показатели, достигнув 6,5 млрд евро. На Казахстан приходится более 60% всего товарооборота Германии с 8 странами Центральной Азии

В ходе встреч с вице-канцлером – федеральным министром экономики и энергетики Германии Зигмаром Габриелем стороны обсудили вопросы активизации сотрудничества в отраслях промышленности, в энергетике, в сфере геологии и недропользования, науки и инноваций, а также в рамках новой стратегии промышленного развития Германии «Индустрия 4.0» (4-я промышленная революция).

Асет Исекешев отметил, что развитию сотрудничества двух стран весомый импульс придали договоренности лидеров

«Нас искренне радует эта позитивная

трудничества, которая с каждым годом значительно расширяется. Вместе с тем, полагаю, что германские компании не в полной мере для себя раскрыли потенциал нашей республики», - сказал вицепремьер, выступая на экономическом форуме, и призвал к более активной ра-

очередь «Siemens», «Lanxess», «CLAAS Global Sales GmbH», «METRO AG», «Bosch GmbH», «Knauf», «HeidelbergCement» презентовали текущие, а также запланированные про-

Об интересе к реализации новых проектов в Казахстане сообщили компании «MAGNA EUROPA» (производство комплектующих для автопрома), «EVONIC» (химпром), «REM», «ROGESSA», «SGL Group», «ARUBIS», «QUAESTA CAPITAL» (все – в ГМК), «SALZGITTER» (металлообработка).

Стоит отметить, что общая корзина совместных проектов между Казахстаном и Германией включает 92 проекта, из которых по 72 достигнуты договоренности за последние только 4 года (то есть за годы с начала реализации госпрограммы форсированного индустриальноинновационного развития). В настоящее время реализовано 12 проектов на сумму 700 млн евро. К примеру, группа компаний Linde Group построила для казахстанского завода сталелитейного концерна ArcelorMittal воздухоразделительную установку для производства технических газов. Этот промышленный проект работает не только с самыми современными технологиями, но и занимается профессиональным образованием работников.

«Funke-Kunststoffe» перенесла производство оконных профилей, мощностью более 1 млн кв. м в год в Казахстан. Данное предприятие позволит полностью покрыть потребность внутреннего рынка, а также отправлять их на экспорт в Рос-

Компания «Мэтро Кэш энд Кэрри» построила в Казахстане 8 торговых центров, с созданием 1500 рабочих мест. Введены новые стандарты качества продукции, эффективные системы менеджмента в торгово-розничной сфере. В ближайшее время будут построены еще 2 новых торговых центра – в Атырау и Актау.

На встрече с бизнесменами Асет Исекешев сообщил, что Казахстан сейчас разработал программу второй пятилетки индустриализации до 2020 года, в рамках которой по-прежнему для страны приоритетными будут машиностроение, химия, металлургия. Это те отрасли, в которых у Германии традиционно сильные

Тенденция несегодняшнего дня

По большому счету инвестиционная привлекательность Казахстана всегда росла намного быстрее, чем инвестиционная привлекательность России.

Так, в мае 2013 года Асет Исекешев, выступая на заседании Совета иностранных инвесторов, сказал: «В 2012 году объем привлеченных инвестиций составил \$22,5 млрд, что является самым высоким показателем»

В целом, по его словам, в экономику Казахстана привлечено \$171 млрд прямых инвестиций. «Из которых 48% или 82 миллиарда привлечены за последние 4 года», – добавил министр.

Правда, пока направленность иностранных инвестиций власти устраивать не может. По данным ranking.kz, за 9 месяцев (январь-сентябрь 2013 года) 73% иностранных инвестиций были направлены в нефтяной сектор. В Атырауской области 326,7 млрд тенге (61,4% от Казахстана), в Мангистауской области – 64,3 млрд тенге (12,1% от Казахстана).

По валу иностранных инвестиций Казахстан впереди всех в евразийском регионе.

Согласно статистическим данным Национального банка Республики Казахстан, всего за период с 2005 года по 30 июня 2013 года в экономику страны привлечено \$172,3 млрд прямых иностранных инвестиций, \$172 млрд за 8 лет – это примерно по \$21,5 млрд в год.

Это очень хороший показатель для нашей страны. Более того, исходя из расчета на душу населения, это самый высокий показатель по СНГ.

По данному показателю Казахстан имеет \$840,1 на человека. Для сравнения: в Туркменистане – \$562,7, России – \$362,3, Азербайджане – \$218,1, Украине – \$172,7, Беларуси – \$153,6, Армении – \$145,3.

А если оглянуться на страны Средней Азии, то тут мы лидеры и в абсолютных числах, привлекая 74% всех инвестиций в Среднюю Азию.

Властям нужно, чтобы прямые иностранные инвестиции шли не только в сырьевой сектор, но и поднимали, например, промышленность.

Так, в начале декабря 2013 года в Ганновере состоялась германо-казахстанская конференция на тему «Переоценка месторождений в Казахстане».

«В рамках межправительственного соглашения о партнерстве в сырьевой, промышленной и технологической сферах зарубежным деловым кругам впервые представлены данные о казахстанских месторождениях твердых полезных ископаемых (меди, свинца, цинка, олова, ванадия тантала, вольфрама, молибдена, титана), подготовленные германскими специалистами в соответствии с международными стандартами. Результаты этих исследований станут основой для инвестиционных проектов немецких компаний в процессе индустриализации экономики Казахстана, которые планируют кроме добычи наладить на территории РК обработку полезных ископаемых», - сообщила тогда пресс-служба Министерства иностранных

Сообщается, что конференцию посетили более 100 ведущих германских компаний, являющихся потенциальными инвесторами и проявляющих заинтересованность к реализации ряда перспективных проектов в Казахстане.

«Данный форум еще раз подтвердил большой интерес немецкой стороны к реализации промышленных проектов в Казахстане с целью выпуска продукции с высокой добавленной стоимостью», - отмечается в пресс-релизе внешнеполитического ведомства.

В принципе, немецкий бизнес готов инвестировать деньги в промышленность. Однако не все так гладко, как кажется на первый взгляд.

Так, в середине февраля текущего года на расширенном заседании правительства президент РК Нурсултан Назарбаев подверг острой критике работу по привлечению иностранных инвесторов. Президент также отметил, что привлечение инвестиций в обрабатывающую промышленность, в индустрию, малый и средний бизнес должно быть главным вопросом в повестке дня.

Пока иностранные инвесторы с большим недоверием наблюдают за ситуацией в Украине и России, и не спешат вкладываться, Казахстан мог бы легко перехва-

Интеграция или торговые войны?

Артем Борисов

равительство начинает понимать, что интеграция с Россией в рамках Таможенного союза – дело непростое. Как только казахстанская продукция становится востребованной на российском рынке, Москва начинает инициировать всевозможные запреты

Россияне предлагают ввести запрет на ввоз спиртного из Казахстана: не больше пяти литров на человека. Этот вопрос обсуждался в стенах Государственной

«Казахстан со своей стороны с первых дней Таможенного союза снял все барьеры на пути российской, белорусской водочной и алкогольной продукции на казахстанский рынок. Но несмотря на все это время, 4 года прошло, российская и белорусская стороны не снимают те барьеры, которые существуют», – заявил Амиржан Калиев, директор ассоциации «Казалко».

По алкоголю Россия и Казахстан договариваются уже много лет. Предполагалось, что торговать в Таможенном союзе будет проще, но на границе россияне попрежнему заставляют платить огромные суммы, а еще письменно согласовывать поставки с различными госорганами. В итоге экспорт казахстанским предпринимателям становится невыгодным.

У россиян свои аргументы. Из-за нашей беленькой их бюджет недосчитался уже больше 300 млн рублей. В приграничных районах водкой торгуют чуть ли не на каждом углу.

Для того чтобы казахстанской водкой в России не торговали из-под полы, наши предприниматели и просят отменить административные барьеры. Потому как уверены: казахстанская водка еще долго будет пользоваться популярностью у со-

Кто виноват, скажи-ка, брат...

В принципе, весь вопрос, как правило, сводится к величине акцизного налога. В Казахстане, даже с учетом последнего подорожания, водка в 6 раз дешевле, чем в

Причем Россия резко взвинтила акцизный налог с целью снизить потребление внутри страны. Тогда как между размером акцизного налога и уровнем потребления связь вряд ли прослеживается.

Так, согласно исследованию, проведенному European Commission Excise Duty Tables, самые высокие акцизные налоги на крепкий алкоголь в таких странах, как Швеция (5474,39 евро за гектолитр чистого спирта в готовой продукции), Финляндия (4340 евро), Великобритания (3118,89 евро) и Ирландия (3113 евро). Вместе с тем в Швеции ежегодно потребляют 6,7 литра чистого алкоголя на душу населения среди взрослых в возрасте 15 лет и старше, в Финляндии – 9,72 литра, в Великобритании – 11,67 литра, в Ирландии – 13,39 ли-

Так вот казалось бы благополучная Швеция потребляет больше алкоголя, чем Мальта (акцизный налог – 1400 евро), а в Финляндии пьют больше, чем в Греции (2450 евро), Италии (800 евро), Нидерландах (1504 евро) и Польше (1132,03 евро). Та же Великобритания пьет больше, чем Испания (830,25 евро), Словакия (1080 евро) и Румыния (750 евро). А об Ирландии и говорить страшно: граждане этой страны во всей Европе пьют меньше только, чем чехи (1145,59 евро). Остальные страны континента сильно отстают от ирландцев.

Так что меры российских властей по увеличению акциза на алкоголь, скорее, преследует иную цель: максимизировать поступления в бюджет от алкоголя, а не снижение уровня потребления.

Но в результате всего произошедшего российский алкоголь неконкурентоспособен на фоне казахстанского. И вместо того, чтобы что-то сделать с акцизным налогом, Госдума обсуждает вопрос запрета казахстанского алкоголя.

О гармонизации налогов больше говорят, чем делают

В рамках Таможенного союза (ТС) о гармонизации налогов больше говорят, чем

Недавно, в январе текущего года на Гайдаровском форуме ответственный секретарь Консультативного комитета по налоговой политике и администрированию Евразийской экономической комиссии Нурматбек Мамбеталиев отмечал, что поскольку отдельного Налогового кодекса для стран ТС не предвидится, правовому и налоговому климату в них следует уделять особое внимание

«В соответствии с разработанной «дорожной картой» мы прогнозируем темпы прироста ставок на крепкий алкоголь и табак. Эта работа будет проделана в 2014-2020 годах. Важно избежать неконтролируемого трансграничного перетока и не

допустить, чтобы производство этих видов продукции ушло в тень. Определение правил игры позволит завершить построение этих товарных рынков», - подчеркнул Нурматбек Мамбеталиев.

Перспектива неблизкая. А до того ситуация вокруг казахстанского алкоголя на российском рынке может перерасти в полномасштабную торговую войну.

Вне зависимости от желания Казахстана

По сути, Казахстан, хочет он того или нет, может быть втянут в торговую войну с Россией. Первые признаки такого противостояния уже имеются. Казахстанский бизнес, специализирующийся на производстве алкоголя, уже открыто требует зеркальных мер против российского алкоголя на казахстанском рынке.

Как показывает практика, Россия не прочь начать очередную торговую войну. А недавнее вступление России в ВТО не положило конец торговым войнам, напротив, оно их в какой-то мере спровоци-

Так, еще осенью 2013 года Россия ограничила импорт молдавского вина. Ранее Роспотребнадзор запретил ввоз украинских конфет, в чем эксперты увидели «геополитический шантаж». А поводом для развязывания торговой войны с Беларусью стал арест тогда же, осенью прошлого года, в Минске генерального директора «Уралкалия», недавно прекратившего сотрудничество с крупнейшим предприятием республики «Беларуськалий». Россия тогда ограничила ввоз белорусской свинины и пригрозила проверить качество молочной продукции.

Но больше всего на слуху еще одна торговая война - с Грузией, начатая в 2006 году и не законченная по сей день. Помимо нее были многочисленные газовые, молочные и сырные войны с Украиной, сахарно-кондитерская война с Беларусью, мясная - с Польшей, винная - с Молдовой

Эксперты отмечают, что если в серьезных газовых конфликтах России иногда удается отстоять свои позиции, то продовольственные войны несут скорее экономический вред и ведутся с политическими



В «черный вторник» некоторые пассажиры выкупали билеты за год вперед

Ирина Лукичева

осле «черного вторника» авиакомпаниям пришлось поднять цены на ∎авиабилеты. Так, Air Astana официально сообщила, что в связи с девальвацией с 12 февраля поменяются тарифы на перелет по международным маршрутам. О том, как девальвация повлияла на сферу розничных и корпоративных поездок, в интервью «Капитал.kz» рассказал Павел Спицын, генеральный директор компании Abacus Central Asia.

«Дело в том, что национальный авиаперевозчик Air Astana, так же как и авиакомпания SCAT, осуществляющий полеты за пределы Казахстана, до 80% билетов продает на территории Казахстана. Таким образом, авиакомпании продают свои авиабилеты в тенге, а топливо для заправки, как правило, номинируется в долларах. Из-за такой разницы прибыль авиакомпаний на международных направлениях падает и Air Astana совместно с авиакомпанией SCAT в данном случае являются пострадавшими сторонами. Именно поэтому авиакомпаниям тоже пришлось поднять цены на международные рейсы», – считает Павел Спицын.

Как изменилась стоимость авиабилетов?

«Капитал.kz» запросил данные о ценах на ний день у глобальной системы бронирования Abacus, в которой публикуются расписание, тарифы и производится расчет полной стоимости авиабилетов более 700 авиакомпаний. По полученным сведениям иностранные авиакомпании формируют свои тарифы в иностранной валюте, соответственно цены на их билеты выросли пропорционально росту курса тенге к доллару либо евро.

Анализ изменения цен на авиабилеты до и после девальвации строится на основе сравнения цен тарифов, дополнительных сборов и такс по двум вариантам перелетов не самым дорогим эконом-классом и по некоторым международным маршрутам авиакомпаний Air Astana и SCAT с вылетом из города Алматы.

В качестве варианта до «черного вторника» взяты условия, если бы пассажиры покупали билеты в среднем в период с 6 по 10 февраля 2014 года и через месяц после девальвации в период с 6 по 15 марта. В зависимости от направления, промежуток дат менялся незначительно, с учетом наличия рейсов и расписания. В стоимость билета были включены тариф авиакомпании и таксы, в которые входят сборы аэропортов и топливные сборы.

В целом итоговая стоимость авиабилетов компании Air Astana из Казахстана по отдельным направлениям поднялась [от ред. - в круглых скобках даны изменения в тарифах, в квадратных – изменения такс и других сборов, взимаемых не авиакомпанией, а иными структурами]. Эти данные являются общедоступными, каждый может их проверить в любом из авиаагентств вашего города, поэтому ре-

шено было взять некоторые из наиболее популярных направлений полетов. Цены сравнивались на момент до 10 февраля и на 5 марта 2014 года.

К примеру, стоимость на перелет в стра ны Западной Европы (Алматы-Лондон) поднялись в целом на 15,5% (на 14% поднялись тарифы) [на 17,7% поднялись сборы], а в Восточную Европу (Алматы-Киев) на 14,1% (на 13,8% поднялись тарифы) [на 15,1% поднялись сборы]. Цены авиабилетов из Алматы в страны Средней Азии (на примере Бишкека и Ташкента) увеличились в среднем на 14,1-16,6% (на 20% поднялись тарифы) [12,7-14% поднялись сборы], а в Закавказье (Баку, Тбилиси) на 18.6% (на 20% поднялись тарифы) [на 15-16% поднялись сборы].

В том, что растут цены на билеты, не всегда виноваты авиакомпании. Им просто приходятся приспосабливаться к изменившимся в одночасье условиям на рынке. Авиакомпании ведь также покупают услуги у аэропорт и других служб, закупают авиакеросин у поставщиков, покупают бортовое питание и оборудование у третьих компаний за иностранную валюту

Стоимость перелетов в регион Юго-Восточной Азии (Бангкок, Дели) тоже увеличилась в районе 19,3-19,8% (на 21% поднялись тарифы) [на 15-16% поднялись сборы], а в страны Ближнего Востока около 20,6% (на 21% поднялись тарифы) [на 10% поднялись сборы]. Примечательно, что самый низкий прирост цен у Air Astaпа наблюдается на рейсе Алматы-Москва, так как на этом направлении есть жесткая конкуренция с другими перевозчиками. Прирост цен на авиабилеты по данному маршруту составил всего 4,4% (тарифы уменьшились на 0,0002%) [сборы увеличились на 15%], хотя стоимость авиабилетов в другой город России – в Новосибирск поднялась на 16,5% (тарифы поднялись ан 19,9%) [сборы поднялись на

Таким образом, на итоговые цены влияет не только вынужденное увеличение тарифов авиакомпанией, но и увеличение стоимости услуг аэропортов и других поставщиков, а также значительную роль играет топливная составляющая с авиа-

Кроме того, была проанализирована динамика цен у авиакомпании SCAT после девальвации. Хотя SCAT тоже пришлось поднимать цены на авиабилеты по международным направлениям из-за девальвации, но этот рост был незначительным. Для чистоты эксперимента также сравнили изменения цен по некоторым направлениям на основе данных из системы бронирования. Цена авиабилетов у компании SCAT в Закавказье (из Алматы в Баку и Тбилиси) увеличилась на 2,4% (тарифы поднялись на 0,004%) [сборы поднялись на 12,9%], а в Россию (Шымкент-Москва) в среднем на 1,03% (тарифы уменьшились на 0,01%) [сборы поднялись на 12,2%], в то же время в направлении Алматы-Краснодар изменение общих цен составило 0,7% (тарифы уменьшились на 0,002%) [сборы увеличились на 8,3%].

Авиакомпании также пришлось поднять цены на перелеты в направлении Турции приблизительно на 0,4% (тарифы уменьшились на 0,001%) [сборы увеличились на 5,6%], в то время как стоимость перелетов в регион Ю̂го-Восточной Азии (из Алматы в Бангкок) тоже увеличилась в районе 0,5% (тарифы уменьшились на 0,001%) [сборы увеличились на 5,6%].

«У всех наших местных авиакомпаний цены поменялись. Но в том, что растут цены на билеты, не всегда виноваты авиакомпании. Им просто приходятся приспосабливаться к изменившимся в одночасье условиям на рынке. Авиакомпании ведь также покупают услуги у аэропортов и других служб, закупают авиакеросин у поставщиков, покупают бортовое питание и оборудование у третьих компаний за иностранную валюту», – считает г-н Спицын.

Кто успел, тот купил!

Интересен тот факт, что в день, когда объявили о девальвации, у многих авиакомпаний были большие продажи. К примеру, некоторые пассажиры выкупали билеты за год вперед как в эконом, так и в бизнесклассе. Корпоративные клиенты выкупали билеты в тот же день, когда узнали о девальвации. Это объясняется тем, что согласно принятым IATA правилам для BSP Казахстана в системах бронирования курс меняется ночью в соответствии с установленным Национальным банком Казахстана курсом. Таковы правила ІАТА, цена за билеты 11 февраля в день девальвации осталась прежней.

Несмотря на то, что девальвация повлияла на рост цен на авиабилеты, она в целом мало скажется на объемах бизнес-поездок. «Компании как покупали для сотрудников билеты в командировку, так и будут дальше покупать. Тем не менее крупные компании, в том числе иностранные, формирующие бюджеты на предстоящий год, утвердили свои бюджеты еще в декабре прошлого года. Сюда они включили определенную сумму денег на бизнес-поездки. В связи с ростом стоимости авиабилетов в феврале, возможно, и количество поездок может сократиться, но, наверное, незначительно. Ведь стоимость личной встречи или важность визита зачастую больше

стоимости самой командировки. В то же время все больше компаний будут задумываться о возможностях экономии средств на бизнес-поездки, рассматривая новые форматы наиболее эффективного управления корпоративными путешествиями и более разумного планирования расходов на командировки. Например, пересаживаться из бизнес-класса в эконом или запрашивать специальные корпоративные тарифы у авиаперевозчиков, внедряя их через специальные продукты для организации корпоративных поездок», - отметил

Однако к следующему году ситуация, по словам спикера, наверняка нормализуется: «Макроэкономические показатели показывают, что расходы по поездкам внутри страны в определенной пропорции привязаны к национальному валовому продукту внутри страны. Если в стране наблюдается рост, то увеличение бизнеспоездок увеличится. В этом смысле бизнеспоездки – наиболее стабильный сегмент».

Сектор корпоративного туризма все равно останется более-менее стабильным. Если средняя цена авиабилетов в эконом-классе в Европу до девальвации была \$700-\$800, то сегодня цены в тенге поднялись на 20%, хотя в долларах США остались прежними. В Азию цена перелета эконом классом практически такая же. «Несмотря на это, мы думаем, что в сфере корпоративных поездок очень сильного сокращения поездок не будет. Будет небольшой спад, перераспределение бюджета, но если в любом случае нужно будет ехать на встречу в другую страну, то компанияклиент не будет смотреть на цену авиабилета», - заключил г-н Спицын.

Сектор корпоративного туризма останется более-менее стабильным. Если средняя цена авиабилетов в эконом-классе в Европу до девальвации была \$700-\$800, то сегодня цены в тенге поднялись на 20%, хотя в долларах США остались прежними

Девальвация также повлияла на сектор розничного туризма. Стоимость жизни казахстанцев увеличивается, соответственно у них будет оставаться меньше денег. Теперь нужно будет задумываться, куда поехать: по традиционному направлению - Турция, где самая дешевая стоимость перелета, или в Европу, Юго-Восточную Азию. При планировании своей поездки придется обязательно учитывать новую стоимость билетов.

Как отметила Анна Загоруйко, директор туристской компании Kompas, авиакомпании и туркомпании привязаны к доллару. «Мы рассчитываемся с иностранными партнерами в долларах. Тарифы также изменяются от курса доллара. Для казахстанцев произошло увеличение на путевки на 15%. Конечно, для людей зарубежный отдых стал дороже. Мы видим сегодня, что многие туроператоры стали снижать цены на путевки. Стоимость путевок по Казахстану остались на прежнем уровне», - говорит г-жа Загоруйко.

Некоторые туристские компании считают, что в целом спрос на туристские услуги не уменьшился. «Ситуация с девальвацией повлияла в основном на средний класс. Туристы по-прежнему обращаются с просьбой о бронировании отелей, выкупают авиабилеты», - отметила Ксения Терещенкова, ведущий специалист по международному туризму турфирмы AZIMUT TRAVEL.

«Если вы планируете путешествие, то предположим, условно, если раньше у вас была зарплата в 1000 тенге, то теперь вы в валютном эквиваленте зарабатываете только 800 тенге. Если раньше вы могли из этой суммы отложить, скажем, только 200 тенге на поездку, то возникает вопрос: сможете ли вы сделать это сейчас?» - pacсуждает г-н Спицын. В целом спикеры считают, что произойдет некоторое сокращение рынка туризма в объемах и повысится конкуренция, обострится борьба среди игроков за клиента.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ВИЗОВЫЙ РЕЖИМ ДЛЯ 40 СТРАН УПРОСТЯТ В РК

В рамках международной туристской выставки в Берлин ITB-2014, прошла встреча министров туризма стран Шелкового пути, в ходе которой председатель комитета МИНТ РК Марат Игалиев сообщил о том, что Казахстан планирует в ближайшее время упростить визовый режим почти с 40 странами мира для интуристов, которые приедут на «ЭКСПО-2017», сообщает пресс-служба комитета. Помимо этого, в рамках пилотного проекта регистрацию иностранцев, прибывающих на «ЭКСПО-2017», предлагают проводить в отелях по месту жительства. Стоит отметить, что выдача виз по прибытии была успешно введена в таких странах Шелкового пути как Грузия (для 91 страны), Армения (87 стран), Кыргызстан (40 стран) и Таджикистан (80 стран), пишет ca-news.org. На 48 Всемирной туристической бирже ІТВ-2014 с 5 по 9 марта более 180 стран будут представлять около 11 тыс. стендов. Казахстанскую делегацию возглавляет министр индустрии и новых технологий РК Асет Исекешев. В ходе встречи министров туризма стран Шелкового пути все присутствовавшие согласились с тем, что для наиболее полного раскрытия потенциала развития туризма в коридорах наследия Шелкового пути странам необходимо прилагать совместные усилия, целью которых станет создание единой визы Шелковосистемы, высокая стоимость и неэффективные процедуры подачи заявлений на визы. В рамках подготовки к проведению «ЭКСПО-2017» в Астане уже проходит работа по упрощению визового режима. «Проект «Коридоры наследия Шелкового пути» предоставляет Казахстану и другим участвующим странам прекрасную возможность продвигать развитие туризма таким образом, чтобы они могли демонстрировать и сохранять свои выдающиеся культурные и природные богатства», – заявил генсек ЮНВТО Талеб Рифаи. В настоящее время ведется работа по включению проекта «Коридоры наследия Шелкового пути» в список всемирного наследия ЮНЕСКО. В ходе выставки генеральный секретарь Всемирной туристической организации ЮНВТО Талеб Рифаи отметил, что проведение «ЭКСПО-2017» в Астане должно привести к увеличению притока туристов в Казахстан, и подчеркнул, что ЮНВТО намерено поддержать Казахстан в этом вопросе. Между ЮНВТО и МИНТ РК был подписан меморандум о сотрудничестве в области туризма в рамках «ЭКСПО-2017». (kapital.kz)

ХАЛАЛ-ИНДУСТРИЯ ПРОЦВЕТАЕТ

местные рекламщики стали повсеместно добавлять священное мусульманское понятие в название товаров и услуг. Халяльными стали кафе, станции тех-обслуживания, фитнесцентры и даже сауны, сообщает телекомпания «МИР 24». Главное в халяльных заведениях: соблюдать каноны ислама и не обсчитывать клиентов, признаются коммерсанты. В городе кроме кафе появились халал-техсервисы и даже сауны, в которые вход только для семейных пар и по свидетельству о браке. Массовая халализация страны шокирует священнос лужителей. Имам Шымкента считает, что понятие «халал» нельзя применять ко всему подряд, и даже призывает наказывать тех, кто занимается богохульством. «Я против того, чтобы это понятие использовали повсеместно. Ведь «халал» для верующего – священное понятие, а многие пытаются на этом хорошо заработать и обманывают, забывая, что совершают грех», – рассказал помощник имама Южно-Казахстанской области Талгат Дарибаев. Со священнослужителями согласны и представители общественных организаций, которые предлагают разобраться с ситуацией. (kapital.kz)

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА СТИХИЙНУЮ ТОРГОВЛЮ **УЖЕСТОЧАТ**

В рамках плана правительства РК по борь бе с теневой экономикой в Казахстане планируется ужесточить ответственность за стихийную торговлю и сдачу жилья в аренду без регистрации в налоговых органах, передает Kazakhstan Today. «Помимо существования большого числа неорганизованных рынков, большой проблемой является наличие незаконной стихийной торговли. В этой связи предлагается ужесточение административной ответственности за стихийную торговлю при одновременном увеличении коммунальных торговых площадей», – сказал сегодня министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев на заседании правительства РК. По его словам, сфера торговли вносит наибольший вклад в теневую экономику. В 2012 году доля торговли в теневом секторе измерялась 19,2% к ВВП, или 1335,3 млрд тенге. «В сфере торговли порядка 50% занимают торговые рынки. При этом на долю рынков с современным форматом торговли приходится всего 17% торговых площадей. Значительная доля торговых рынков, которая работает не организовано, или не приведена в современный формат, не способствует эффективному налоговому администрированию и увеличению налоговых выплат», - отметил министр. Для решения этих проблем в плане правительства предусмотрено принятие законодательных мер по обязательному поэтапному переводу торговых рынков на современный формат. Предлагается включение строительства торговых объектов в перечень приоритетных отраслей экономики, что будет способствовать привлечению инвестиций в строительство инфраструктуры торговли по программе «Дорожная карта бизнеса-2020». Ожидается, что в случае принятия этих мер будет построено 5,37 млн квадратных метров торговых площадей нового современного формата; будет создано около 304 тыс. новых рабочих мест в торговле и смежных отраслях; увеличится обеспеченность населения торговыми площадями на 100 человек с 412 квадратных метров в 2012 году до 680 квадратных метров в 2020 году. (Kazakhstan Today)



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ШКОЛЬНЫЕ **УЧЕБНИКИ** НЕ СООТВЕТСТВУЮТ ПРОГРАММАМ

Об этом заявила депутат Мажилиса Парламента РК Гульнар Исимбаева в ходе выездного заседания Комитета по социально-культурному развитию под председательством Дариги Назарбаевой. По словам Исимбаевой, в 2013-2014 учебном году обучение в школах РК осуществляется на основе государственного общеобязательного стандарта начального, основного среднего, общего среднего образования, утвержденного постановлением Правительства РК от 23 августа 2012 года, и по учебным программам для средней школы, утвержденным приказом министра образования и науки от 3 апреля 2013 года. «Данные документы вышли после издания некоторых учебников, то есть цепочка и система нарушены. В результате по многим предметам программа и учебники не коррелируют», - пояснила Г. Исимбаева. Депутат заявила, что по предмету «История Казахстана» для 11 класса естественно-математического направления по новой программе предусмотрено 68 часов, а в учебнике материал рассчитан на 34 часа, то есть в 2 раза меньше. На 19 тем материала совсем нет (издательство «Мектеп», авторы Т. Турлыгул, С. Жолдасбаев, Л. Кожакеева, 2010 год). Также в новой программе предусмотрено изучение всемирной истории, а учебника нет. По предмету «Человек и общество» для 11 класса из 36 часов по 16 темам материала в учебнике нет. «Существенной причиной указанных серьезнейших недостатков является, на наш взгляд, некоторая разобщенность между ответственными структурами», – считает Г. Исимбае-

ПОРТФЕЛЬ БУДЕТ ЛЕГЧЕ

Для уменьшения веса школьных учебниког разрабатываютсяучебникивмягкойглянцевой обложке в Казахстане, сообщил вице-министр образования и науки республики Есенгазы Имангалиев. «Для уменьшения веса (школьного портфеля) в настоящее время разрабатываются и издаются отечественные учебники в мягкой глянцевой обложке и с электронным сопровождением. Ведется работа по изданию учебников по частям, рассчитанным на полугодие или четверти», - сказал Имангалиев на заседании комитета мажилиса парламента по социально-культурному развитию во вторник. По его словам, при издании учебной литературы издательства руководствуются правилами санитарно-эпидемиологические требования к объектам воспитания, образования детей и подростков, утвержденные постановлением правительства. «Санитарно-гигиенические нормы по весу учебных изданий для общеобразовательных школ республики соответствуют нормам России, Беларуси, Украины. Для начальных классов – 300 граммов, для 5-6 классов – 400 граммов, для 7-9 классов – 500 граммов», - отметил вице-министр. Кроме того, он добавил, что для обеспечения конкурентоспособности отечественных авторов учебного книгоиздания осуществляется международное сотрудничество с международными издательствами и организациями образования. «Ведется работа по внесению изменений и дополнений в приказ министерства образования от 7 марта 2013 года N° 97 «Об утверждении норм оснащения оборудованием и мебелью организаций дошкольного, начального, основного, среднего, общего среднего, технического и профессионального образования» в целях приведения в соответствие с требованием нового содержания», - заключил он. (ИА «Новости-Казахстан»)

ФИЛЬМ «ШАЛ» В НОМИНАНТАХ НА «НИКУ»

Фильм «Шал» режиссера Ермека Турсунова производства АО «Казахфильм» имени Шакена Айманова вошел в число номинантов кинематографической премии «Ника» за 2013 год в категории «Лучший фильм стран СНГ и Балтии», сообщает пресс-служба киностудии. «Наряду с фильмом «Шал» за звание «Лучшего фильма стран СНГ и Балтии» в этом году претендуют еще четыре картины из СНГ и Балтии: «Капитализм на Поперечной улице», режиссер Иварс Селецкис (Латвия), «Страсть», режиссер Темир Бирназаров (Кыргызстан), «Хайтарма», режиссер Ахтем Сейтаблаев (Украина) и «Экскурсантка», режиссер Аудрюс Юзенас (Литва)», – сообщается в пресс-релизе. Премия «Ника» за лучший фильм стран СНГ и Балтии вручается ежегодно, начиная с 16-й церемонии в 2003 году. Стоит отметить, что ранее следующие фильмы производства АО «Казахфильм» имени Шакена Айманова номинировались в категории «Лучший фильм стран СНГ и Балтии»: «Молитва Лейлы», реж. Сатыбалды Нарымбетов, «Остров возрождения», реж. Рустем Абдрашов, «Записки путевого обходчика», реж. Жанабек Жетируов, «Стриж», реж. Абай Кулбай, «Прощай, Гульсары!», реж. Ардак Амиркулов и «Подарок Сталину», реж. Рустем Абдрашов. Награда доставалась лишь однажды - режиссеру Серику Апрымову в 2005 году за фильм «Охотник». «Ника» – национальная кинематографическая премия, учрежденная Российской академией кинематографических искусств «Ника». Первая церемония вручения кинопремии состоялась в 1988 году. Победителям премии вручаются статуэтки крылатой древнегреческой богини Ники. Победители определяются путем тайного голосования членов Академии кинематографических искусств, в которую входят представители всех кинематографических специальностей, делегированные региональными отделениями Союза кинематографистов России. 27-я церемония вручения наград национальной кинематографической премии «Ника» за 2013 год состоится 1 апреля 2014 года в Московском государственном академическом театре оперетты. Картина «Шал» снята по мотивам повести Эрнеста Хемингуэя «Старик и море» и рассказывает историю семьи старика, невестки и внука, которые живут в далекой степи. Фильм вышел в прокат 11 октября 2012 года. В октябре 2013 года картина была выдвинута от Казахстана на соискание премии «Оскар» в номинации «Лучший фильм на ино-

странном языке». (ИА «Новости-Казахстан»)

Сколько потеряют рестораны от запрета на «курилки»?

Данияр Молдабеков

овершенно неуместной назвал президент Алматинской ассоциации **І**предпринимателей Виктор Ямбаев инициативу по запрету курительных зон в ресторанах Казахстана. По его словам, эти поправки бросают тень на такие успехи, как мораторий на проверки МСБ. «Едва мы увидели облегчение для реального сектора экономики, как началась борьба с курением. Потом еще начнется борьба с алкоголизмом, повышение санкций за нарушение правил дорожного движения. Необходимо заниматься не этими абстрактными вещами, а реальной экономикой», подчеркнул эксперт.

У МСБ и без того хватает проблем. «Сейчас, в связи с девальвацией, мы наблюдаем резкое снижение платежеспособности населения. А с другой стороны, кроме моратория нет реального ослабления административного давления на бизнес. Мне кажется, что это просто надуманный повод, чтобы отвлечь всех нас от решения реальных проблем бизнеса», - сказал г-н

По расчетам президента Национальной ассоциации «HoReCa Казахстан» Игоря Копайлова, озвученным КазТАГ, рестораны потеряют до 70% прибыли в случае принятия поправки в Кодекс «О здоровье народа и системе здравоохранения» о запрете оборудованных зон для курения в

Джамиля Садыкова, директор Национальной ассоциации «За Казахстан, свободный от табачного дыма», считает, что эти цифры преувеличены. «Я думаю, что прибыль ресторана напрямую зависит от качества еды, атмосферы и облуживания, ценовой политики, но только не от наличия курилок», - говорит она. «Более того, сейчас, по нашим данным, только 2% заведений установили специальные комнаты для курения», - продолжает эксперт. По мнению г-жи Садыковой, будь у рестораторов реальная нужда в курилках, то их было бы не 2%, а 10%. «А ведь норма о курилках работает уже 4 года. То есть, по сути, она не работает. Это мертвая норма», - констатирует антитабачный акти-

Однако в официальном письме, направленном Национальной ассоциацией «HoReCa Казахстан» на имя председателя правления Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан г-на Мырзахметова, говорится, что если будут приняты поправки, то миллионы курильщиков будут проигнорированы, а частный бизнес останется без права на самостоятельное принятие решений. «Голоса 4 миллионов курильщиков игнорируют. Необходимо также учесть, что ресторан (кафе, бар) – это частный бизнес, чаще всего малый или средний, владелец которого вкладывает свои деньги и платит налоги, а



устанавливать правила поведения на территории своей собственности и принимать решение, стоит ли оборудовать место для курильщиков», - говорится в тексте

Однако Джамиля Садыкова полагает, что здесь есть более важный вопрос – вопрос здоровья граждан и их право на чистый воздух. «У нас, у людей не курящих, которых 12 миллионов в Казахстане, есть законные права на чистый воздух. Наше право на здоровье прописано в Конституции Казахстана - главном законе страны, право на чистый воздух защищено Кодексом о здоровье народа, а права травить себя и окружающих через пассивное курение нет и быть не может. Хотите справить свою нужду покурить – идите на улицу. Закон на стороне здоровья и некурящих людей!» - отметила г-жа Садыкова.

Ассоциация также ссылается на вопрос здоровья граждан, только в другом ключе. «Необходимо отметить, что те, кто не готов бросить курить, будут курить на улице, на холоде, что грозит повышением заболеваемости. В силу погодных условий Казахстана последствия могут быть серьезнее, чем в Великобритании или во Франции, где средняя температура зимой 10-15 градусов выше нуля и снег бывает очень редко», - говорят в ассоциации «HoReCa Казахстан».

По мнению г-жи Садыковой, курильщики могут вытерпеть без курения очень долго. «Люди ведь терпят по 6-8 часов без сигареты, находясь в самолете, на международных рейсах, значит и в общественном месте пусть терпят», - говорит она.

Также стоит отметить, что поправки, в случае их принятия, не очень сочетаются с мораторием на проверки МСБ. Например, в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» Игорь Копайлов заявил, что антитабачная коалиция (и без возможных поправок) проводит рейды по заведениям Алматы. «Они это делают под видом борьбы с курением. Но на деле это просто создает лишние проблемы бизнесу», - подчеркнул г-н Копайлов.

«Напротив, бизнес выиграет от запрета на курилки», – говорит Джамиля Садыкова. По ее словам, та площадь, что сейчас отведена под курительные комнаты, может быть переоборудована под нечто более полезное в ресторанном деле. «На или сделать какое-то подсобное помещение», - считает г-жа Садыкова. Кроме того, она отметила, что за 4 года никто не заставлял рестораторов ставить или убирать курилки. «Это была добровольная норма. Никто рестораторов не заставлял и не указывал относительно курилок, хотите ставьте, хотите нет. Кстати, Минздрав еще в 2003 году прописал нормы по оборудованию курилок, вполне четкие и очевидные вещи - негорючие материалы и хорошая вытяжка», - говорит лидер Национальной коалиция «За Казахстан, свободный от та-

Игорь Копайлов отмечает и тот факт, что никто не обращался к рестораторам за советом. По его мнению, было бы неплохо обсудить возможные поправки с бизнесом, раз уж изменения в законе коснутся именно его. Но, если гора не идет к Магомету, то Магомет идет к горе: ассоциация уже отправила письмо парламентариям, в котором просит принять во внимание и их точку зрения. Учитывая, что сейчас делается ставка на облегчение жизни бизнеса, можно надеяться, что предпринимателей все-таки услышат. Надежда, как известно,



ТОО СП КАТКО (КАЗАТОМПРОМ и АРЕВА) совместному казахстанскофранцузскому предприятию в области добычи и производства урана требуются энергичные, трудолюбивые и мотивированные сотрудники на

следующие вакантные позиции:

Старший специалист по контролю

затрат (Алматы)

знание программы SAP;

- Общие требования: Высшее экономическое образование;
- 5 лет опыта работы по специальности; Продвинутый пользователь MS Office,
- Знание программ ABC-4 и Primavera
- Project P6 является преимуществом; Знание казахского, русского и английско-

го языков. Обязанности и функции:

- Консолидирование и установление требований по бюджету проекта для поддержания затрат в рамках бюджета;
- Составление сметы затрат, учета, анализа и отчетности;
- Подготовка ежемесячных и еженедельных отчетов о затратах;
- Работа в тесном контакте с менеджерами по проектам, командой по контролю и сервису проектов;
- Сотрудничество с финансовой дирекцией для установления накладных расходов;
- Координирование и управление документооборотом по затратам;
- Разработка и применение программы внутренних инструментов АРЕВА (DSCP) для всех проектов проектной ди-

Начальник управления по разрешительной документации

Общие требования:

- Опыт работы на аналогичной должности
- Знание законодательных и иных право-
- Высшее юридическое образование;
- или на должности юриста с опытом работы в сфере разрешительной документации не менее 10 лет, с наличием опыта руководства не менее 8 лет;
- вых актов РК-Продвинутый пользователь MS Office;

- Знание казахского, русского и английского языков. Обязанности и функции:
- Своевременное оформление, получение и продление разрешительной документации;
- Консультирование по вопросам лицензирования;
- Контроль сроков действия договоров аренды земельных участков, своевременное их продление, регистрация;
- Консультирование по вопросам землепользования:
- Консультирование по вопросам оформления недвижимости:
- Осуществление необходимой регистрации государственных актов в соответствии с требованиями законодательства РК;
- Подготовка необходимых отчетов, информации по запросу заинтересованных

Юрист (Алматы)

Общие требования:

- Высшее юридическое образование; Не менее 5-ти лет опыта работы в об-
- ласти юриспруденции; Знание гражданского, трудового, налогового, корпоративного, административного законодательства;
- Знание законодательства РК в области за-
- Знание казахского, русского и английско-

го языков. Обязанности и функции:

- Осуществление правовой экспертизы внутренних нормативных документов, договоров и иных документов;
- Осуществление представительства интересов компании во взаимоотношениях с государственными, судебными органами, коммерческими и некоммерческими организациями;
- Ведение претензионно-исковой работы; Обеспечение правового сопровождения деятельности компании и защиты прав и интересов компании в сфере корпоративного управления;
- Осуществление правового сопровождения при заключении и исполнении договоров компании.

Инженер-механик (Шымкент)

Общие требования:

- Высшее техническое образование; Стаж работы по специальности на инженерно-технических должностях не
- менее 3-х лет; Знание методических материалов по организации ремонта автотранспорта.

- спецтехники и вспомогательного обору-
- Знание программы SAP; Знание технических характеристик, конструктивных особенностей техники и
- технической документации; Знание казахского, русского и английско-

го языков. Обязанности и функции:

дования:

- Разработка планов осмотров и профилактических ремонтов автотранспорта и спецтехники, контроль выполнения пла-
- Обеспечение технической подготовки
- Участие в организации работы по учету наличия и движения оборудования и ин-
- Участие в составлении и оформлении технической и отчетной документации;
- Участие в разработке и внедрении мероприятий по сокращению внеплановых ремонтов и простоев автотранспорта и
- спецтехники: Обеспечение своевременного заказа за-
- пасных частей и оборудования; Участие в организации работы по повы-

шению квалификации работников. Ведущий инженер КИПиА (Шымкент)

- Обшие требования: Высшее специальное (АСУ) образова-
- ние; Стаж работы по специальности не менее 5 лет;
- Знание основ технологии производства продукции; системы плановопредупредительного ремонта и рациональной эксплуатации оборудования
- Знание программ STEP 7, WinCC, приветствуется знание контроллера FATEK;
- Знание казахского и русского языков, приветствуется знание английского языка.

Обязанности и функции:

- Обеспечение безаварийной и технически правильной эксплуатации и надежной работы оборудования;
- Участие в разработке планов (графиков) осмотров, испытаний и профилактических ремонтов оборудования в соответствии с положениями системы плановопредупредительного ремонта;
- Проведение работ по учету наличия и движения оборудования КИПиА, составлению и оформлению технической и отчетной документации;
- Оформление заявок на приобретение материалов и запасных частей, необходимых при эксплуатации оборудования КИПиА.

Техник химик-аналитик (Шымкент) (позиция открыта на время замещения временно отсутствующего работника)

Общие требования:

- Высшее образование по специальности «Химия» или «Химическая технология»;
- Стаж работы по специальности не менее 2 лет; Знание основ общей химии, электро-
- химии, химической кинетики, основ качественного и количественного химического анализа неорганических веществ, правил эксплуатации химических приборов, методов работы с научнотехнической литературой, правил ТБ в химической лаборатории;
- Знание казахского и русского языков, приветствуется знание английского язы-

Обязанности и функции:

- Проведение испытаний по видам титриметрических, гравиметрических, потенциометрических методов испытаний,
- принятых в ФХЛ; Контроль соблюдения каждым лаборантом (ночная смена) строгого выполнения
- принятых методов анализа; Выдача результатов анализов, проведенных в течение (дневной и ночной) рабочей смены, с внесением их в электронные файлы;
- Выполнение экспериментальных и исследовательских работ по изысканию более рациональных методов производства, а также лабораторного контроля
- Осуществление необходимых расчетов по проведенным анализам, испытаниям и исследованиям, анализ и ведение журналов учета по полученным результатам, также отслеживание их достоверности и корректности.

- Работа в Шымкенте: вахтовый метод работы (15*13), месторождение Торткудук, Мойынкум, ЮКО, 11 часовой рабочий день, с 8 до 20:00, включая 1 час переры-
- Работа в Алматы: график работы 5*2, 8 часовой рабочий день, с 9 до 18:00, включая 1 час перерыва на обед.

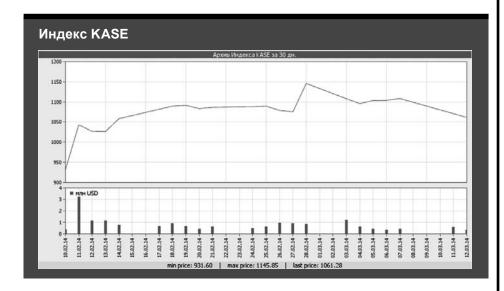
Успешным кандидатам предлагается конкурентоспособная заработная плата, соппакет.

Высылайте, пожалуйста, резюме на русском и английском языках с указанием названия должности на электронный адрес: katco_cv@areva.com



▼ 1,13% ▼ 1.65% EUR/USD 1.3527 **USD/JPY** 100,9851 **USD/CHF** 0,9015 **USD/CNY** 6.0610 **USD/RUR** 35.4502 **▲** 2,3% **▲** 0,49% **▲** 0,19% Изменение в процентах за неделю





Фондовый рынок								
	Значение	1D	1W	1M	YTD			
ММВБ	1,309	-2.29%	-3.5%	-12%	-13%			
PTC	1,132	-2.31%	-4.4%	-16%	-22%			
S&P	1,868	-0.51%	-0.3%	3%	1%			
DJIA	16,351	-0.41%	-0.3%	2%	-1%			
NASDAQ	4,307	-0.63%	-1.0%	3%	4%			
DAX	9,308	0.46%	-2.9%	-2%	-3%			
FTSE	6,686	-0.06%	-2.0%	0%	-1%			
Hang Seng*	21,917	-1.59%	-1.7%	1%	-4%			
Shanghai*	1,989	-0.60%	-3.4%	-5%	-5%			
Nikkei-225*	14,894	-2.17%	3.4%	3%	-7%			
S&P фьюч.*	1,863	-0.10%	-0.3%	3%	2%			
* Данные по состоянию на 08:32 МСК								

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

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Официальные курсы валют

Данные на 13 марта 2014 года

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	163.02	•
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	302.41	•
1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ	BYR / KZT	1.86	
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	77.11	•
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED/ KZT	49.59	
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	182.13	
1 EBPO	EUR / KZT	252.23	•
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	163.92	
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	29.64	•
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD/ KZT	647.46	
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.34	
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	73.06	•
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN/ KZT	59.66	•
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	48.56	_
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.99	•
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	143.52	•
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	80.98	•
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	8.13	_
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	19.78	•
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK/ KZT	28.52	•
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	207.48	A
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	17.02	•
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.77	A

Удвоение прибыли в бизнесе. Вооруженный отдел продаж

Руслан Еренчин, эксперт по увеличению продаж консалтинговой компании

¶ще несколько лет назад вакансия «ме-🖣 неджер по продажам» не была какойто определенно профессиональной специализацией. На данную позицию в компании брали более-менее коммуникабельных людей, на основе их личных качеств и предпочтений руководителя. О каком-либо владении техниками или инструментами продаж вообще не шло речи. Во-первых, потому что о них не знали руководители отдела продаж, во-вторых, потому что в нашей стране просто негде научиться продажам. В продажи шли люди, которые не были специалистами в какой-либо области в принципе, отношение к данной профессии было весьма скептическим. Можно было быть юристом, финансистом или врачом наконец, но вот «торгаши» в почете не были уж это точно. Могу предположить, что в продажи шли по двум причинам: либо не было опыта в работе вообще, либо удалось устроиться только в продажи. Если ваше отношение к продажам было иным и вы уже тогда понимали, что навык продаж – ключевой для любого бизнеса или проекта, то как говорил один из моих менторов, наверняка вы сейчас в «шоколаде». Отдел продаж - это авангард любой компании и является самым многочисленным по количеству сотрудников. Если вы зайдете, например, на сайт о работе в Казахстане и посмотрите на количество открытых вакансий в различных сферах деятельности, то увидите подтверждение данным словам: по состоянию на дату написания статьи на первом месте по количеству открытых вакансий сфера «Продажи», которая насчитывает 3369 открытых позиций, на втором месте «Информационные технологии» и 1263 открытых позиции. Учитывая тот факт, что в бизнесе могут быть две основные проблемы: либо недостаточно денег, либо проблемы с персоналом. Если у вас проблемы с персоналом в отделе продаж, то у вас сразу две перечисленные проблемы. В то время как любые другие проблемы юридического или административного плана так или иначе решаются деньгами, проблема продаж решается только системным подходом. В данной статье поговорим о том, как построить эффективный отдел продаж в розничном, оптовом бизнесе и в сфере услуг.

Классическая история

Если говорить исходя из собственного опыта, когда я сам еще 9 лет назад был менеджером по продажам, то написанное выше было частью и моих убеждений. Продавать было очень сложно, непонятно как и непонятно что вообще говорить клиентам. Мне дали в руки карточки оплаты сотовой связи, поставили план продаж и отправили в поле. Продать я ничего не смог и меня просто уволили. Я вместе с другими менеджерами тогда ходил по магазинам «у дома», заходил с какой-то презентацией, меня никто не слушал и я «сливался» на типичных возражениях. Потом был опыт работы в других подобных компаниях, и больше всего удивляло, что даже в крупных дистрибьюторских компаниях был внушительный процент текучки менеджеров по продажам. Данную вакансию никогда не снимали, в одной известной торговой компании, в которой мне довелось работать, каждые три месяца сменялся состав половины отдела продаж.

Потом начались корпоративные тренинги. Торговые компании понимали, что продавать никто особо не умеет, у кого-то получалось лучше, у кого-то хуже. Тренинги были очень интересными, занимательными, иногда веселыми, и мне они нравились. Каждый новый тренинг от очередного бизнес-тренера был его личной интерпретацией основных этапов продаж, которые не менялись столетиями. Но вот проблема: я абсолютно не понимал, как я могу применить знания, полученные в ходе тренинга, при продаже своего продукта. Что конкретно я должен сказать клиенту, чтобы он у меня купил? Нужно выявить потребности? Решить проблемы клиента? Какие конкретно речевые формулировки я должен употребить? И такая картина была со всеми. Тренер заряжал энергетикой, но всплеска продаж это никак не давало. В то время удавалось продавать только благодаря хорошим знаниям продукта. На чтото большее, чем рассказать о продукте и назвать цену, предложить скидку если что – фантазии не хватало.

И только в нелегком пути от менеджера по продажам до коммерческого директора, а затем до запуска собственных бизнеспроектов, большая часть из которых провалилась на первых этапах, десятки тысяч долларов, потраченных на неработающую рекламу, тысячи холодных звонков и сотни встреч привели к написанию данных материалов и построению устойчивых бизнес-моделей, без серьезных финансовых вложений, основанных исключительно на личном навыке продаж.

2 типа менеджеров по продажам

Я различаю только 2 типа продажников: «продающие» и «непродающие».

Существует большая и огромная разница между «продажей» и процессом, который можно назвать «отпустил товар со склада». В чем разница между волком и собакой? Физиологически животные очень схожи, но все же есть между ними

разница: различаются их цели. Про первого говорят: «волка ноги кормят». Его цель - догнать, завалить и принести домой. Таким образом, продать в моем понимании - это значит, что необходимо приложить определенные навыки для того, чтобы клиент купил. И это не пресловутое «впаривание». Как не заставлять клиента покупать, но при этом довести его до продажи быстро и эффективно? Не вызвать негатив при этом, и чтобы клиент ушел довольным и стал бы рекомендовать компанию своим друзьям? Какими инструментами нужно вооружить менеджеров, чтобы превратить их в «продающих» волков?

Давайте сначала перечислим основные проблемы отдела продаж, а затем перейдем к конкретным инструментам и особенностям их внедрения

Основные проблемы отдела продаж:

1. Менеджеры отдела продаж не умеют обрабатывать возражения клиентов: дорого, надо подумать, отправьте предложение на почту. В результате клиент уходит думать навсегда. И покупает аналогичный товар или услугу в другом месте.

- 2. Делают звонки, но назначают очень мало встреч. У менеджеров не получается пройти секретарей и выйти на лицо, принимающее решение. Стандартное возражение: отправьте предложение на почту. В итоге предложение даже не будет рас-
- 3. Стандартный разговор продажника и клиента заканчивается называнием цены. Клиенты не понимают ценности и выбирают самую низкую цену, а менеджеры не выясняют потребности и проблемы клиента. Не умеют продавать дорогие продукты. Не могут четко сформулировать: что конкретно получит клиент, используя продукт или услугу. Какие выгоды получает клиент, работая с вашей компании? Почему должен выбрать имен-
- 4. Отправляют коммерческое предложение и забывают о клиенте. Либо звонят с опозданием, после того, как принято решение о сотрудничестве с другой компа-
- 5. Полностью отдают инициативу клиенту и не могут вести переговоры по своему сценарию. В основном, ждут вопросов от клиента. Пресловутое: «я чем-то могу вам помочь?» Либо молчаливо стоят рядом в ожидании, когда клиент купит сам
- 6. Менеджеры в принципе не работа ют с клиентской базой, не звонят и ждут, пока клиенты сами проявят активность. Не замечая, как клиенты перестают покупать, уходя к конкурентам. Либо в компании клиента сменилось должностное лицо, и все взаимоотношения теперь по-
- 7. У продажников отсутствует установка «закрыть на продажу». Сделки не закрываются, клиенты приходят в торговую точку и не покупают. А менеджеры не «дожимают» клиентов. Почему клиент должен купить прямо сейчас? Есть ли у клиента причина вернуться к вам в компанию, даже если ушел думать:

Оружейная отдела продаж

Не важно, в какой сфере работает ваша компания. Данные инструменты продаж адаптируются в большинстве бизнесов. Перечислим инструменты, которые хорошо зарекомендовали себя в различных наших проектах.

1. Строим трехступенчатый отдел

Процесс продажи состоит из 3-х основных этапов: привлечение клиентов, конверта-

ция и работа с клиентской базой. На первом этапе необходимо привлечь или найти потенциального клиента. Это значит, что нужно дать рекламу, или сделать холодные звонки. Задача данного этапа найти потенциальных клиентов, заинтересованных в вашем товаре или услуге. Так называемые лиды или те потенциальные клиенты, которые проявили интерес к вашему продукту: позвонили вам, зашли в магазин, оставили заявку на сайте, запросили коммерческое предложение, согласи-

лись на встречу. Второй этап или конвертация – непосредственный процесс продажи. Это может быть личная встреча или прямая продажа. Конвертация начинается с того момента, как клиент попал в проработку отдела продаж и заканчивается сделкой или получением денег.

После того, как клиент совершил покупку, он попадает в базу постоянных клиентов. И теперь стоит задача, чтобы он покупал чаще и на большие суммы.

В большинстве компаний все менеджеры универсальные. В их должностных обязанностях и привлечение клиентов, и конвертация, и работа с базой, и даже частичное исполнение обязательств, что недопустимо в принципе! В итоге продажники перестают привлекать новых клиентов и неэффективно работают с клиентской базой, теряя клиентов. Если распределить отдел продаж на три подразделения: одна группа привлекает клиентов, вторая конвертирует, третья работает с базой - то решится несколько проблем: во-первых, вы увеличиваете эффективность процесса продаж в разы, применив конвейерный принцип работы; во-вторых, вы снижаете риск увести у вас клиентскую базу при увольнении ключевых менеджеров.

Трехступенчатый отдел продаж можно построить практически в любом бизнесе: даже в ресторане, салоне красоты, в розничной торговле, не говоря о торговых компаниях. (Пример для ресторана: привлечением занимается маркетолог, конвертацией официанты, для работы с базой гостей выделяется отдельная штатная

2. Прописываем книгу продаж и маркетинг-кит (продающую

Книга продаж – ключевой инструмент для понимания вашими менеджерами по продажам основ ведения успешных переговоров, техник продаж, ценности и миссии компании.

- Книга продаж должна содержать все необходимые речевые модули или так на-
- зываемые скрипты: скрипт холодного звонка;
- скрипт приема входящего звонка;
- скрипты исходящих звонков для до-- скрипты специальных акций по базе
- скрипты проведения переговоров на
- скрипт прямой продажи; - скрипт продажи сопутствующих това-
- скрипты стимуляции повторных про-

Маркетинг-кит – это не просто презентация, а продающая презентация, которая выделит вашу компанию среди других аналогичных предложений. (О том, как составить маркетинг-кит, мы писали в предыдущих статьях).

Результат внедрения:

- систематизация работы отдела про-

- сокращение расходов (временных и денежных) на обучение нового персонала; - исключение ключевых ошибок про-
- увеличение коэффициента повторных
 - увеличение среднего чека; - увеличение конверсии и в итоге при-
- были компании.

3. Разрабатываем и внедряем

Проблема в том, что ни один инструмент не будет работать без грамотного внедрения. Помимо инструментов продаж, необходимо сделать выгодным применение инструментов продаж, разработав систему поощрений и наказаний. Например, в одном из проектов мы платили менеджерам за каждый собранный контакт с потенциального клиента. В итоге нам удалось вернуть до 30% клиентов, которые ушли из торговой точки без покупки. Менеджеры стали собирать их контакты, а потом по скриптам дожимать клиентов до

Системы мотивации учитывают ключевые показатели продаж (КРІ); дорогой, дешевый продукт; короткий, длинный цикл сделки; постоянную, переменную часть з\п;

нематериальные способы мотивации; систему штрафов. Система мотивации - ключевой ин-

струмент развития бизнеса. Результат внедрения:

Правильно устроенная система мотивации повышает эффективность работы сотрудников отдела продаж в несколько

4. Внедряем систему отчетности Ваша задача – построить систему отчетов

для реализации двух видов контроля:

- контроля результата;
- контроля процесса.

Система отчетности включает:

- воронку продаж (в которую вносятся ежедневные продажи по каждому из менеджеров и отслеживается их эффективность. Позволяет считать конверсию на каждом из этапов продаж);

- рабочие журналы для менеджеров (журнал встреч и звонков, в котором фиксируется все:

отчет по клиентам в проработке (отчет, который должен отражать, что необходимо сделать для того, чтобы конвертировать клиентов), прогноз продаж по клиентской базе (вы перестанете упускать продажи и постоянных клиентов).

Результат внедрения: Вы получите систему отчетности, при-

вязанную к «точкам контроля» системы продаж. Перестанете терять клиентов и будете контролировать все процессы в текущем времени.

Полноценное внедрение хотя бы четырех перечисленных инструментов позволит вывести отдел продаж на новый уровень, а также подготовить процессы продаж к автоматизации с помощью CRMсистемы. Из нашего опыта, внедрение перечисленных инструментов позволяло увеличить прибыль минимум на 30% в течение 3-х месяцев. Желаем успешного внедрения!

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.

ПЛЮЩЕНКО ВЫПИСАЛИ ИЗ БОЛЬНИЦЫ



В понедельник российский фигу рист Евгений Плющенко, которому 3 марта в Израиле была сделана операция на позвоночнике, выписан из больницы. «Меня выписали, и я иду на поправку! Возвращаюсь сегодня в Москву!» написал Плющенко в своем твиттере 10 марта. Три дня назад спортсмену разрешили прогулки. Плющенко поблагодарил руководство и персонал израильской больницы, а также хирурга Илью Пекарского, который оперировал фигуриста уже во второй раз. «Отдельное спасибо хирургу Илье Пекарскому, который снова меня починил!» - написал спортсмен. Первую операцию на позвоночнике Плющенко перенес около года назад. Тогда ему установили искусственный межпозвоночный диск, закрепив его специальными винтами. В феврале Плющенко выступил на Олимпиаде в Сочи, завоевав золотую медаль в командном турнире. Он должен был выступить и в индивидуальных соревнованиях, однако на разминке перед короткой программой неудачно выполнил прыжок и снялся с турнира. Вскоре фигурист объявил об окончании карьеры. Позднее выяснилось, что один из четырех винтов, державших искусственный межпозвоночный диск, сломался. В ходе операции 3 марта Плющенко удалили не только сломанный винт, но и три остальных. Как рассказал директор израильской клиники Игорь Пятигорский, диск прижился и винты спортсмену больше не нужны. (lenta.ru)

ХЕНЕСС СОЖАЛЕЕТ



вария» Ули Хенесс на судебном заседании признался в неуплате налогов. Об этом 10 марта сообщает Associated Press. Хенесс заявил, что сожалеет о своем поступке. По его словам, он понимает, что признательные показания не спасут его от наказания. Президент клуба добавил, что не считает себя «паразитом общества», напомнив о своих многомиллионных отчислениях на благотворительность. Следствие считает, что Хенесс скрыл доходы, не задекларирошвейцарских банков. Один из адвокатов Хенесса заявил в суде, что его клиент не доплатил налогов даже на большую сумму, чем считает следствие. По словам юриста, бывший футболист «Баварии» утаил 18,5 млн евро, а не 3,5 млн, как говорится в материалах дела. Приговор президенту «Баварии», как ожидается, суд Мюнхена вынесет 13 марта. Хенессу грозит до 10 лет лишения свободы. К уголовной ответственности Хенесса привлекли летом 2013 года. Он собирался уйти с должности президента клуба на время следствия, однако совет директоров «Баварии» уговорил его остаться. 61-летний Хенесс входит в руководство «Баварии» с 1979 года. До этого он девять лет выступал за мюнхенскую команду в качестве игрока. (lenta.ru)

РЖИГУ УВОЛИЛИ ПО ТЕЛЕФОНУ



Чешский хоккейный тренер Милош Ржига заявил, что руководство омского «Авангарда», где он работал с сентября 2013 года, отправило его в отставку, сообщает ИТАР-ТАСС. По словам Ржиги, эту новость ему сообщили по телефону. «Я больше не работаю в «Авангарде», и этот хоккейный сезон для меня закончен», – сказал тренер. Ржига не уточнил, кто именно ему звонил и когда это произошло. В ближайшее время тренер уладит все формальности, связанные с увольнением, и улетит в Чехию. «Не знаю, что еще я сейчас могу сказать. Наверное, руководители клуба должны рассказать об этом», - добавил наставник. На официальном сайте «Авангарда» информации об увольнении Ржиги пока нет. Под руководством Ржиги «Авангард» впервые в своей истории не сумел выйти в плей-офф КХЛ, заняв десятое место в Восточной конференции. В 54 матчах омичи набрали 69 очков. Чешский тренер пришел в «Авангард» после того, как команда неудачно начала сезон под руководством финна Петри Матикайнена. До прихода в «Авангард» 55-летний Ржига работал еще с несколькими российскими клубами: подмосковным «Химиком», московским «Спартаком», подмосковным «Атлантом» (так стал называться «Химик» после переезда из Воскресенска в Мытищи) и питерским СКА. (lenta.ru)

• «Барыс» проходит дальше

Команда Ари-Пекки Селина в серии до четырех побед обыграла «Автомобилист»

Данияр Балахметов Фото: hcbarys.kz

толичный «Барыс» прошел в следующий раунд плей-офф Восточной конференции, одолев в серии до четырех побед екатеринбургский «Автомобилист». Астанинцы, можно сказать, отделались малой кровью, победив команду из столицы Урала дважды с минимальным счетом в основное время и два раза выиграв в овертайме.

Решающую победу команда Ари-Пекки Селина одержала в среду вечером во втором выездном матче. В первом периоде встречи заброшенных шайб не было. Во второй двадцатиминутке «Барыс» дважды отыскал брешь в обороне хозяев. На 23-й минуте отличился Роман Савченко. А на 29-й минуте Константин Романов с передачи Талгата Жайлауова отправил вторую шайбу в ворота «Автомобилиста». Однако спустя шесть минут Федор Малыхин одну шайбу отквитал. На второй перерыв команды ушли при счете 2:1 в пользу гостей. В последнем периоде шла активная борьба с обилием моментов. Но счет встречи остался неизменным. «Барыс» победил и прошел дальше. Из клубов Восточной конференции он пока единственный, кто на этой стадии уложился в формат четырех

А начал «Барыс» отношения с «Автомобилистом» матчами на своем льду. Первые две встречи серии до четырех побед были сыграны в



Астане 8 и 9 марта. В первый день команды сыграли весьма результативно. В первом периоде того матча заброшенных шайб не было. Зато в остальное время зрители стали свидетелями пяти взятий ворот. В дебюте второй двадцатиминутки (21-я минута) гости вышли вперед благодаря броску Артема Чернова. Однако спустя три минуты «Барыс» усилиями Романа Старченко сумел отыграться.

В третьем периоде, на 45-й минуте астанинский клубы вышел вперед. И на этот раз удача улыбнулась

Роману Старченко. К сожалению, в основное время «Барыс» победить не сумел, поскольку на 47-й минуте Сами Леписте сравнял счет – 2:2. Тем не менее в овертайме «Барыс» сумел забросить победную шайбу в ворота екатеринбуржцев. На этот раз отличился Роман Савченко. Счет встречи стал 1:0 в пользу казахстанского клуба.

9 марта соперники также доигрались до овертайма. Но на этот раз обе команды забросили еще больше шайб в ворота друг друга. Причем начали забивать еще в пер-

вом периоде. На 6-й минуте отличился Михаил Рахманов. А спустя 6 минут Андре Дево сравнял счет.

Наиболее результативным получился второй период встречи. Команды по два раза забрасывали шайбы в ворота друг друга. В составе «Барыса» дважды отличился Роман Старченко. А за «Автомобилист» забивали Артем Чернов и Федор Малыхин.

В заключительной двацатиминутке команды огорчили друг друга по разу. У «Барыса» отличился Брэндон Боченски, а в составе «Автомобилиста» Дмитрий Мегалинский. Основное время завершилось со счетом 4:4. А в овертайме отличился игрок астанинского клуба Майк Ландин. Итогом встречи стала победа «Барыса» со счетом 2:0. А в серии казахстанский клуб повел 2:0.

После Астаны команды продолжили противоборство в Екатеринбурге. 11 марта состоялся третий поединок команд. На сей раз все решилось в основное время. «Барыс» сделал серьезную заявку на выход в полуфинал плей-офф Восточной конференции КХЛ, выиграв соперника с минимальным счетом.

Победу в Екатеринбурге команда Ари-Пекки Селина добилась благодаря шайбам, которые забросили Константин Романов (24-я минута) и Константин Руденко (57-я минута).

Единственным взятием ворот в составе хозяев на 7-й минуте матча отметился Артем Чернов. Общий счет серии стал 3:0 в пользу «Барыса».

 недостаточный стимул. Особенно с учетом того, что руководство

УЛЕБ уже не первый год чешет за-

тылки: а не дать ли России три га-

рантированных места из двадцати

четырех возможных, чтобы потом

не наблюдать за финансовой бес-

помощностью «Олимпии», «Прокома», «Бешикташа» и иже с ними?

Для иностранных клубов вопрос

отбора в еврокубки через Единую

лигу ВТБ вообще неактуален – они

делают это, либо выигрывая род-

ной чемпионат, либо капитально

улучшая инфраструктуру. Тот же

«Нимбурк» получит возможность

попытать счастья в отборочном

раунде Евролиги лишь потому, что

конкурентов на внутренней арене

у чехов нет и не предвидится, а в

банковскую лигу можно заглянуть



ГОЛ ЦЕНОЙ СОТРЯСЕНИЯ

ПРИЗНАНИЕ

хоккею Евгений Малкин заявил, что на Олимпиаде в Сочи он и Александр Овечкин должны были играть в разных тройках нападения. «Нет у нас «химии». Нужно было разводить нас по разным звеньям. Мы не показали игру, на кото-

рую способны», – отметил Малкин в интервью «Советскому спорту». Все пять

матчей хоккейного турнира Олимпиады Малкин и Овечкин провели в одном звене. Третьим нападающим в этом

сочетании сначала был Александр Се-

мин, а затем главный тренер команды Зинэтула Билялетдинов заменил его

на Александра Попова. «Вроде первый

матч неплохо провели. Но потом про-

пало все. Да, надо было как-то менять

состав... Хотя что об этом сейчас гово-

рить?» - сказал Малкин. По словам цен-

трфорварда, информация о том, что он

просил Билялетдинова перевести его в

другое звено, не соответствует действи-

тельности: «Людям надо что-то писать.

Я никогда не подходил к Билялетдинову

и не просил его менять состав. Тренер

видит игру по-своему, знает нашу трой-

ку. Он заменил Семина на Попова, это

его решение, а не мое». В пяти матчах олимпийского турнира Малкин забро-

сил одну шайбу и отдал две голевые

передачи, на счету Овечкина – гол и пас.

Сборная России осталась без медалей,

проиграв в четвертьфинале Финлян-

дии (1:3). Интервью «Советскому спорту» Малкин, играющий за клуб НХЛ

«Питтсбург Пингвинс», дал после матча

регулярного чемпионата с «Вашингтон

Кэпиталс», который состоялся в ночь на

11 марта. В этой игре «Питтсбург» побе-

дил со счетом 3:2, а Малкин отметился

голевой передачей. В ночь на 12 марта

команды встретились вновь, «Питт-

сбург» выиграл 2:0, и Малкин записал

на свой счет еще один пас. Капитан

«Вашингтона» Овечкин в этих матчах

очков не набрал. (lenta.ru)

МАЛКИНА

го клуба «Динамо» Кристофер Самба получил сотрясение мозга в столкновении со своим одноклубником Александром Кокориным, сообщает официальный твиттер клуба. Это произошло 9 марта в матче чемпионата России с ЦСКА: Самба ударом головой отправил мяч в ворота армейцев, но затем получил удар в лицо затылком от Кокорина. Конголезский защитник сразу попросил замену. Его унесли с поля на носилках, а на 61-й минуте в игру вместо Самба вступил Леандро Фернандес. Когда пока неизвестно. После гола Самба счет в матче «Динамо» – ЦСКА стал ничейным (2:2). В итоге динамовцы добились победы со счетом 4:2. Кроме Самба голы в составе «Динамо» забили Кевин Кураньи и Юрий Жирков (два). У ЦСКА дубль оформил Сейду Думбия. В этом матче «Динамо» потеряло еще одного защитника. В первом тайме из-за травмы голеностопа поле покинул Алексей Козлов, проводивший первую игру за новую для себя команду. Позднее врачи зафиксировали у него растяжение связок. О сроках восстановления Козлова пока также ничего неизвестно. После победы над ЦСКА «Динамо» закрепилось на четвертом месте в турнирной таблице. У команды 38 очков после 20 матчей. Впереди только «Локомотив» (43 очка), «Зенит» (41 очко) и «Спартак» (39 очков). (lenta.ru)

РОНАЛДУ – САМЫЙ БОГАТЫЙ

Криштиану Роналду возглавил рейтинг самых богатых футболистов мира. Португальский нападающий «Реала» Криштиану Роналду стал самым богатым действующим игроком планеты, опередив в этом списке аргентинца Лионеля Месси. Список, который составляет Goal.com, формировался на основании доходов на протяжении карьеры. В рейтинге за 2014 год Роналду сместил с первого места англичанина Дэвида Бекхэма, который завершил свою спортивную карьеру. Общее количество заработанных португальцем денег составило 148 млн евро. Вторую позицию в этом рейтинге занял аргентинец Лионель Месси - 146 млн. Третьим стал Самюэль Это'О (85 млн).



Грабли и меркантильный интерес

Почему Единая лига ВТБ не вызывает интереса?

чень скоро все еврокубковые турниры и соревнования, которые к ним можно будет приравнять, войдут в решающую стадию. В связи с этим стоит попытаться разобраться, почему Единой лиге ВТБ так и не удается встать в один уровень с более успешными «объединенными чемпионатами».

Давным-давно, когда о создании отдельной лиги под эгидой финансового магната никто и не мечтал, существовала NEBL - Северно-Европейская баскетбольная лига. Турнир был в какой-то степени интересным и дал возможность увидеть воочию несколько молодых и/или экзотических клубов вроде «Хонки», «Норчеппинга» и толькотолько созданного БК «Киев» имени Александра Волкова. Но инициатива быстро загнулась, причем первым звоночком стало решение руководства ЦСКА прислать на финал четырех дублирующий состав. Да, благодаря этому ходу широкая общественность узнала о существовании, например, талантливого и жутко травматичного Юриса Умбрашко. Но если один из фаворитов позволяет себе подобные шалости, то организаторы явно недоработали по части хлеба-соли. Когда же в следующем сезоне от участия в NEBL отказался «Жальгирис», Шарунас Марчюленис сотоварищи поняли: лавочку стоит прикрывать.

Спустя десятилетие уже российские баскетбольные чины наступили на те же грабли, но желают продолжать движение, не глядя при этом под ноги. «Жальгирис» ничуть не собирался брать самоотвод, как в предыдущем случае, однако чьи-то корыстные интересы теперь вышли на первый план. Решитесь ли вы зарезать свою лучшую курицунесушку лишь потому, что она не ест навязываемую вами пшеницу, но при этом охотно уплетает соседское пшено, не отказываясь и дальше снабжать вас яйцами? Пожалуй, нет. Сергей Иванов и некоторые его бездарные подчиненные подумали



иначе и с позором изгнали каунасцев из состава Единой лиги ВТБ. Точнее говоря, так думают Андрей Широков сотоварищи, ведь литовский флагман при таком развитии событий остался лишь в выигрыше. Во-первых, десять миллионов евро на дороге не валяются, во-вторых, не нужно отвлекаться на второстепенный полутоварищеский турнир при наличии как минимум Евролиги и Балтийской лиги.

Если присмотреться получше, то соревнование, де-факто ставшее открытым чемпионатом России, не столько объединяет, сколько разъединяет. Многие российские клубы вздохнули с облегчением, когда среди участников лиги не оказалось приморского «Спартака» – дескать, пусть будет хоть потоп, лишь бы во Владивосток не летать! А между тем особой разницы в уровне не видно. Давайте возьмем текущий розыгрыш Кубка Вызова, третьего по престижности европейского континентального турнира. Призовые в Еврочеллендже – штука настолько символическая, что стоит говорить об участии ради победы и дополнительной игровой практики, и российские клубы обычно выступают тут успешно просто ввиду более высокого класса. Так вот, в этом году в четвертьфинал пробились не только «сражающиеся» в Единой лиге ВТБ «Красные Крылья» с «Триумфом», но и представляющий Суперлигу «Урал». Не стоит удивляться, если в противостоянии с подмосковной молодежью, усиленной Кори Хиггинсом и Джереми Чаппелом, уральцы окажутся сильнее. При этом «повышаться в классе» команда Олега Окулова ничуть не спешит – сам главный тренер объясняет это неподъемными и ненужными финансовыми гарантиями. Иногда действительно лучше знать свое место и жить по средствам, не находите?

Детище Сергея Иванова лишено какой-либо турнирной принципиальности, если говорить откровенно. Путевка в квалификационный раунд Евролиги для победителя или финалиста сезона

ради разминки. В конце концов в Казани и Краснодаре команды явно помастеровитее, нежели в Брно и Остраве, не правда ли? Вот и сводится все к тому, что вместо открытого чемпионата получается закрытая вечеринка для своих. Никто никому не мешает приглашенные на огонек западные гости поддерживают форму, украинские клубы, не имеющие отношения к «Приватбанку» и лично Игорю Коломойскому, получают лишний повод оправдывать плохие результаты в Суперлиге (дескать, не для себя же старались, а за честь страны сражались), российское большинство, переставшее быть русским, продолжает вариться в своем соку. Совершенно незагруженный апрель и масса поединков на майские праздники говорят лишь об одном: интересы зрителя учитываются в

последнюю очередь.

Не поэтому ли игроки ЦСКА, например, позволяют себе играть спустя рукава именно здесь, а не в Евролиге? Как знать, как знать. Зато план выполняется, черт

Иван Манчев Sport.ru

НЕОЖИДАННЫЙ ПРЕТЕНДЕНТ



России по футболу Валерий Газзаев вошел в число претендентов на пост нового наставника питерского «Зенита». Как сообщает «Спорт-Экспресс», Газзаев является «одним из реальных кандидатов» на должность, с которой 10 марта был уволен итальянец Лучано Спаллетти. Разговор на тему возможного назначения Газзаева состоялся некоторое время назад. Пока неясно, рассматривает ли руководство «Зени та» вариант с долгосрочным сотрудничеством или Газзаев может возглавить клуб до конца сезона-2013/14. После отставки Спаллетти временно исполняющим обязанности главного трене ра «Зенита» стал Сергей Семак, входивший в штаб Спаллетти. Как рассказал «Советскому спорту» технический директор Российского футбольного союза (РФС) Андрей Лексаков, у Семака нет тренерской лицензии категории Рго, а значит, руководить клубом премьерлиги он не может. Без тренера клуб может быть не более месяца. 59-летний Газзаев в настоящее время возглавляет оргкомитет Объединенной футбольной лиги России и Украины, одним из главных инициаторов создания которой выступает «Зенит». В прошлом он руководил несколькими российскими клубами, а наибольших успехов добился с ЦСКА, который под его руководством выиграл три чемпионата России и Кубок УЕФА сезона-2004/05. Кроме того, в 1995 году Газзаев привел к чемпионству владикавказскую «Аланию».

ПЕРВАЯ ПОБЕДА «АНЖИ»



первую победу в текущем сезоне, победив «Рубин» со счетом 1:0 в матче 20го тура российской премьер-лиги. Об этом сообщается на сайте РФПЛ. Единственный мяч на 83-й минуте забил Александр Бухаров. Таким образом, клуб из Махачкалы прервал безвыигрышную серию в российском первенстве, которая длилась на протяжении 20 игр. Последний матч прошлого сезона махачкалинцы проиграли «Кубани». После 20 матчей сезона-2013/2014 «Анжи» занимает последнее место в таблице российского первенства с 11 очками. В зоне вылета также находятся «Урал», «Томь» и «Терек». Перед стартом сезона владелец «Анжи» Сулейман Керимов принял решение изменить стратегию развития клуба и продать дорогостоящих звезд, сделав ставку на местных футболистов. Во время зимнего перерыва махачкалинский клуб укрепился Владимиром Быстровым и Динияром Билялетдиновым. 28 февраля «Анжи» в гостевом матче 1/16 Лиги Европы обыграл бельгийский «Генк» со счетом 2:0. (lenta.ru)

ПРИСТУП ВО ВРЕМЯ МАТЧА



У нападающего клуба НХЛ «Даллас Старс» Рича Певерли случился сердечный приступ во время матча регулярного чемпионата с «Коламбус Блю Джэкетс», сообщает официальный сайт лиги. Певерли стало плохо на шестой минуте первого периода, сразу после того как он, покинув лед, сел на скамейку запасных. Игрока срочно доставили в больницу, его состояние стабильно. Главный тренер «Далласа» Линди Рафф, первый позвавший врачей, признался, что он очень испугался. «Когда он (Певерли, - прим. «Ленты.ру») упал, я забыл и об игре, и обо всем остальном, я просто стал кричать и звать врача. Не хотелось бы больше оказаться свидетелем чего-то подобного», - сказал Рафф. Матч «Даллас» – «Коламбус» был остановлен на седьмой минуте первого периода при счете 1:0 в пользу «Блю Джэкетс». Решение о том, когда встреча будет доиграна, пока не принято. Перед началом сезона-2013/14 у Певерли было обнаружено нарушение сердечного ритма. Из-за этого он пропустил весь подготовительный сбор «Далласа» и первую игру регулярного чемпионата против «Флориды Пантерс». На прошлой неделе центрфорвард не участвовал в игре с «Коламбусом», и позднее Рафф подтвердил, что его отсутствие было связано с болезнью сердца. Всего в сезоне-2013/14 31-летний Певерли провел 62 матча, в которых забросил семь шайб и отдал 23 результативные передачи. (lenta.ru)

• Очередной трофей в коллекции «Кайрата»

Алматинский футзальный клуб победил в Кубке Еременко

обладатель Кубка УЕФА по футзалу, алматинский «Кайрат» в мивоскресенье пополнил клубную коллекцию очередным трофеем. Подопечные бразильского специалиста Какау в финале Кубка Еременко, который проходил на паркете Дворца спорта им. Балуана Шолака, одолели екатеринбургский клуб «Виз-Синара» со счетом 5:1. А в матче за третье место, который состоялся также в Алматы, «Тюмень» уступила клубу «Газпром-Югра» – 6:2. Стоит отметить, что весь турнир выдался весьма интересным и результативным. А полуфинальные матчи вполне могли украсить и финал. В пятницу в первом поединке в Алматы «Тюмень» встречалась с «Виз-Синарой». Матч завершился ничьей – 2:2, а в серии пенальти удачливее оказались екатеринбуржцы – 6:5.

Еще более упорным и богатым на события получился поединок между «Кайратом» и «Газпром-Югрой». Гости из Югорска активно начали встречу и добились преимущества в счете. Алматинцы при этом дважды сравнивали его. Но в итоге на перерыв «Кайрат» ушел, уступая в счете 2:4. В дебюте второй половины встречи «Газпром-Югра» забила еще один гол, и положение алматинцев стало катастрофическим. Тем не менее «Кайрат» проявил волю и сумел переломить ход неудачно складывающегося поединка и вырвать победу у неуступчивых

По итогам турнира несколько футзалистов были отмечены персонально. Лучшим игроком Кубка Еременко был признан игрок «Кайрата» Жоан. Два других его одноклубника первенствовали в номинациях лучший вратарь (Игита) и лучший нападающий (Алешандре). Лучшим защитником стал Нето из клуба «Газпром-Югра», а лучшим бомбардиром Феррао («Тюмень»). Между тем побороться на Кубке

Еременко помимо самого трофея,



стоимость которого составила приблизительно \$40 тыс., было за что. Общий призовой фонд турнира составил 100 тыс. евро. Победитель турнира получил 50 тыс. евро. За второе место полагалось вознаграждение в размере 30 тыс. евро. Команда, занявшая третье место, была отмечена суммой 15 тыс. евро. Наконец за четвертое место полагалось вознаграждение в 5

Стоит отметить, что Алматы стал хозяином финала четырех Кубка Еременко не случайно. Об этом на пресс-конференции, посвященной турниру, заявил Эмиль Алиев – президент Ассоциации мини-футбола России. «МФК «Кайрат» - участник Кубка Еременко, является сильнейшим клубом Европы. Мы считаем, что участие алматинского клуба в Кубке Еремен ко, несомненно, украшает турнир и делает его сильнее. Российские клубы также хотели принять финал четырех турнира в Тюмени или в Югорске. Но для подтверждения того, что он является международным, евразийским, право на его проведение было отдано Алматы. Руководство «Кайрата» заверило нас в том, что турнир пройдет на высоте. И мы в этом были уверены, поскольку знаем, что у Алматы есть опыт проведения финала четырех Кубка УЕФА», – заявил глава Ассо циации мини-футбола России.

Г-н Алиев также выразил мне ние о том, что география турнира будет обширной, а сам Кубок Еременко станет традиционным. «Мы предложили сделать турнир постоянным. В нынешнем розыгрыше предварительные стадии были сыграны в Теплице (Чехия) Луганске (Украина) и в двух горо дах Латвии, Риге и Даугавпилсе. Матчи предварительной стадии вызвали большой зрительский интерес и широко освещались в СМИ. Внимание к турниру проявляют также и представители азиатского континента. Вполне возможно, что в дальнейшем на Кубке Еременко сыграют клубы из Ирана, ОАЭ и Катара», - сказал он.

Благотворительность

Мечты в России осуществляет не

только «Газпром». В самый яркий

период своей истории «Анжи» де-

лал это не реже. В октябре 2011 года

осуществилась мечта нальчанина

Надира Хагожеева, болевшего дет-

ским церебральным параличом. Большой футбольный болельщик,

в одном из интервью он признался, что был бы счастлив встретить

своего кумира детства Самуэля Это'О, что вскоре и произошло. Экс-

нападающий «Интера» и «Барселоны» посетил юношу, поговорил с

ним, подарил вымпел клуба и мяч со своими автографами. По словам матери молодого человека, его вос-

Не чуждо Самуэлю благородство и по отношению к коллегам. В ноябре 2009 года он сделал дорогой подарок партнерам по сборной Ка-

меруна в качестве поощрения за

выход в финальную часть чемпио-

ната мира 2010 года. Каждый фут-

болист получил часы стоимостью

30 тыс. фунтов. Интересно, что это

был не первый случай благотвори-

тельности игрока по отношению к

коллегам. За четыре года до этого

Это'О после гостевой победы над

Нереализованный пенальти

В июне 2011 года сборная Камеруна

в отборочном турнире Кубка Афри-

ки встречалась с командой Сенега-

ла. Эта встреча надолго запомнится

33-летнему форварду. По ходу игры,

недовольный решениями настав-

ника Хавьера Клементе, он стал ме-

шать тому производить замены. На

70-й минуте главный тренер решил

снять с игры Эрика Максима Чупо-

Мотинга, а Это'О стал удерживать

торгу не было предела.

Благотворительность в сборной

в жизни

СПАЛЛЕТТИ ХОЧЕТ ОСТАТЬСЯ В ПИТЕРЕ

Бывший главный тренер «Зенита» Лучано Спаллетти решил остаться кить в Санкт-Петербурге, сообщает официальный сайт клуба. По словам Спаллетти, тренировавшего «Зенит» с декабря 2009 года, он провел в Питере четыре «чудесных года», а радости и разочарования, которые он разделил с болельщиками команды, останутся с ним навсегда. «Любовь, которая окружала меня в Петербурге все это время, гражданином. Здесь родилась Матильде (дочь Спаллетти, - прим. «Ленты. ру»). Здесь нашел свой мир Федерико (один из двух сыновей тренера, – прим. «Ленты.ру»). Питер – мой дом, и я буду в нем жить», – сказал наставник. Итальянец добавил, что он будет болеть за «Зенит» и радоваться его успехам. Спаллетти поблагодарил председателя правления «Газпрома» (компании принадлежит контрольный пакет акций клуба) Алексея Миллера, который дал ему «возможность разделить это невероятное время с этим ярким и великим городом». Решение об отставке Спаллетти было принято 10 марта, а на следующий день клуб объявил об увольнении тренера официально. Исполняющим обязанности наставника назначен Сергей Семак, который ранее был одним из помощников Спаллетти. «Я уверен, что команда обладает всеми необходимыми качествами, а Сергей Семак сделает все, чтобы она их показала», – сказал итальянец. Первый матч под руководством Семака «Зенит» проведет в субботу, 15 марта. В этот день в рамках 21-го тура чемпионата России титерцы сыграют в Химках с ЦСКА.



САМОЕ КРУПНОЕ ПОРАЖЕНИЕ

Клуб НБА «Лос-Анджелес Лейкерс» потерпел самое крупное поражение в истории. В ночь на 7 марта «Лейкерс» проиграли «Клипперс» с разницей в 48 очков. Дерби Лос-Анджелеса завершилось со счетом 142:94 (29:27, 44:13, 36:20, 33:34) в пользу «Клипперс». Об этом сообщает официальный сайт НБА. В составе победителей сразу четыре баскетболиста сделали по дабл-даблу – форварды Блэйк Гриффин (20 очков и 11 подборов) и Мэтт Барнс (17 очков и 12 подборов), центровой Деандре Джоржан (14 очков и 12 подборов) и защитник Крис Пол (13 очков и 11 передач). В составе «Лейкерс» больше всех очков набрал центровой По Газоль, в активе которого 21 балл. Прежде «Лейкерс» никогда не проигрывали с разницей больше чем 45 очков. Для «Клипперс» эта победа стала самой крупной в клубной истории. «Лейкерс» потерпели 41-е поражение в сезоне (при 21-й победе). Команда осталась на последнем месте в таблице Западной конференции. «Клипперс» занимают четвертую позицию на Западе (43 победы при 20 проигрышах). (lenta.ru)



СОСТОЯНИЕ **ШУМАХЕРА** ОБНАДЕЖИВАЕТ

Небольшие обнадеживающие признаки есть в состоянии находящегося в коме автогонщика Михаэля Шумахера, сообщила менеджер экс-пилота «Формулы-1» Сабина Кем, которую цитирует «Рейтер». Ранее появлялась информация о возможном выводе немецкого спортсмена из состояния искусственной комы, но позже она была опровергнута. «Мы по-прежнему уверены, что Михаэль пройдет через это и очнется, – говорится в заявлении Кем и семьи автогонщика, которое приводит также британский телеканал ITV. – Есть небольшие обнадеживающие признаки, но мы понимаем, что в настоящее время нужно быть терпеливыми». В сообщении подчеркивается, что сразу же после инцидента «было ясно, что это будет долгий и трудный бой» для Шумахера: «Мы принимаем этот бой вместе с командой врачей, которым мы доверяем. И продолжительность этой битвы не имеет никакого значения для нас». Катаясь на лыжах во французском Мерибеле 29 декабря 2013 года, Шумахер упал и ударился головой о камни. Гонщик, которому 3 января исполнилось 45 лет, находится в одном из госпиталей Гренобля в состоянии комы, в которую его ввели врачи. (ria.ru)



Дагестанский бомбардир

10 марта нападающему «Челси» и сборной Камеруна Самуэлю Это'О исполнилось 33 года. В богатой и яркой карьере форварда есть забавные и необычные поступки, которые нельзя не вспомнить



Первый дагестанец

Камерунец человек очень эмоциональный. Однажды он даже «сменил национальность». 19 января 2014 года «Челси» Самуэля Это'О принимал «Манчестер Юнайтед». Форвард, имевший на тот момент на своем счету три забитых в английской премьер-лиге мяча, разразился хет-триком. По окончании встречи в твиттере футболиста появилась запись: «Я первый дагестанец в истории, которому удалось отметиться хет-триком в АПЛ». Если учесть тот факт, что в Махачкале за местный «Анжи» футболист провел всего два года, такое высказывание не могло не вызвать удивления и улыбки. В конце февраля глава Республики Дагестан Рамазан Абдулатипов заявил о намерении наградить Это'О орденом за заслуги перед республикой.

Фуражка полицейского

30 сентября 2012 года «Анжи» принимал на стадионе «Динамо» в Махачкале нижегородскую «Волгу». Открыв счет на последней минуте первого тайма с передачи Ласина Траоре, Это'О не смог сдержать ра-

дости: отмечая гол возле углового флага, камерунец принял из рук сотрудника полиции фуражку, надел ее и стал кланяться трибунам. Команда одержала победу в матче, а по итогам сезона заняла рекордное для себя третье место в чемпио-

За семь лет до этого бразильский нападающий ЦСКА Вагнер Лав подобным образом отмечал гол, забитый в ворота французского «Осера» в рамках Кубка УЕФА, который «армейцы» в итоге выиграли. Хорошая примета, однако

Антимадридские песни

15 мая 2005 года камерунец вместе с партнерами праздновал чемпионство «Барселоны» на «Камп Ноу». Это'О был переполнен эмоциями не меньше, чем стадион болельщиками. В результате в какой-то момент он стал петь «Мадрид – козел, приветствуй чемпиона». Федерация футбола Испании не оценила порыва камерунца и оштрафовала его на 12 тыс. евро с формулировкой «празднование титула, которое превысило приемлемые нормы, что могло привести к дальнейшим

беспорядкам». Правда, произошло это... лишь спустя три года, в феврале 2008-го. Это О к такому решению отнесся с пониманием и принес мадридцам свои извинения.

Кровь предков

финале Лиги чемпионов в сезоне-2008/09, будучи форвардом «Барселоны», после забитого в ворота «Манчестер Юнайтед» гола Самуэль Это'О похлопал себя одной рукой по венам другой. Это жест, означающий «благодарность предкам за данную мне кровь». Швейцарский арбитр Массимо Бузакка по достоинству оценил жест камерунца, не став выносить футболи-

В России широкую известность «жест благодарности родителям» получил благодаря скандалу с удалением нападающего московского «Спартака» Эммануэля Эменике, отмечавшего таким образом гол в ворота санкт-петербургского «Зенита» в мае 2012-го. Видимо, ростовский судья Казьменко финал Лиги чемпионов не смотрел, да и с Бузаккой он, похоже, не знаком.

Кот-д'Ивуаром также расщедрился, заплатив каждому члену команды по две тысячи долларов.

партнера на поле и получил поддержку трибун. В результате замена была задержана на две минуты. В добавленное арбитром время сту даже предупреждение.

камерунцы получили право на пенальти, но Самуэлю не удалось его реализовать. Сразу по окончании встречи разъяренные камерунские фанаты устроили беспорядки, разбив множество витрин и окон и атаковав автобус с игроками своей команды. Это О ничего не оставалось, как принести в телевизионном обращении извинения гражданам своей страны.

championat.com

ЗАГЛЯНУЛИ ДРУГ ДРУГУ В ГЛАЗА

В Вашингтоне встретились лицом к лицу 49-летний чемпион IBF в полутяжелом дивизионе Бернард Хопкинс (54-6-2, 32 КО) и 30-летний суперчемпион WBA в этом же весе Бейбут Шуменов (14-1, 9 КО), которые 19-го апреля проведут объединительный поединок. «Я думаю, что уже выиграл первый психологический раунд даже еще ничего не делая. Любой боец этой эпохи, который идет на ринг на встречу с Бернардом Хопкинсом, должен думать: «Эй, я действительно буду драться с Бернардом Хопкинсом». И когда будет приближаться 19 апреля, ты не сможешь отогнать от себя мысли о готовности к бою. Готов ли ты выйти против великого Майкла Джордана? Это бой нервов и психологии. Это все влияет на ваши мысли и душевное состояние», - заявил Хопкинс. «Вы должны уважать Хопкинса, потому что он - легенда. Он опасен и ты никогда не знаешь, что он будет делать в ту или иную минуту. У него физическая форма лучше, чем у многих молодых ребят. Он экстраординарный человек, но мне не важно, что он говорит или делает. Самое главное попасть на ринг, а все остальное меня не волнует. Я очень сосредоточен, потому что знаю, о чем идет речь. Это самый важный и трудный бой в моей жизни. Я не собираюсь раскрывать свои планы, но у меня есть сила в руках и я могу любого сбить с ног. Однако Бернард никому не позволяет себя нокаутировать и поэтому я не буду стремиться к досрочной победе. Я планирую выиграть каждый раунд из двенадцати», – любезностью на любезность ответил Шуменов. (gorodokboxing.com)

БРЕССАН ДОРОЖЕ ВСЕХ



По данным известного сайта Transfermarkt.de, всего пять футболистов, выступающих в казахстанской премьер-лиге, имеют трансферную стоимость выше 1 млн евро. Самым дорогим является полузащитник «Астаны» и сборной Беларуси Ренан Брессан – 2 млн евро. Его партнер по команде португальский нападающий Сисеро – 1.5 млн евро, такой же показатель у нигерийца Майкла Одибе из «Атырау» и «армянина» Маркоса Пизелли, представляющего «Актобе». Герой матча за Суперкубок Данило Неко - 1 млн евро. Самые дорогие игроки казахстанской премьер-лиги: 1. Ренан Брессан (Беларусь, «Астана») – 2 млн евро. 2. Сисеро (Португалия, «Астана») – 1.5 млн евро. 3. Майкл Одибе (Нигерия, «Атырау») – 1.5 млн евро. 4. Маркос Пизелли (Армения, «Актобе») – 1.5 млн евро. 5. Данило Неко (Бразилия, «Актобе» – 1 млн евро. **(sports.kz)**

ПО МНЕНИЮ САНЧЕСА



Известный американский тренер Абель Санчес, чьим подопечным является чемпион мира по версиям WBA и IBO в среднем весе Геннадий Головкин, рассказал о спаррингах Головкина с действующим чемпионом мира по версии WBO в полутяжелом весе Сергеем Ковалевым. «На самом деле Геннадий был просто немного хорош для него. Геннадий слишком хорош для многих боксеров, Сергей очень хороший боец, но в своем. Он в другой весовой категории, поэтому я не думаю, что это когда-либо собирается быть проблемой. Я разрешил им поспарринговать всего три или четыре раза, потому что это просто не было хорошо для Сергея. Стиль Сергея Ковалева был разработан в моем зале, как и стиль Лео Санта Круса. Я тренировал Сергея на протяжении 8-ми боев, которые он закончил нокаутом. Когда же он покинул мой зал, я сказал, что он непременно станет чемпионом мира, это был лишь вопрос времени. У меня не было никаких сомнений, и если вы спросите его, он скажет вам то же самое, что я сказал ему, что он будет одним из лучших чемпионов мира, как и Геннадий», – откровенно заявил Санчес. (tofight.ru)

«БРОНЗОВЫЙ» НИКИША

На прошлой неделе в турецком Эрзуруме на молодежном чемпионате мира по шорт-треку казахстанец Денис Никиша завоевал бронзовые награды. В рамках чемпионата состоялись мужские забеги на 500 метров. «Золото» с результатом 41,925 выиграл венгр Сандор Лю Шаолин, серебряная медаль досталась канадцу Самуэлю Жерарду (42,051), бронзовым призером стал казахстанец Денис Никиша (44,844). (sports.kz)

В преддверии длинного и изнурительного марафона

Футбольный сезон в Казахстане стартовал

Данияр Балахметов Фото: Станислав Филиппов

тачало футбольного сезона по традиции последних **⊥**лет выпало на матч за Суперкубок Казахстана. В этом году чемпион прошлого сезона ФК «Актобе» встречался с действующим обладателем Кубка страны футбольным клубом «Шахтер» из Караганды. Встреча состоялась в воскресенье на стадионе «Астана-

В этом поединке у обоих клубов были шансы на успех, но счастье улыбнулось футболистам «Актобе», которые на 68-й минуте поединка провели единственный и победный гол в ворота Александра Мокина. Отличиться удалось новичку клуба Данило Неко. Западноказахстанский клуб в преддверии сезона пополнил клубную коллекцию очередным трофеем и подходит к сезону в хорошем настроении. В первом туре чемпионата Казахстана «Актобе» будет играть на выезде с «Таразом», матч состоится 15 марта. В этот же день пройдут еще пять матчей: «Кайрат» – «Атырау», «Астана» – «Жетысу», «Кайсар» – «Ордабасы», «Иртыш» – «Шахтер» и «Тобол» - «Спартак».

Перед стартом сезона многие клубы провели встречи с представителями СМИ и футбольной общественностью. Не стал исключением и алматинский «Кайрат». Во вторник в ходе презентации команды руководство клуба озвучило планы на 2014 год.

По словам Кайрата Боранбаева председателя наблюдательного совета ФК «Кайрат», в год шестидесятилетия клуба будет проведено много юбилейных мероприятий, в числе которых значится товарищеский матч с одним из топ-клубов Европы. Однако называть имя потенциального соперника и дату проведения встречи пока рано, но работа в этом направлении ведет-

Кроме того, глава наблюдательного совета клуба рассказал о международном матче с участием ветеранов «Кайрата». «Мы рассматриваем два варианта проведения товарищеского матча. Либо ветераны клуба сыграют со сборной ветеранов СССР, либо это будет матч против сборной мира», – заявил г-н

Юбилейная тема будет отображена и в игровой форме «Кайрата». В грядущем сезоне клуб в домашних матчах будет играть в желточерных полосатых футболках в



стиле ретро. В форме подобного дизайна «Кайрат» выступал в матчах чемпионата СССР.

Что касается трансферной политики клуба, то в межсезонье ряды «Кайрата» пополнили 11 футболистов, пришедших на смену покинувшим команду игрокам. В нынешнем году «Кайрату» предстоит участие в лиге Европы, и команда провела усиление состава.

Среди новобранцев клуба есть несколько перспективных казахстанских футболистов, таких как Бауыржан Исламхан, Шерхан Бауыржан и Ермек Куантаев.

Помимо них в нынешнем сезоне в составе «Кайрата» будет выступать Владимир Седельников, едва не перешедший зимой в турецкий «Денизлиспор», а также бывшие игроки карагандинского «Шахтера» Сергей Ткачук и Аслан Дараба-

Стоит отметить и троих игроков, перешедших в «Кайрат» из владикавказской «Алании». Вратарь . Дмитрий Хомич, помимо карьеры в северо-осетинском клубе, известен по выступлениям за московский и нальчикский «Спартак». Полузащитник Михаил Бакаев до «Алании» выступал в махачкалинском «Анжи». А новоиспеченный защитник «Кайрата» Заурбек Плиев уже знаком казахстанским любителям футбола. В сезоне 2011 он выступал в составе столичного «Локомотива», преобразованного в этом же году в «Астану», после чего Плиев перебрался во Влади-

Не обошлось без помощи и из дальнего зарубежья. В ходе межсезонья в клубе оказались сербский защитник Жарко Маркович и словацкий форвард Милош Лачны.

Маркович перешел в «Кайрат из румынского клуба «Газ-Метан». И при росте 204 см является самым высоким игроком казахстанской премьер-лиги. А Лачны пополнил ряды алматинского клуба, пребывая в ранге лидера бомбардирской гонки текущего чемпионата Словакии. На его счету 11 забитых голов в 16-ти матчах. На родине форвард «Кайрата» выступал за клуб «Ру-

Помимо этого словацкий форвард имеет опыт выступлений в «Словане» из Братиславы, а также в «Данди Юнайтед» (Шотландия), в пражской «Спарте» (Чехия) и гродненском «Немане», который представляет чемпионат Беларуси

Беспощадный «Атлетико»

Голы: Диего Коста, 3 – 1:0, Кака,

Гарсия, 71 – 3:1, Диего Коста, 85

27 – 1:1, Арда Туран, 40 – 2:1, Рауль

Мадридский «Атлетико» уверенно

прошел в четвертьфинал турни-

ра, одолев по сумме двух матчей

итальянский «Милан». В первом

поединке на «Сан-Сиро» испанцы

оказались сильнее соперников -

1:0. В ответной встрече «матрасни-

ки» уже на третьей минуте вышли

вперед после точного удара Диего

ровать своих поклонников и, за-

сучив рукава, принялись за дело.

Незадолго до перерыва турецкий

А во втором тайме команда Дие-

полузащитник «Атлетико» Арда Ту-

го Симеоне забила еще два гола в

ворота гостей. На 71-й минуте от-

личился Рауль Гарсия. А на 85-й ми-

нуте Диего Коста оформил дубль и

установил окончательный счет.

ран вывел свой клуб вперед.

Атлетик о – Милан – 4:1.

Первый матч (1:0)

СТАРТОВАЛА ГОНКА «ДВУХ МОРЕЙ»

«Гонка двух морей» стартовала 12 марта на побережье Тирренского моря с командной разделки, а завершится 18 марта на побережье Адриатического моря индивидуальной гонкой на время. Прошлогодний победитель Винченцо Нибали по настоянию руководства команды «Астана» в данный момент едет на другой гонке мирового тура - Париж-Ницца. Кристофер Фрум из команды Sky, занявший второе место в прошлом году, не выйдет на старт, и его заменит Ричи Порт, который не поехал на Париж-Ниццу защищать свой прошлогодний титул. Таким образом, претендентами на успешное выступление становятся: из команды «Tinkoff-Saxo» Альберто Контадор, занявший 3-е место в прошлом году, которому будут помогать Роман Кройцигер и Николя Рош; из команды «Movistar» Наиро Кинтана, победивший в этом году на Туре Сан Луиса, при поддержке Игора Антона и Андрея Амадора; из команды «Sky» Ричи Порт при поддержке Брэдли Уиггинса, Микеля Ниеве, Константина Сивцова, Дарио Катальдо; из команды «Omega Pharma-Quick Step» молодой поляк Михал Квятковски, занявший 4 место в прошлом году и уже одержавший победы в этом году на Вольта Альгарве и Страде Бьянке, при поддержке Ригоберто Урана и Тони Мартина; из команды «Ag2R» Жан-Кристоф Перо, Доменико Поццовиво и Ринальдо Ночентини; из команды «Lampre-Merida» Крис Хорнер, Диего Улисси и Дамиано Кунего; из команды «Belkin» Роберт Гесинк и Бауке Моллема; из команды «ВМС» Кэдел Эванс; из команды Cannondale Иван Бассо, из команды «Катюша» Даниэль Морено; из команды «FDJ.fr» Тибо Пино, из команды «Garmin-Scharp» Даниэль Мартин и Андрю Талански; из команды «Астана» Микеле Скарпони при



Брайковича, и многие другие. Спринтеры на Тиррено-Адриатико также представлены сильнейшим составом: Марсель Киттель, Андре Грайпель, Марк Кэвендиш, Петер Саган, Саша Модоло, Даниэль Беннати, Геральд Чиолек и другие гонщики. Открылись соревнования командной гонкой на 18,5 км, которая повторила ТТТ прошлого года. 2 этап San Vincenzo - Cascina, 166 км должен завершится спринтерским финишем. На третьем этапе пелотон будет пересекать финишную черту 5 раз, а на заключительном километре организаторы приготовили для гонщиков брусчатку с 5% подъемом и максимальным градиентом в 11%. На четвертом этапе начнутся высокие горы: на 152км маршрута - Forca di Cerro 9,65 км, средний 4,6%, максимальный 9%, далее спуск и восхождение на Forca Capistrello 16,35 км, средний 6,7%, максимальный 12%. После преодоления вершины горы на 182 км до финиша пелотону останется еще 62 км, где в финале их ждет восхождение на Cittareale (Selva Rotonda) - 14 км, средний 5,3%, максимальный 10%. Самым сложным испытанием станет пятый этап. Гонщикам придется преодолеть Passo Lanciano суммарно 21 км в гору, набор высоты 1200 м с максимальным уклоном в 13% и протяженными участками с 9%. Спустившись с горы, пелотон, вернее небольшая группа генеральщиков, начнет ступенчатое восхождение к финишу, где организаторы припасли подъем Guardiagrele – это короткая, всего 600 метров, но крутая стенка, со средним градиентом в 22% и максимальным в 30%, после преодоления которой гонщиков ожидает выполаживание и заключительные 250 м с 12% градиентом. Шестой этап пройдет вдоль побережья Адриатического моря и завершится спринтерским финишем. Увенчает Тиррено-Адриатико традиционная короткая и плоская разделка вдоль моря в Сан Бенедетто-дель-Тронто (San Benedetto del Tronto). (velolive.com)

Битва на выживание

Определились первые команды, прошедшие в 1/4 финала Лиги чемпионов



Вячеслав Селезнев

тадия плей-офф Лиги чемпионов, пожалуй, наиболее интересная часть турнира. Клубы ведут борьбу на выбывание, и исход противостояний теперь зависит от разных мелочей. Впрочем, во многих парах все решено было по итогам первых поединков, и ответные встречи являются лишь чистой формальностью.

Первыми прошедшими в 1/4 финала стали мюнхенская «Бавария» и мадридский «Атлетико». К сожалению, матчи среды между «Барселоной» и «Манчестер Сити», а также «ПСЖ» и «Байером» из-за своего позднего окончания в обзор не попали.

1/8 финала

«Бавария» отделалась малой кровью

Подольски, 57 – 1:1

Бавария – Арсенал – 1:1. Первый матч (2:0) Голы: Швайнштайгер, 55 – 1:0,

Мюнхенский клуб, идущий катком по всем соперникам вне зависимости от турнира, по сути, обеспечил

себе участие в 1/4 финала Лиги чемпионов, победив в первом поединке в Лондоне 19 февраля. Вряд ли можно было ожидать того, что «Арсенал» способен преподнести неожиданный сюрприз. Уж очень сильна и мотивирована «Бавария».

В ответном поединке игроки немецкого клуба действовали строго по результату и уверенно контролировали ход игры. При этом счет в матче был открыт лишь в дебюте второй половины. На 55-й минуте удалось отличиться Бастиану Швайнштайгеру. Гол полузащитника «Баварии», по сути, убил интригу в этом противостоянии. Общий счет по сумме двух встреч стал – 3:0.

Тем не менее через пару минут немецкий полузащитник «Арсенала» Лукас Подольски соорудил ответный гол. Но на общей картине противостояния это никак не сказалось, «Бавария» по-прежнему уверенно шла к четвертьфиналу. А под занавес поединка мюнхенский клуб имел шанс вырвать победу в этом поединке. Но Томас Мюллер оказался неточен во время исполнения пенальти. Победителем в этой дуэли стал голкипер «Арсенала» Лукаш Фабьянски.

Интересно, что в первом матче игроки обеих команд также не смогли реализовать одиннадцатиметровые. В составе «кано-

дии турнира.

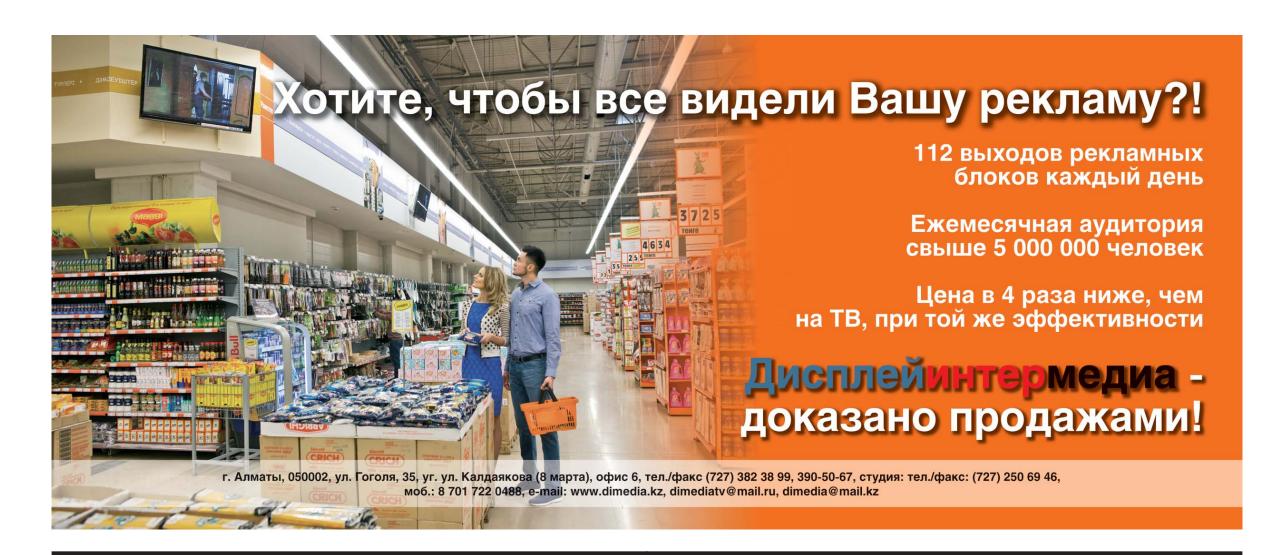
ниров» неточность постигла Месута Озила, а у «Баварии» Давида «Арсенал», как и год назад, уступил «Баварии» на аналогичной ста-

Однако в середине первого тай-«ACTAHA» ма «Милан» усилиями Кака сравнял счет. И от триумфа над «Атле-ПОБЕДИЛА тико» итальянцев теперь отделял всего один гол. Но футболисты из В МЕКСИКЕ столицы Испании не стали нерви-



На мажорной ноте завершилась для континентальной команды «Астана» Vuelta México 2014. На заключительном этапе наконец-то представился шанс побороться за победу гонщикам спринтерской специализации, и они его не упустили. 22 круга по улицам Мехико общей протяженностью 101 километр завершились групповым спринтом, где также в борьбе участвовал и спринтер казахстанской команды – Марко Бенфатто. Победу одержал американец Эрик Янг, а Марко финишировал третьим. Результаты этапа не внесли изменения в генеральную классификацию гонки, победителем стал Juan Villegas, а Максат Аязбаев завершил соревнования на второй строчке, уступив лишь 3 секунды колумбийскому спортсмену, но при этом уверенно выиграл зачет лучшего молодого гонщика. Бенфатто занял второе место в спринтерском зачете, а «Астана Конти» стала третьей в командной классификации. (2wheels.kz)









РЕЦЕНЗИИ

•Кий тебе в руки

Данияр Молдабеков

массовой литературе уже Влет пятнадцать правят баллом российские писателидетективщики. И, увы, скорее уровня Устиновой, а не Леонида Юзефовича. Не менее популярны и американские авторы вампирских саг и их английские сестры по разуму, пишущие саги эротические. Казахстанские издатели предпринимали попытки «подвинуть» заморских гостей года два-три назад. На прилавках книжных магазинов можно было увидеть «первое казахстанское фэнтези» – книжку под названием «Война». В аннотации той книги обещали, что вскоре будет продолжение. Второй том, и еще третий. Однако не вышел даже второй. Но местные авторы не сдаются и не оставляют попыток создать книжный бестселлер.

Вот и алматинский писатель Гермес Кий (Сергей Ким) предпринял такую попытку. Об амбициях автора говорит и аннотация к его книге «Исчезнувший кодекс»: «Наконец-то свершилось! В Казахстане стартовал потенциальный культовый бестселлер! Взрывной детективно-философский роман Гермеса Кия словно живительный глоток фантастической свободы».

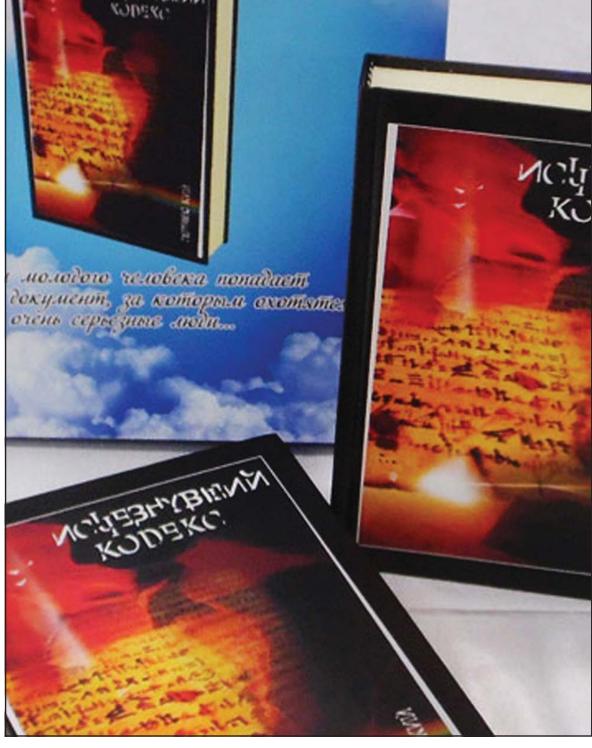
Сразу стоит отметить, что словосочетание«фантастическаясвобода» скорее подходит к описанию романов в жанре киберпанк и творчеству Филиппа К. Дика. Мы же имеем дело с криптодетективом. Это все-таки

более точное и менее тяжеловесное определение, чем «философский детектив». К тому же так высокопарно не рекламируют даже книги короля жанра Умберто Эко.

По сюжету «Исчезнувшего кодекса» Гермес, основной персонаж романа, становится свидетелем автомобильной погони, в ходе которой человек, на которого и идет охота, передает Гермесу сверток с рукописью. Автор, используя вторую сюжетную линию, показывает нам, что эта рукопись родом из знаменитой библиотеки Наг-Хаммади, где в конце прошлого века были обнаружены свитки с апокрифами - неканоническими евангелиями. Особенность же именно этой рукописи в том, что это не просто один из апокрифов, а, бери выше, евангелие от Иисуса. И вот главному герою предстоит выживать с такой ценностью, которая, естественно, нужна всяким нехорошим людям. Кто знает, читал ли автор рецензируемой книги роман нобелевского лауреата Жозе Сарамагу «Евангелие от Йисуса»? Нет, о заимствованиях речь не идет, потому что Сергей Ким (все таки, согласитесь, настоящая фамилия автора, куда благозвучнее, чем псевдоним, основанный на неловкой смеси имени античного божества и спортивного снаряда) написал, как было сказано, криптодетектив, а не притчу, как Сарамагу. Но суть в том, что не будь Сарамагу, то попытка Сергея Кима затронуть тему евангелия от Иисуса была бы

Впрочем, говоря о книге как о детективе, надо иметь в виду, что это просто лучшее жанровое определение из всех. В романе, с одной стороны, присутствуют все элементы криптографического детектива: есть таинственный артефакт, имеющий отношение к религии, плохие ребята, которые хотят на нем заработать, хорошие ребята, которые хотят докопаться до истины. Но проблема в том, что помимо детектива автор приплел сюда и лекции по эзотерике, философии и теории заговора. Плюс ко всему упомянутый артефакт - ценность которого столь велика - попал в Казахстан путем обычной покупки на одном из арабских рынков. Причем Евангелие от Иисуса в страну, согласно сюжету, завезли средней руки бизнесмены, купившие бесценный артефакт у «простого индуса». Как такая находка, разыскиваемая спецслужбами нескольких стран, попала на базар - не очень

Но, надо признать, роман не ломится от таких нелепостей. И на этом спасибо. И только на этом: инстановится ясно, кто в романе главный злодей, то чувство катарсиса читатель не испытывает. А возможно оно и настало бы, не примешай автор к криптодетективу элементы биографического романа, любовного романа и лекций о том, что пирамида на американском долла-



ΠΑΡΤΗΕΡ ΠΡΟΕΚΤΑ



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ | ■

ВМW ОФИЦИАЛЬНО ПРЕДСТАВИЛИ НОВЫЙ Х4



Баварцы считают, что их новый кроссовер станет компактной альтернативой ставшему популярным Х6. О том, что внешность серийного Х4 не будет особо отличаться от концепта, мы уже писали не раз. Баварцы решили занять все возможные ниши рынка сбыта, даже те, что еще не существуют, введя новое понятие – Sport Activity Coupe, к которому причислили Х4. Младший брат Х6 использует ту же платформу, моторную гамму и интерьер, что и Х3, но обладает более резкими линиями экстерьера. Кроссовер получил агрессивную переднюю панель, сдвоенные фары, крышу, имитирующую внешность «классического спортивного купе». Благодаря складывающимся задним сидениям объем багажника достигает 1 400 литров. В целом, кроссовер на 14 мм длиннее и на 36 мм ниже ХЗ. Линейка моторов BMW X4 состоит из шести агрегатов, трех дизельных и трех бензиновых. К первым относятся 2-литровая турбо«четверка» мощностью в 190 л.с. и две 3-литровых турбо «шестерки» мощностью в 258 и 313 л.с. Бензиновые двигатели представлены следующим составом: две 2-литровые турбо«четверки», развивающие 184 и 245 «лошадей» соответственно, и 3-литровый шестицилиндровый турбомотор мощностью в 306 л.с. Х4 баварцы обещают официально представить публике в следующем месяце на автошоу в Нью-Йорке.

TOYOTA HE ОТКАЗЫВАЕТСЯ ОТ ВОДОРОДНЫХ АВТО



Несмотря на успех гибридов на рынке японская компания собирается развивать и выпуск машин на водороде, планируя начать их продажи уже в 2015 году. В интервью Automotive News шеф европейских разработон Toyota Джералд Киллманн сообщил, что будущий водородный автомобиль уже в следующем году появится на главных авторынках мира – в Японии, США и Европе. К этому сроку концерн намерен подготовить соответствующую инфраструктуру, а также провести популяризацию водородных машин среди потребителей – словом, повторить успех стратегии, которая ранее была обкатана на гибридных автомобилях. В качестве рабочего прототипа серийной модели рассматривается концептуальный FCV 2012 года. Это будет тоже седан, напоминающий внешне концепт и весьма близкий конструктивно, но, по словам Киллманна, «он не окажется тем же самым авто». При этом водородный автомобиль будет недешевым – ориентировочная цена составит сумму порядка 10 млн иен (свыше 70 тыс. евро).

ПЛАНЫ NISSAN В РОССИИ



В ближайшие годы японцы намерены инвестировать в производство на территории РФ более 200 млн евро, из которых 60 млн достанется «АвтоВАЗу». Как пишет газета «Ведомости», основная часть суммы - 167 млн евро уйдет на развитие завода Nissan в Санкт-Петербурге, где производственная линейка будет расширена до 4-х моделей - Qashqai, X-Trail, Teana и Murano, к которым позже добавится еще одна, название которой в Nissan не уточняют. Остальные 60 млн евро будут направлены на модернизацию производства в Тольятти, где будет запущена новая сборочная линия для выпуска модели Datsun. В результате к 2016 году 80% продаваемых в России «Ниссанов» будут там же и собираться. При этом, как отмечают в японской компании, РФ является одним из немногих рынков в мире, на котором представлены автомобили всех ее брендов – Nissan, Datsun и Infiniti.

Старт производства Kia Soul



Андрей Макаров

ировая премьера состоялась еще в 2013 году на автошоу в Нью-Йорке, **L**a речь сейчас идет о втором поколении KIA Soul. С момента появления модели в 2008 году владельцами данного автомобиля стали 760 000 автолюбителей по всему миру. Менее чем за три года присутствия на казахстанском рынке КІА Soul занял прочное место в десятке самых продаваемых компактных кроссоверов, а по итогам 2013 года число покупателей KIA Soul в республике выросло более чем

«Второе поколение KIA Soul можно смело назвать новым автомобилем. Soul стал «взрослее» и отвечает самым совре-



менным идеям в дизайне, одновременно сохранил свой неповторимый облик», пояснил представитель KIA Motors Corp

KIA Soul отличается существенно лучшей шумоизоляцией и выверенными настройками шасси, что стало возможно благодаря использованию новой платформы.

По сравнению с предшественником этот Soul длиннее на 20 мм (4140 мм), шире на 15 мм (1800 мм) и ниже на 10 мм (до 1600 мм с 16-дюймовыми колесами). Новые размеры и увеличенная колесная база (+20 мм, 2570 мм) позволили повысить практичность автомобиля. Салон также стал просторнее, с увеличенным пространством для головы (на 6 мм) и ширины на уровне плеч (до 7 мм).

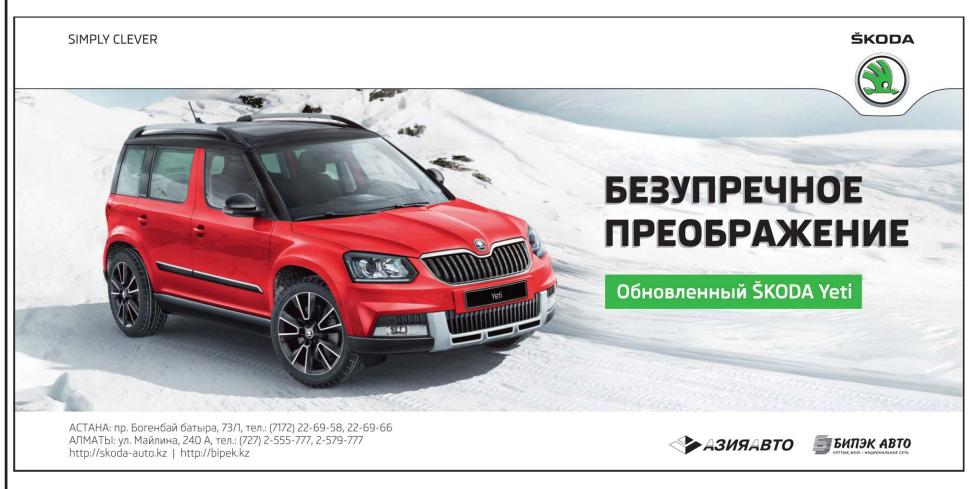
Задняя дверь нового Soul открывается на 62 мм шире, обеспечивая более легкую погрузку багажа. Объем багажника увеличен до 354 литров, без учета багажного отсека, скрытого основным фальшполом. С отодвинутыми задними сиденьями пространство увеличивается до 994 литров, а при сложенных (загрузка до линии стекол) до 1367 литров.

«Более важным фактом является то, что второе поколение модели предлагает новый уровень защиты и надежности, на 31% его конструкция состоит из высокопрочных сталей и на 35% из сверхвысокопрочных», - отметил Хисеок Парк.

На выбор автолюбителей будет предложено два бензиновых двигателя: 2,0литровый, мощностью 154 л.с. и 1,6литровый – мощностью 124 л.с. Последний будет доступен как с механической, так и с автоматической коробкой передач. 2,0литровый оснащен только АКПП.

Уже в базовой комплектации версия автомобиля с двигателем 1,6 л предполагает наличие ABS, иммобилайзера, бортового компьютера, функции «эскорт», легкосплавных дисков, подушек безопасности водителя и переднего пассажира, кондиционера, электростеклоподъемников передних и задних дверей, адаптивной системы рулевого управления, задних сидений, раскладывающихся в пропорции 60:40, креплений isofix, аудиосистемы (радио+MP3), розетки 12V в багажном отсеке и множества других опций.





КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Свидетельство о постановке N 12031-Γ, 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 Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz Отдел дистрибуции - 333-45-45 Сергей Зелепухин,

редактор отдела «Банки и финансы»,

Алишер Абдулин, редактор (спорт), Журналисты: Венера Гайфутдинова, Олег Ни, Ирина Лукичева, Данияр Молдабеков, Вероника Сабитова, Анна Видянова Спецкор в Астане: Динара Куатова Литературный редактор: Елена Ким 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» Официальный сайт: www.kapital.kz Подписано в печать 12.03.2014 г. Заказ N 2348. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.

Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04