



Лучшие банки РК 2014 года по версии «Капитал.kz»



Куда инвестировать, пока тенге держит позиции



Айдын Оразханов, директор алматинского метрополитена

КАПИТАЛ

№45
(472)



// ЧЕТВЕРГ, 25 ДЕКАБРЯ, 2014

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Задачи на новый год: NPL и достаточность капитала

6 страница

Самые значимые события нефтегазовой отрасли

4 страница

Внимание!

Уважаемые читатели, следующий номер «Капитал.kz» выйдет 15 января

Мы в сети
kapital.kz



Не надо печалиться

Тулеген Аскаргов

Драматические события в финансовой сфере России, произошедшие за последнее время, наряду с быстрым падением мировых цен на нефть выдвинули на первый план самые тревожные оценки и прогнозы не только для экономики соседней страны, но и для Казахстана.

Однако президент нашей страны уверен, что у казахстанцев нет оснований для беспокойства из-за ситуации с рублем в России. «В условиях Казахстана мы живем на тенге, хлеб покупаем за тенге, ездим за тенге, одеваемся за тенге. Чего волноваться? Внутреннюю стабильность мы обеспечим, социальные все выплаты будут обеспечены», – заявил Нурсултан Назарбаев на встрече с представителями СМИ.

По словам президента, у Казахстана есть план даже на случай падения цен на нефть до \$40 за баррель. «Пусть население Казахстана не волнуется. У нас есть план на \$70 нефти, на \$60, на \$50, на \$40. И этот план лежит у меня под сукном, как говорится. Почему смело я могу это сказать? У нас есть резервы для этого, на такой «черный день», который может поддержать население, не ухудшать их жизнь. То есть пусть будут спокойны», – отметил глава государства.

Остаются относительно оптимистичными даже с учетом самых худших вариантов развития событий и прогнозы авторитетных международных финансовых организаций по нашей экономике на ближайшие годы. Так, в заключительном заявлении миссии МВФ, опубликованном в начале декабря, экономический рост Казахстана в 2015-2016 годах прогнозируется в 4,5-5,5% – и это при предположении о том, что мировые цены на нефть будут оставаться низкими, как и показатели динамики мировой экономики, а введение в эксплуатацию нефтяного месторождения Кашаган состоится не скоро.



В этот период нашему государству придется увеличить объем бюджетной поддержки, предоставляемой из средств Национального фонда и многосторонних банков развития (МБР), до 7% от ВВП. Такая поддержка позволит, как указывается в заявлении, увеличить потенциал экономики за счет модернизации объектов инфраструктуры, стимулирования развития частного сектора и активизации финансового сектора. Последнее направление в свою очередь

требует от Нацбанка совершенствования основ его денежно-кредитной политики и операционной деятельности. Среди главных задач – принятие основ таргетирования инфляции, в том числе и введение новой ключевой ставки Нацбанка с переходом к более значительным колебаниям обменного курса в рамках установленного коридора с расширением его границ.

Продолжение на стр. 31

Цифра номера

600-650
тенге

может составить балансовая стоимость акций «Самрук-Энерго» перед IPO

Подробнее [Стр. 4]

Спикер номера

Куралай Нуркадилова, основатель собственного бренда KURALAI, ресторатор

Подробнее [Стр. 12]

Цитата номера

«Деятельность нефтяных (биржевых) спекулянтов сейчас способна формировать до 25-30% цены на нефть»,

– Акбар Тукаев, эксперт

Подробнее [Стр. 9]

Спорт

Достижения Ильина и Головкина, «бронза» Тена на Олимпиаде и триумф Нибалина на «Тур де Франс» в итогах года казахстанского спорта

Подробнее [Стр. 16]

RBK BANK

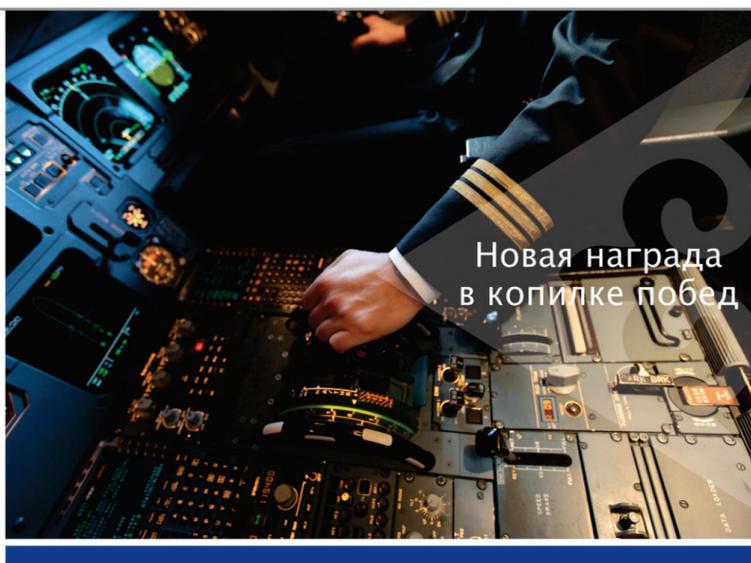
7888.kz

Лицензия №1.1.6. от 26.09.2013г. выдана КФН НБ РК



За устойчивый рост и развитие «Эйр Астана» удостоена премии «Лидер авиационного рынка 2015» по версии Air Transport World. Увеличение транзитного пассажиропотока до 200 тысяч пассажиров благодаря стратегии расширения внутреннего рынка, а также обновление авиапарка 21 новым самолетом и открытие 21 нового маршрута за 3 года подтверждают статус лидера в развитии Казахстана, как основного авиахаба Евразии.

air astana
в самом сердце Евразии



Новая награда в копилке побед

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЗАЯВЛЕНИЕ
НАЦБАНКА

Национальный банк Республики Казахстан заявляет об отсутствии дефицита наличной иностранной валюты в стране. Национальный банк Республики Казахстан и его территориальные филиалы осуществляют ежедневный мониторинг ситуации на валютном рынке во всех областях страны, а также в городах Астана и Алматы. Обменные пункты обеспечены достаточным объемом наличной иностранной валюты, как со стороны банков второго уровня, так и со стороны Национального банка. (nationalbank.kz)

В ДЕКАБРЕ
ДОЛЯ СРОЧНЫХ
ДОЛЛАРОВЫХ
ДЕПОЗИТОВ
ДОСТИГЛА 70%

Степень долларизации срочных депозитов в Казахстане в декабре составила 70%. Об этом в ходе интервью корреспонденту делового портала Kapital.kz сказал исполнительный директор Ассоциации экономистов Казахстана Олжас Худайбергенов. «Октябрь небольшой объем, ноябрь больше. Сейчас в декабре где-то 70% срочных депозитов долларизировано, причем 45% – это наблюдался неснижаемый исторический уровень. А сверху 25% которые – они ждут ясности по валютной политике», – сказал Олжас Худайбергенов. Кроме того, он отметил, что в ноябре на KASE в 6 раз увеличился объем рублевых операций. «Если абсолютный объем смотреть, то сейчас объем рублевых операций составляет в общем объеме операций KASE 2%. То есть, было, грубо говоря, 0,3%, стало 2%», – подчеркнул он. Вместе с тем объем рублевых операций в банковском секторе вырос в 3 раза. «Если смотреть объем покупок и продаж, то население сейчас покупает рубли в 2 раза больше, чем продает. Если разницу посчитаем, то по северным регионам в долларом выражении она составит 40-50 млн долларов в месяц», – пояснил он. (kapital.kz)

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛИЯ

ДЫКАНБАЕВА

избрана в состав правления АО «Казпочта»

АНУАРБЕК

МУСИН

назначен Генеральным комиссаром секции Республики Казахстан на Всемирной выставке «ExpoMilano 2015»

АЯЗ БАКАСОВ

досрочно прекратил полномочия члена правления – заместителя председателя правления АО «Евразийский банк»

БЕРЕКЕ

МУХАМЕТКАЛИЕВ

назначен президентом АО «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение» (ССГПО)

ГУЛИРА

АБЛАЕВА

избрана председателем общественного объединения «Казахстанский отраслевой профессиональный союз работников предпринимательства»

ЕРМЕК АМАНШАЕВ,

НУРАЛИ АЛИЕВ

назначены заместителями акима Астаны

ЕРМЕК

КОШЕРБАЕВ

назначен вице-министром сельского хозяйства РК

СЕРИК

БАЙСЕКСЕНОВ

назначен управляющим директором – директором департамента управления проектами модернизации НПЗ АО «КазМунайГаз – переработка и маркетинг»

Хикматулла Насритдинходжаев: «Мы хотим стать лидирующим оператором в сегменте передачи данных»

Виктория Говоркова

Подводя итоги уходящего года, «Капитал.kz» попросил Хикматуллу Насритдинходжаева, директора департамента развития массового рынка АО «Кселл», рассказать о том, чем ознаменован этот год для компании и рынка в целом.

Какие события, произошедшие на телекоммуникационном рынке Казахстана в уходящем году, вы могли бы отметить?

Одним из самых значимых событий 2014 года стал выход на мобильный рынок Казахстана четвертого полноценного GSM-оператора, что, несомненно, способствовало еще большему ужесточению конкурентной среды. Операторы также начали борьбу за удержание существующих абонентов, а это требует другого набора инструментов, другой стратегии и других навыков.

Ужесточилась конкурентная борьба между другими участниками рынка – ALTEL и Tele2, мы все были свидетелями их «схватки» в октябре 2014 года.

Еще одно важное событие для рынка в 2014 году – замедление экстенсивного проникновения мобильной связи. Проникновение мобильной связи в нашей стране приблизилось к тем цифрам, когда натуральный рост прекращается. Сейчас этот показатель варьируется от 160% до 180% в зависимости от подхода оценки операторами своих абонентских баз.

Рынок мобильной связи, выраженный в деньгах, за период с января по октябрь 2014 года растет. Но важно отметить, что замедляется рост в сегменте голосовых услуг, это очевидный факт, демонстрирующий, что мировые тренды характерны и для казахстанского рынка. Происходит перераспределение в сторону передачи данных, доход от голосовых услуг замедляет рост, а доход от передачи данных продолжает расти, и это долгосрочный тренд. Во-первых, потому что абонентов, которые пользуются мобильной передачей данных, на рынке все еще намного меньше, чем тех, которые такими услугами не пользуются. Это большая возможность для всех операторов. Во-вторых, есть очень простая корреляция между использованием мобильной передачи данных и количеством устройств, которые поддерживают передачу данных. Чем больше смартфонов будет у наших абонентов, тем больше они будут пользоваться передачей данных, а значит, и доходы оператора будут расти.

Если говорить об итогах года для нашей компании, отмечу, что для нас уходящий год был очень насыщенным на события. Мы видим, что конкурентная среда снова изменилась, и мы совершенно спокойно на это реагируем, потому что выбираем конкурировать честно.

После продолжительного процесса разработки и тестирования мы запустили обновленный бренд active и очень довольны результатами этого обновления, реакцией наших абонентов, которым понравился наш новый бренд и его визуализация. Другое яркое событие для «Кселл» в 2014 году – старт официальных продаж iPhone. На сегодняшний день «Кселл» – единственный мобильный оператор в Казахстане, который является эксклюзивным партнером Apple по продаже и дистрибуции смартфонов iPhone в нашей стране. Это закономерный итог нашей многолетней работы.

Мы подписали прямой контракт и с другим лидирующим производителем смартфонов – компанией Samsung. Мы не могли оставить без внимания и ту часть нашей абонентской базы, которая предпочитает смартфоны на базе ОС Android. С 10 декабря мы официально продаем смартфоны Samsung в наших салонах связи.

И последний штрих: 16 декабря мы запустили официальные продажи смартфонов Lenovo, которые ориентированы на категорию абонентов со средним доходом. Ведь дорогие смартфоны могут позволить себе не все, поэтому нам важно заботиться и о тех абонентах, для которых важна доступность девайсов.



Этот год запомнится еще и «баннерными войнами» казахстанских операторов. С одной стороны, вы сказали, что любите честно конкурировать, с другой стороны, все-таки подобные маркетинговые ходы ваших конкурентов достаточно провокационны. Какой стратегии в этом вопросе вы придерживаетесь?

Почему-то не запоминаются более фундаментальные и важные для индустрии вещи, например, что мобильная связь – пожалуй, единственная из отраслей экономики, которая дешевет с точки зрения стоимости пользования. Ведь стоимость минуты разговора или мегабайта интернет-трафика снижается каждый год. На этом фоне интересно слышать, что «баннерная война», которая продлилась всего несколько дней, запомнилась больше.

Скажу откровенно, что для нас было неожиданно обнаружить рядом с нашим рекламным щитом такого рода троллинг. Тем не менее ничего драматичного в этом мы, как компания, не увидели. И кстати, этот баннер так же стремительно исчез, как и появился.

Другой вопрос, насколько такого рода маркетинговые активности являются этично корректными и обоснованными. Мы поддерживаем конкуренцию, так как считаем, что только честная конкуренция определяет сильнее всего, и это базовый закон экономики. Мы не увидели изменения в продажах. Более того, в обратной связи наши абоненты отмечают важную для нас характеристику – нашу высокую этическую позицию и то, что мы стараемся вести себя интеллигентно.

Сотовые операторы вкладывают в свою рекламу ровно столько, сколько необходимо, чтобы донести до абонентов основные преимущества предложений. Поэтому, вкладывая деньги в рекламные кампании, нужно отдавать себе отчет, что это средства абонентов, доверивших оператору свои деньги. И в первую очередь абоненты ожидают от своего оператора качественного, надежного сервиса по доступной цене.

Говоря о конкуренции, конечно, нельзя не отметить, что сейчас у одного из игроков мобильно рынка есть явное конкурентное преимущество – возможность работать в стандарте 4G. Ожидается, что остальные операторы смогут получить лицензию на развертывание сети 4G в 2015 году. Но недавно стало известно, что этот вопрос откладывается на несколько лет. Можете ли вы, как компания, что-то предпринять, чтобы форсировать решение этого вопроса?

Действительно, сегодня на рынке лишь один оператор предоставляет услуги

в стандарте 4G, но мы неоднократно обозначили свою позицию – при наличии лицензии мы готовы достаточно оперативно развернуть сеть 4G по всей стране. Говоря о том, что мы много знаем о 4G, я имею в виду богатый опыт нашего контролирующего акционера, компании TeliaSonera, которая является лидером запуска сетей четвертого поколения в Швеции и других странах Европы. Но когда «Кселл» получит лицензию 4G, я не знаю.

Вместе с тем я не считаю, что отсутствие 4G должно препятствовать нашему дальнейшему росту. Во-первых, сеть 4G все еще находится в процессе развертывания. Во-вторых, возвращаясь к вопросу устройств, реальность на сегодняшний день такова, что количество пользовательских устройств, поддерживающих 4G, ограничено.

Таким образом, содной стороны, это очень важный вопрос для дальнейшего развития индустрии и страны в целом, и мы хотим участвовать в этом процессе. С другой стороны, мы ограничены в этом вопросе, и нам есть над чем работать с точки зрения существующих возможностей.

А каков сейчас уровень проникновения смартфонов в абонентской базе «Кселл»?

В настоящее время этот показатель составляет около 30%, и мы стараемся ускорить проникновение смартфонов в нашей сети.

Если вопрос получения лицензии на работу в стандарте 4G откладывается, то еще один знаковый для нашего мобильного рынка вопрос в следующем году все-таки будет решен. Я имею в виду внедрение услуги MNP. Вы как-то готовитесь к этому? Просчитывали ли вы возможный процент перетока абонентов?

Мы очень трезво оцениваем ситуацию. С одной стороны, понимаем, что есть абоненты, которые пользуются услугами того или иного оператора из-за привязки номера. Для такой категории абонентов ввод MNP позволит безболезненно менять оператора. С другой стороны, основным драйвером выбора оператора является и будет являться качество услуг. Для нас важно, чтобы абоненты не были привязаны к нам только из-за номера, а оценивали качество услуг. Нам важно, что мы отличаемся в лучшую сторону с точки зрения качества услуг, предоставляем такую сервис или продукты, которые нельзя получить на рынке, а наш сервис настолько хорош, что абонентам не нужно думать о смене оператора.

Мы внимательно следим за мировой практикой, за тем, как процесс ввода MNP влияет на изменение количества абонентов у тех или иных операторов. В этом плане показателем и логически оправдан пример России. Наши рынки схожи, поэтому поведенческие особенности пользователей в целом тоже очень схожи. Так вот там MNP стала достаточно нишевой услугой, по данным Минкомсвязи России, на август 2014 года количество перенесенных номеров составило около 500 тыс., и это из более чем 239-миллионной абонентской базы. Но это не означает, что мы абстрагируемся от MNP. Это очередной вызов для нас, и я надеюсь, что мы достойно себя проявим.

Несколько лет назад топ-менеджеры «Кселл» говорили о том, что одна из главных маркетинговых задач – уйти от представления о том, что Kcell – это самая дорогая мобильная связь. Остается ли это приоритетом вашей стратегии?

С точки зрения конкурентоспособности эта стратегия актуальна. Если оперировать цифрами, наша эффективная стоимость минуты, то есть количество выгораживаемых минут, деленное на сумму денег, оплачиваемую абонентами, очень низкая и сопоставима со стоимостью минуты, которая декларируется сейчас на рынке как самая низкая. На наш взгляд, мы не являемся самым дорогим оператором.

Наш приоритет – это качественный продукт и сервис, мы хотим, чтобы наше качество было лучшим на рынке. И второй приоритет нашей стратегии – доступный

мобильный интернет. Мы хотим стать лидирующим оператором в сегменте передачи данных.

А какую долю в общей структуре дохода сейчас занимает доход от передачи данных?

Доля дохода от передачи данных в общем доходе растет ежегодно, этот рост опережает рост сегмента голосовых услуг, и мы прогнозируем, что рост продолжится.

Как вы используете этот рост?

Мы переориентировали наш фокус от голоса на мобильный интернет, и это подтверждается продуктами, запущенными в 2014 году. К примеру, наша новая продуктовая линейка «Все в одном», где абонент, подписываясь, платит в первую очередь за мобильный интернет, а минуты и СМС получаются комплементарно. Так называемая дата-центричная модель с точки зрения продуктовой архитектуры является важным направлением нашей бизнес-модели.

Мы видим, что растет не только число абонентов, пользующихся мобильным интернетом, но также и объем трафика на одного абонента. Если год назад среднестатистическому пользователю было достаточно 500 мегабайт интернет-трафика в месяц, то сейчас этого объема не хватает. Это естественный процесс, уникальность интернета в том, что по мере использования потребность возрастает, и наша задача – обеспечить возможность увеличения потребления интернета, не ухудшая качество и оставляя доступным с точки зрения стоимости использования. Если мы сможем правильно реализовать на эти вещи – сможем быть коммерчески успешными.

А будут ли введены на самом деле безлимитные тарифы, а не условно безлимитные, когда скорость падает после достижения определенного порога трафика?

Все относительно. У нас есть продукт «Интернет на год». Модель простая: абонент, подписываясь на тариф, платит 14 990 тенге и следующие 12 месяцев получает по 20 гигабайт ежемесячно. Или, к примеру, тариф «Все включено XL», когда абонент оплачивает 149 тенге в день и получает 3 гигабайта в сутки. Это, конечно, не полный безлимит, но я с трудом представляю, куда можно столько потратить.

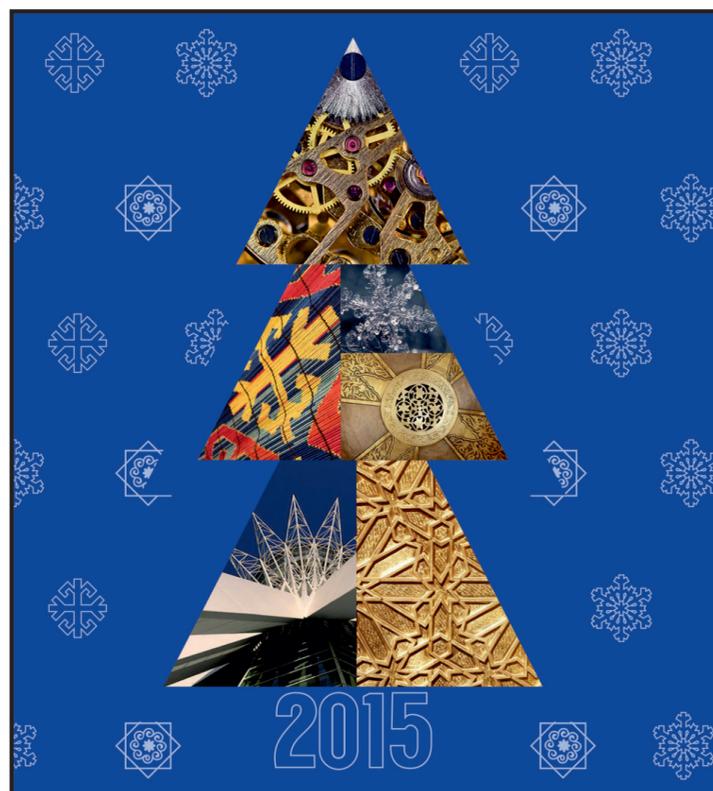
Как вы работаете в регионах? Есть ли там какие-то специальные предложения?

В регионах мы работаем очень активно. Не потому, что хотим отличаться, а потому что понимаем, что географически Казахстан большой, и некоторые регионы сопоставимы с европейскими странами по территории и населению. В данной ситуации мы считаем, что правильнее не идти с одним универсальным продуктом по всей стране, а подходить к группе регионов индивидуально. Например, юг и северо-восток отличаются не только климатически, но и поведением абонентов. Соответственно, чтобы быть успешными в этих регионах, нужно иметь разные коммерческие стратегии.

В августе 2014 года мы запустили тариф «Пысык» для Южно-Казахстанской области, который был разработан с учетом региональной специфики. Очень важно понять, что нужно абоненту и его поведенческие особенности, чтобы попытаться отразить их в продукте.

Как вы относитесь к идее отмены межстранового роуминга в рамках ТС?

Этот вопрос давно обсуждается, и мы, как компания, не раз заявляли, что поддерживаем такую идею, потому что считаем, что данное изменение позволит абонентам более комфортно пользоваться нашими услугами вне Казахстана. Мы хотим, чтобы, выезжая в другие страны ТС, абоненты продолжали пользоваться мобильной связью. Но чтобы это эффективно заработало, нужен ряд изменений на уровне законодательства. И чем скорее вопрос будет решен, тем скорее появится возможность унифицировать роуминговые тарифы.



ЦЕСНАБАНК
БҮГІН. ӘРҚАШАН. • СЕГОДНЯ. НАВСЕГДА.

EUROMONEY
Awards for Excellence
2014

The Banker
Bank of the Year 2013
KAZAKHSTAN

Уважаемые соотечественники!

АО «Цеснабанк» поздравляет вас с наступающим 2015 годом!

Новый год – прекрасный праздник с ароматом ели и апельсина, пушистым снегом и подарками, от которого мы с детства ждем волшебства! Желаем, чтобы Новый год принес радость и веселье, улыбки и хорошее настроение! Пусть с новогодним настроением в ваш дом войдут дух волшебства, безграничное счастье и финансовое благополучие!

С Новым годом!

С уважением, АО «Цеснабанк»

■ Не надо печалиться

[Начало на стр. 1]

Власти Казахстана, как полагают в МВФ, также предстоит улучшить деловой климат, создавать новые рабочие места, наращивать человеческий капитал и укреплять институты, сокращая параллельно вмешательство государства в экономику. А начало деятельности Евразийского экономического союза, членом которого является Казахстан, напоминают в МВФ, совпадает по времени с завершением процесса вступления нашей страны в ВТО и расширением ее сотрудничества с Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Официальный прогноз правительства Казахстана предусматривает увеличение ВВП в следующем году на 4,8% вместо прежних 5%, в 2016-2019 годах экономический рост ускорится до 5,3%-6,7%. Эксперты агентства Fitch Ratings настроены не столь оптимистично, но и в их прогнозах динамика реального ВВП Казахстана в 2014-2016 годах даже с учетом ее замедления остается относительно высокой – около 4% ежегодно. Для сравнения: в МВФ прогнозируют глобальный экономический рост в следующем году в 3,8%.

В связи с резким ослаблением российского рубля и очередной волной слухов

о возможной девальвации тенге напомним о заявлении еще одного высокопоставленного представителя МВФ – Юхи Кяхконена, заместителя директора департамента стран Ближнего Востока и Центральной Азии, презентовавшего в Алматы региональный обзор. По его мнению, Нацбанку сейчас вполне по силам управлять обменным курсом казахстанской валюты, не подвергая ее «новому стрессу». Кстати, председатель Нацбанка Кайрат Келимбетов подчеркивал по этому поводу, что даже среднегодовая цена на нефть марки Brent в \$60-70 за баррель не является критической для изменения

политики обменного курса. Кроме того, не является сейчас прямой и корреляция тенге и рубля, присутствовавшая в предыдущие пять лет, так как российская экономика находится в ином положении по сравнению с казахстанской из-за введенных против соседней страны санкций и ее эмбарго на ввоз импортного продовольствия.

Агентство Bloomberg приводит и мнение аналитиков американского банка Morgan Stanley Джейкоба Нелла и Алины Слюсарчук, полагающих, что в Казахстане не только лучше финансовая ситуация, но и перспективы развития нефтяной отрасли. А поэтому и тенге должен укрепляться к российскому рублю небольшими темпами.

Судя по заявлениям вице-министра национальной экономики Мадины Абылкасымовой, вскоре может быть увеличен и максимальный объем гарантии государства по депозитам населения с нынеш-

них 5 млн тенге. Занимается этими новоготными сюрпризами рабочая группа из представителей министерств экономического блока и Нацбанка, которая готовит комплекс мер по предотвращению негативного влияния ситуации вокруг России и в целом в мире на казахстанскую экономику.

Что касается цен на нефть, то в конце прошлой недели они приятно удивили, подорожав в пятницу, 19 декабря, сразу на 5%. Как предположили аналитики, некоторые трейдеры решили зафиксировать прибыль по коротким позициям после того, как мировые цены на нефть достигли наиболее низкого уровня с 2009 года. Иными словами, уровень в \$60 за баррель вполне может оказаться тем самым «дном», отскочив от которого рынок пойдет вверх со всеми вытекающими положительными последствиями для нашей экономики.

■ По силам ли Центробанку груз резервной валюты?

Тулген Аскарков

Весьма спорным новогодним сюрпризом может стать ожидаемый переход России в расчетах с европейскими партнерами на рубль. С одной стороны, такая идея выглядит привлекательно, так как позволит российским экспортерам покончить с зависимостью от доллара и евро, что вполне укладывается в логику нынешнего противостояния России и Запада.

С другой стороны, эксперты указывают, что для российских нефтегазовых компаний переход на расчеты в рублях потребует хеджирования курсовых рисков с учетом тенденции российской валюты к ослаблению. Проще говоря, им все равно потребуются немалые объемы валюты для того, чтобы избежать потерь от девальвации

российской валюты к доллару и евро. Другая проблема связана с позицией зарубежных контрагентов, которых вряд ли удастся склонить к отказу от использования доллара и евро в сделках по покупке российских углеводородов. Исключение здесь составят разве что покупатели из тех стран, где есть политическая воля к использованию российской валюты в качестве резервной при торговых расчетах. Но, как показывает пример Беларуси, в случае резкого ослабления российского рубля даже самые верные союзники России вынуждены действовать по принципу «своя рубашка ближе к телу».

Кстати, как раз от Беларуси этой осенью Россия получила первый платеж в рублях за свою нефть. Момент для расчета, конечно же, оказался не лучшим, так как рубль к этому моменту сильно ослаб к доллару, а мировые

цены на нефть опустились, однако в результате этого параллельного снижения потери российской стороны оказались не столь уж и велики. К тому же сделка оказалась полезной и для отработки практического механизма получения экспортной выручки в российских рублях. Не в накладе оказалась и белорусская сторона, испытывающая дефицит свободно конвертируемой валюты. Кстати, по данным Минска, с партнерами по Таможенному союзу порядка 50% расчетов ведется Беларусью в российских рублях, тогда как на доллары приходится 40%.

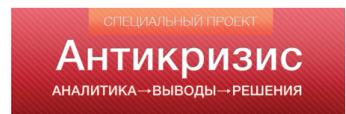
Более реалистично выглядит намерение россиян перейти в расчетах с европейскими партнерами на их единую валюту вместо долларов. Как заявлял по этому поводу глава «Газпром нефти» Александр Дюков, на такой шаг согласны порядка 95% покупате-

лей. А изучался этот вариант на случай расширения санкций США. По версии же главы ВТБ Андрея Костина, технически можно не отказываться полностью от доллара, а переходить на рубль параллельно с использованием западных валют. На кону же, по его подсчетам, стоит ежегодная сумма в \$230 млрд или почти половина российского экспорта товаров, – в такую величину оцениваются суммарные поставки «Газпрома», «Роснефти» и «Рособоронэкспорта».

В любом случае с началом деятельности Евразийского экономического союза можно ожидать, что Россия значительно активизирует давление на своих партнеров по переходу во взаимных расчетах на рубль взамен американского доллара. К такой активности россияне побуждают не только санкции Запада, но и намере-

ние перейти к полной конвертируемости рубля, которому в Москве также готовят роль резервной валюты ЕАЭС. В принципе, и Беларусь, и уж тем более Казахстан, руководство которого назвало доллар «дефектальном» и призвало к введению новой резервной валюты мира, наверняка поддержат усилия российских партнеров в этом направлении при условии, что и их национальные валюты также будут использоваться в межстрановых расчетах.

Вопрос лишь в том, насколько Банку России (Центробанку) по силам сейчас брать на себя дополнительную нагрузку по обеспечению рублевой массой торговых партнеров этой страны? Ведь чем больше рублей будет в обращении, тем при прочих равных условиях слабее будет российская валюта против доллара и евро.



Все виды планировок в мобильном приложении BI GROUP

Астана, БЦ «Аффари», ул. Бокейхана 24

+ 7 (7172) 360-360

Алматы, мкр. Самал 3, ул. Мендыкулова д. 25

+ 7 (727) 33-150-33



ЗДЕСЬ СТРОИТСЯ СЧАСТЬЕ

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ
Антикризис
АНАЛИТИКА → ВЫВОДЫ → РЕШЕНИЯ**В РК ПРЕДУСМОТРЕНО
ВВЕДЕНИЕ
ВАЛЮТНЫХ
ОГРАНИЧЕНИЙ**

В Казахстане в настоящее время действует либеральный валютный режим, который не содержит каких-либо ограничений, на свободу перемещения капитала и не препятствующий осуществлению коммерческой деятельности в Казахстане. Политика либерализации валютного режима должна быть осуществлена Нацбанком поэтапно в течение ряда лет, начиная с 2002 года. Об этом говорится в стратегическом плане Национального банка РК на 2014-2018 годы. В результате к 1 января 2007 года в Казахстане реализованы принципы полной конвертируемости валюты: отменено лицензирование операций движения капитала и открытия счетов в иностранных банках, сняты ограничения на конверсионные операции юрлиц на внутреннем валютном рынке, введена новая схема контроля исполнения требования репатриации (возврата) валюты. Основной задачей валютного регулирования в РК на сегодняшний день является обеспечение информационной базы по валютным операциям и потокам капитала в целях принятия адекватных решений и оперативного реагирования на угрозы экономической безопасности страны и стабильности ее финансовой системы. «Если ситуация не может быть решена другими мерами экономической политики, предусмотрено возможность кратковременного введения отдельных валютных ограничений в рамках специального валютного режима. Специальный валютный режим может быть введен президентом после совместных консультаций с правительством и Национальным банком на срок не более одного года. До настоящего времени данный защитный механизм Республикой Казахстан не применялся», — указывается в стратегическом плане Нацбанка. Отметим, что Нацбанк и его территориальные филиалы осуществляют ежедневный мониторинг ситуации на валютном рынке во всех областях страны, а также в городах Астана и Алматы. Обменные пункты обеспечены достаточным объемом наличной иностранной валюты как со стороны банков второго уровня, так и со стороны Национального банка.

**НЕЛЬЗЯ ОТПУСКАТЬ
ВАЛЮТУ В
СВОБОДНОЕ
ПЛАВАНИЕ В ПЕРИОД
НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

Представитель главного финансового регулятора страны считает, что не следует отпускать валюту в свободное плавание в период нестабильности, как это сделал Центральный банк России. «По поводу свободного плавания, во-первых, валюту надо отпускать в свободное плавание тогда, когда все спокойно, а не во время нестабильности. И Центробанк России почему-то решил отпустить именно в период нестабильности, и я считаю, что это было ошибкой, и нам не следует это повторять», — отметил Олжас Худайбергенов. По его словам, девальвационные ожидания формируются среди населения с учетом текущих корректировок. При этом, Нацбанк при расчете колебаний на валютном рынке отталкивается от среднегодовых цен на нефть. Таким образом, согласно расчетам, среднегодовая цена на нефть в текущем году сложится в коридоре 88-92 долларов за баррель. При этом он отметил, что сокращение объемов импортных поставок в Казахстан продолжится в силу объективных обстоятельств.

**НАЦБАНК: ДЕФИЦИТА
ИНОСТРАННОЙ
ВАЛЮТЫ НЕТ**

Национальный банк РК заявляет об отсутствии дефицита наличной иностранной валюты в стране. Об этом сообщает деловой портал Kapital.kz со ссылкой на регулятора. «Национальный банк РК и его территориальные филиалы осуществляют ежедневный мониторинг ситуации на валютном рынке во всех областях страны, а также в Астане и Алматы. Обменные пункты обеспечены достаточным объемом наличной иностранной валюты как со стороны банков второго уровня, так и со стороны Нацбанка», — сообщил регулятор. По итогам утренней сессии на Казахстанской фондовой бирже (KASE) средневзвешенный курс тенге к доллару составил 182,05 тенге. Объем торгов — 545 млн 500 тыс. долларов. Средневзвешенный курс евро составил 223,70 тенге, объем торгов — 300 тыс. евро. По китайскому юаню в тенге сделок заключено не было. На момент закрытия сессии спрос составил 29,26 тенге за юань, предложение — 29,29 тенге за юань. По данным KASE, средневзвешенный курс доллара в течение 6 месяцев (последние 180 дней) колебался в районе 180,87-183,53 тенге. По данным Нацбанка РК, курс американской валюты, установленный на 19 декабря, составляет 182,05 тенге, евро — 224,34, рубль — 3,01 тенге. Курс доллара, установленный регулятором на 18 декабря, составил 181,7 тенге, евро — 226,11, рубль — 3,11 тенге.

**НА 42% ВЫРОСЛИ
ГОСИНВЕСТИЦИИ В
ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ**

Госсектор увеличил инвестиционные вливания в основной капитал на 42%. За январь-ноябрь 2014 г. — 1,2 трлн тенге против 0,8 трлн в прошлом году, сообщает аналитическая служба Rankings.kz. Наибольший объем госинвестиций приходится на Астану (165,9 млрд тенге), Алматы (134,3 млрд) и Алматинскую область (129,9 млрд). Самая сильная инвестиционная зависимость от госбюджета — в Южно-Казахстанской области (34,1% от общего инвестиционного объема обеспечивает государство), Алматинской (32,6%) и Акмолинской (31,4%) областях. Для сравнения: доля государства в инвестициях в основной капитал нефтяных регионов — всего 3,7% (Атырауская область) и 8,5% (Мангистауская область).

**Самые значимые события
нефтегазовой отрасли**

Венера Гайфутдинова

Ушедший год для нефтегазовой отрасли был необычным. Во-первых, события, связанные с месторождением Кашаган, не стали на этот раз основными для отрасли. Во-вторых, впервые в истории нефтегазовой отрасли цену на ГСМ снизили. Деловой еженедельник «Капитал.kz» составил топ самых значимых событий, произошедших в нефтегазовой отрасли республики в 2014 году.

Наиболее ошеломительным событием уходящего года в нефтегазовой отрасли, по праву занявшим в нашем рейтинге первое место, стало снижение стоимости АИ-92 — самого популярного бензина в стране. 9 декабря Узакбай Карабалин, вице-министр энергетики, на брифинге в Службе центральных коммуникаций сообщил, что стоимость бензина АИ-92 с 2015 года снизится до 115 тенге за литр.

«Цены на бензин АИ-92 снижаются со 128 тенге до 115 тенге за литр. Цена бензина АИ-80 осталась на прежнем уровне — 89 тенге, цена дизельного топлива снижается со 115 тенге до 107 тенге за литр», — отметил он в ходе своего выступления.

Между тем на следующий день был опубликован приказ о снижении цен на бензин, который вступил в силу с момента его подписания. Владимир Школьник, министр энергетики РК, подписал приказ от 10 декабря 2014 года «Об установлении предельных цен на розничную реализацию нефтепродуктов, на которые установлено государственное регулирование цен». Этим приказом были установлены цены на розничную реализацию нефтепродуктов, о которой говорил Карабалин днем ранее.

Это событие помимо того, что является беспрецедентным, стало интересным и тем, что 25 ноября 2014 года депутат Сената Парламента РК Ляззат Киинов заявила: в случае повышения внутренних цен на нефть до уровня мировых стоимость бензина увеличится до 1,5 евро за литр. «Крупные западные компании не хотят поставлять нефть на внутреннюю переработку по внутренней цене, а только по мировой цене. Если мы будем получать нефть по мировой цене на наши заводы, то бензин АИ-95/96 будет стоить 1,3 или 1,5 евро за литр, или 350-370 тенге за литр. Сравните с сегодняшними ценами», — сказал он тогда на пленарном заседании палаты.

Однако 3 декабря Карабалин во время брифинга сообщил, что в Казахстане цена на бензин претерпит изменения, но не повысится до уровня 370 тенге за литр. Подчеркнул, что вице-министр энергетики не говорил о снижении стоимости ГСМ, а отметил, что она изменится, не уточняя, насколько и как именно.

Напомним, что в августе 2014 года стоимость самого ходового бензина на рынке республики АИ-92 увеличилась до 128 тенге за литр. Этому предшествовал долгосрочный дефицит на внутреннем рынке ГСМ, который не закончился с окончанием посевных и уборочных работ, как это бывало в предыдущие годы. После этого повешения цен независимые эксперты прогнозировали очередное увеличение стоимости топлива. Однако правительство на этот раз не только удивило, но и порадовало потребителей.

Второе место в нашем рейтинге заняло событие, которое по каким-то причинам не получило должного внимания прессы

и общественности, хотя, на наш взгляд, является значимым для отрасли. Так, 10 декабря 2014 года стало известно, что экспорт и транзит нефти в Казахстане перестанет быть монопольным. Эти отрасли, по информации Ерболата Досаева, министра национальной экономики, будут выведены из сферы естественных монополий Казахстана. Данные изменения были предусмотрены в рамках внесения поправок в законодательные акты по вопросам естественных монополий и регулируемых рынков.

Кроме того, в рамках внесенных изменений предполагается разрешить субъектам естественных монополий самостоятельно распоряжаться половиной недоиспользованной части затрат, заложенных в тариф, возникшей в результате экономики в связи с применением новых технологий, снижением нормативных технических потерь, а также по результатам тендера. Другую половину сэкономленных средств они должны направить на расширение и обновление производственных активов. Компании, занимающиеся экспортом и транзитом нефти, этих привилегий лишаются, так как были выведены из сферы естественных монополий.

Такие изменения должны будут привести к увеличению инвестиционной привлекательности отрасли и устранению введенного государством контроля этой сферы нефтегазовой отрасли.

Третье место в рейтинге значимых событий нефтегазовой отрасли Казахстана мы решили отдать явлению мировому, которое в очередной раз потряхнуло все страны-нефтеэкспортеры. 9 сентября показали первые предвестники этого со-

бытия — во всех СМИ появились новости о том, что цена нефти Brent опустилась ниже \$100.

Основной причиной снижения стоимости нефти на тот момент аналитики называли планомерный рост доллара к основным валютам. Индекс доллара (стоимость доллара к корзине валют из евро, фунта стерлингов, японской иены, швейцарского франка, шведской кроны и канадского доллара) вырос до максимума с октября 2013 года — на 83,92 пункта.

Еще одним негативным для цен на нефть фактором стала торговая статистика из КНР. Снижение спроса на сырье в этой стране продолжает оказывать давление на котировки нефти. Так, импорт Китая в августе упал на 2,4% в годовом выражении, продолжив июльское падение, которое составило 1,6%. Экспорт оказался лучше прогнозов, увеличившись на 9,4% при ожидании роста объемов экспорта на 8% в годовом выражении. Слабая статистика по китайскому импорту усиливает опасения участников насчет ослабления китайской экономики и снижения спроса на сырье.

Тренд на снижение цен на нефть был задан.

В начале следующего месяца цена на нефть марки Brent упала до минимальных значений за год — на 2,8% — до \$94,48 за баррель. Фьючерсы на нефть марки WTI упали на 3,5% — до \$91,26 за баррель. Это был минимальный уровень WTI за последние 17 месяцев и крупнейшее падение Brent за последний год. Однако это было лишь начало. Дальше цены на нефть падали не ежесекундно, а ежедневно.

На 13 ноября стоимость нефти марки Brent опустилась ниже \$80 за баррель. Все ждали встречи стран ОПЕК, которая должна была пройти 27 ноября 2014 года, с надеждой, что картель примет решение о сокращении добычи нефти. Однако ожидания не оправдались. ОПЕК добычу не сократила, и уже 28 ноября котировки Brent рухнули до \$75 за баррель — самого низкого значения с сентября 2010 года.

Между тем это был не предел, и 16 декабря цена нефти марки Brent упала ниже \$60 за баррель. Стоимость нефти североморской марки Brent впервые в июле 2009 года опустилась ниже \$60 за баррель.

Позже стоимость нефти начала потихоньку расти. На 18 декабря стоимость нефти составляла \$61,32.

Однако 22 декабря цены на нефть перешли от роста к снижению на опасениях, что члены ОПЕК станут наращивать объемы добычи.

По данным на 18.28 мск, февральские фьючерсы на нефть Brent на лондонской бирже ICE Futures подешевели на 1,3% — до \$60,58 за баррель. Цена фьючерса на нефть WTI на февраль на торгах Нью-Йоркской товарной биржи опустилась на 2,15% — до \$55,90 за баррель.

Как ранее заявил министр нефти Саудовской Аравии Али ибн Ибрагим ан-Нуайми, страна сохранит добычу на текущем уровне в 9,7 млн баррелей в сутки. «Если только не появится новый клиент, в таком случае мы можем ее повысить», — отметил он. — Если мы сократим добычу, что произойдет с нашей долей на рынке? Она уйдет другому производителю, и цены на нефть вырастут. Этим производителем может оказаться российский, бразильский или американский, или любой другой, у кого высокие издержки».

По словам министра, на фоне роста поставок нефти из США, сохранения уровня добычи странами ОПЕК и замедления глобального спроса маловероятно, что нефть снова вернется к отметке в \$100 за баррель.

**■ Прогнозы по выходу
«Самрук-Энерго» на IPO**

Венера Гайфутдинова

Суммарный спрос при подписке на акции АО «Казахстанская компания по управлению электрическими сетями» (KEGOC) составил 16,7 млрд тенге и превысил объем предложения акций в 1,3 раза. Спрос со стороны брокерских компаний, включая заявку маркетмейкера, составил 9,7 млрд тенге (73,7% от предложения), АО «Единый накопительный пенсионный фонд» (ЕНПФ) — 7 млрд тенге (53,3% от предложения).

Напомним, что в 2012 году прошло успешное IPO простых акций АО «Каз-ТрансОйл» — крупнейшего оператора нефтепроводов в Казахстане, на долю которого приходится транспортировка около 60% от годового объема добычи нефти в стране. Более 34 тыс. казахстанцев стали народными акционерами. Доход, выплаченный в виде дивидендов, превысил 25% от стоимости приобретения акций с момента их размещения.

Следующая компания, которая по плану выйдет на IPO, — государственный холдинг по управлению электроэнергетическими активами в Казахстане АО «Самрук-Энерго». Независимые эксперты предположили, сколько будет стоить акции компании и насколько ее выход на биржу будет успешным.

На данный момент, как нам рассказал Нурлан Рахимбаев, исполнительный директор по аналитике компании «Асыл Инвест», пока рано говорить, по какой цене будет размещаться компания и как сложатся торги бумагами после размещения. Это, как объяснил эксперт, требует соответствующей подготовки и фундаментальных оценок, чего на данный момент нет. Следует отметить лишь то, что балансовая стоимость одной акции компании сейчас составляет 61 945 тенге, что, на взгляд Рахимбаева, многовато. «Все-таки цена размещения будет плясать

от балансовой стоимости, а цена размещения должна быть доступна для розничных инвесторов. Поэтому мы ожидаем, что компания проведет дробление своих акций 1 к 100. Соответственно, балансовая стоимость акций компании перед IPO может сложиться в районе 600-650 тенге», — рассказал аналитик.

Говоря об успешности вывода компании на биржу, Дамир Сейсебаев, директор департамента аналитики АО «Private Asset Management», отметил, что компания является крупнейшим производителем электроэнергии, имеет государственную поддержку, благоприятные тарифные условия, сильный баланс, хорошие показатели эффективности и рентабельности, ликвидности. «Компания хорошо известна, ее облигации включены в торговые списки KASE. Все это делает IPO достаточно интересным», — подчеркнул он.

Дамир Сейсебаев также отметил, что успех IPO «Самрук-Энерго» будет зависеть от множества факторов: благоприятного времени для размещения, от правильной оценки, от дальнейшей истории торгов на бирже компании KEGOC.

Успешность IPO для компаний, как заметила Мариям Жумадил, старший аналитик Nalyk Finance, размещаемых в рамках программы «Народное IPO», определяется прежде всего тем, были ли после получения государственной компанией публичного статуса достигнуты цели по повышению ее инвестиционной и операционной эффективности, прозрачности и улучшению принципов корпоративного управления. В частности, для «Самрук-Энерго», по словам аналитика, долгосрочный успех первичного размещения акций будет зависеть от принятия правительством современной системы тарифного регулирования, которая позволит инвесторам получать рыночную норму доходности на инвестированный капитал, обеспечить электроэнергетическую

отрасль устойчивым финансированием, а потребителей — надежной энергией. Как отметила Мариям Жумадил, существующая система регулирования электроэнергетической отрасли существенно занижает доходность на инвестированный капитал и не создает стимулов для повышения операционной и финансовой эффективности компаний. «Только при условии нацеленности и приверженности правительства на решение данных задач можно будет рассчитывать на долгосрочный успех народных приватизации таких регулируемых монополий», — рассказала она.

Необходимо отметить грядущие изменения в электроэнергетической отрасли, связанные с введением рынка мощности, переходом балансирующего рынка с имитационного режима в режим реального времени и созданием единого электроэнергетического рынка на территории стран ЕАЭС, которые также будут влиять на успешность IPO «Самрук-Энерго». К примеру, введение рынка мощности в долгосрочной перспективе, по мнению старшего аналитика Nalyk Finance, призвано обеспечить опережающее развитие генерирующих мощностей за счет повышения инвестиционной привлекательности отрасли и является положительным изменением для генерирующих станций. Однако эффект на акционерную стоимость предприятия будет зависеть от непосредственного механизма формирования тарифа на практике, как показывает опыт других стран. На данный момент, по словам аналитика, также представляется сложным оценить влияние создания единого электроэнергетического рынка на территории стран ЕАЭС на стоимость «Самрук-Энерго». «Тарифы будут уравниваться, генерирующих мощностей в некоторых регионах скорее всего окажется больше, чем необходимо, таким образом, конечный эффект на стоимость предприятия будет зависеть

от баланса спроса и предложения в каждом регионе после объединения рынков и уровня конкурирующих тарифов соседних стран», — считает Мариям Жумадил.

Сейчас же тарифы, по информации Nalyk Finance, устанавливаются индивидуально для каждой дочерней компании «Самрук-Энерго» ежегодно и основаны на принципе «затраты плюс». Тарифы генерирующих компаний «Самрук-Энерго» на 2009-2015 годы уже утверждены, но пока не определены на период после 2015 года. В течение последних лет капитальные инвестиции «Самрук-Энерго» превышали операционные денежные потоки, и компания финансировала инвестиционные проекты и приобретение активов за счет увеличения долговой нагрузки, в частности, за счет привлечения валютного долга и вливания акционера. Учитывая планы компании по продолжению модернизации и расширению, Nalyk Finance считает проведение тарифной реформы для повышения операционных денежных потоков компании просто необходимым условием для успеха размещения акций.

Немаловажными в преддверии IPO, по оценке аналитика Nalyk Finance, будут также результаты проводимой компанией масштабной программы по реализации электросетевых, распределительных и некоторых менее важных генерирующих предприятий. Соответственно, как отметила Мариям Жумадил, на IPO «Самрук-Энерго» будет выходить уже без данных активов, рентабельность по которым ниже, чем по основным генерирующим предприятиям компании.

Успешность IPO «Самрук-Энерго», по мнению Нурлана Рахимбаева, будет зависеть от ряда факторов, в первую очередь, от макроэкономической ситуации и настроений на фондовых рынках. Конечно, немаловажна и инвестиционная привлекательность самой компании, что определяется фундаментальными показателями и ценой размещения (последняя неизвестна). Финансовые результаты 2013 года показывают значительный рост консолидированной прибыли, а также высокую рентабельность по чистой прибыли и EBITDA. 2014 год оказался не очень удачным для компании. 9 месяцев этого года завершены с убытком на уровне 10,8 млрд тенге против прибыли на уровне 28,9 млрд тенге за аналогичный период прошлого года.

Лучшие банки Казахстана 2014 года

по версии «Капитал.kz»



Второй год «Капитал.kz» подводит итоги уходящего года и оценивает деятельность финансовых институтов. Напомним, год назад нами была учреждена премия «Лучшие банки Казахстана» для того, чтобы поддержать ответственные банки и оценить их заслуги перед клиентами и обществом в целом.

В отличие от других изданий мы основываем свой рейтинг не столько на финансовых результатах, сколько на процедурах, которые банки проводят для улучшения обслуживания и восстановления доверия к рынку.

Рейтинг строился на основе и анализе информации на сайтах банков, интервью руководства и новостных сюжетах, опубликованных в СМИ.

Это первая банковская премия в Казахстане, которая направлена на стимулирование развития банковского сервиса и восстановление доверия казахстанцев к данному сектору.

Оценивая уходящий год, хотелось бы отметить, что некоторые банки мы внесли в рейтинг не потому, что они внедрили что-то новое или улучшили свой бизнес, а потому что они проделали невероятную работу по спасению репутации банковского сектора или предстоящему объединению.

Номинация «Самый успешно развивающийся российский банк в Казахстане» нами была присуждена ДБ АО «Сбербанк Казахстана». На эту победу претендовали сразу три российские «дочки», представленные в Казахстане. Оценив деятельность казахстанского Сбербанка в уходящем году, мы видим, что он вполне успешно ведет свою работу на принципах казахстанского бизнеса. Заслугу этого финансового института неоднократно подчеркивал и глава Национального банка РК Кайрат Келимбетов, например, заявив во время открытия учебного центра Сбербанка: «Это большой вклад Сбербанка в развитие банковского сектора нашей страны. Не за горами то время, когда Сбербанк будет в первой тройке. Сбербанк России является одним из лидирующих глобальных финансовых институтов, за последние пять лет совершена технологическая революция, которой мы восхищаемся и по достоинству оцениваем. Это подразумевает освоение технологий, инвестиций в человеческий капитал, и, я знаю, руководство Сбербанка всегда уделяет особое внимание подбору и обучению кадров. Я рад, что Сбербанк открывает один из первых учебных центров за пределами России – в Казахстане. Думаю, этот учебный центр будет активно общаться с другими финан-

совыми институтами, в том числе с учебными центрами Нацбанка и РФЦА».

Чуть ранее в июне он же отметил: «Ничего нет плохого в том, что глобальные финансовые институты работают в Казахстане. Например, Сбербанк за последние годы вообще совершил технологическую революцию. Институт, который входит в топ-20 мировых финансовых структур, создает видение банка будущего», добавив, что реформы, внедряемые сейчас, направлены прежде всего на создание такого благоприятного климата и таких безусловных требований к банкам, которые бы обеспечили доверие населения.

Хотелось бы отметить и те финансовые институты, которым помимо ведения бизнеса пришлось экстренно реагировать на негативное влияние на них. В номинации «Самая продуманная стратегия во время кризиса» хотели бы отметить сразу два банка, которым пришлось спасать не только бизнес, но и практически весь банковский сектор. Этими финансовыми институтами стали Банк ЦентрКредит и kaspi bank. Прошедшая в феврале 2014 года смс-атака о банкротстве трех крупнейших БВУ существенно отразилась на всей банковской системе и доверии населения. В связи с этим нельзя не отметить действия данных двух банков. В частности, Банк ЦентрКредит, который оказался в списке смс-сообщения, отреагировал достаточно быстро и от имени руководства провел переговоры о публичном опровержении ложных сообщений. Именно тогда Владислав Ли отметил в своем заявлении: «Я лично от руководящего состава банка хочу рассеять сомнения наших клиентов, в частности, опасения вкладчиков, которые были встревожены гуляющими в социальных сетях и системе отправки сообщений WhatsApp слухами о якобы «банкротстве или отзыве лицензии». Это беспочвенное сообщение, не имеющее никаких фактических оснований».

Параллельно с опровержением в СМИ и социальных сетях выступил председатель правления kaspi bank Михаил Ломтадзе. В знак благодарности банк повысил ставку вознаграждения в тенге на 1% всем, кто не снял свои тенговые депозиты. Плюс один к зарплате руководителей обоих финансовых институтов и номинация «Самая продуманная стратегия во время кризиса».

В номинации «Самое неожиданное назначение» мы хотели бы отметить назначение Болат Жамнишев на должность председателя Банка развития Казахстана. «Министр регионального развития Болат Жамнишев, если ты готов, мы тебя отправляем командовать Банком раз-

вития Казахстана. Поэтому, видишь, без работы не останешься», – предложил министру президент Назарбаев в ходе расширенного заседания правительства. Мы уверены, что г-н Жамнишев внесет огромный вклад в развитие этого важного финансового института страны. Глава БРК имеет огромный опыт работы в качестве вице-министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан, заместителя председателя Национального банка Республики Казахстан, председателя Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансовых организаций, министра финансов Республики Казахстан и т.д.

Помимо кадровых перестановок уходящий год запомнится нам и потому, что правительству страны удалось «пристроить» три национализированных в период кризиса банка. Это очень важное событие для всей страны и банковского сектора в целом, потому что спасение этих БВУ, мы уверены, способно вернуть доверие к банковской системе страны и стабильность этого сектора. В процессе слияния на сегодняшний день находятся сразу несколько финансовых институтов, но мы хотели бы отметить в номинации «Самое ожидаемое слияние» Казком и БТА Банк. Эти банки ведут активную консультационную и разъяснительную работу с клиентами, СМИ в части объединения. И уже в начале 2015 года этот процесс должен завершиться. Напомним, что в июле этого года Казком и частный инвестор Кенес Ракишев приобрели у фонда «Самрук-Казына» по 46,5% акций БТА Банка каждый. Оставшиеся у государства 4,26% акций БТА Банка фонд «Самрук-Казына» передал в доверительное управление банку. Позже в октябре председатель правления БТА Банка Магжан Ауэзов отметил, что уже проведено объединение всех основных комитетов, которые работают в банке, команда БТА Банка вовлечена во все процессы обсуждения, которые проходят в Казкоме. В ряде регионов начал процесс объединения филиалов.

В свое время БТА был крупнейшим банком Казахстана с самым большим количеством зарубежных «дочек». Развитие ситуации с ними будет зависеть от внешних факторов, сообщило тогда же руководство. «Что касается зарубежных компаний, там более сложная ситуация. Она во многом будет зависеть от того, как будет развиваться экономическая ситуация и в России, и в Украине – в зависимости от этого будет принято решение», – подчеркнула председатель правления Казкома Нина Жусупова. Очевидно, что в результате объединения руководство ожидает образова-

ние большого сильного банка, в том числе и по филиальной сети. Надеемся, что хорошая аура Казкома вернет позитив и БТА.

В этом году мы также решили отметить банк, который сделал ряд важных шагов в работе с сотрудниками. Как мы помним, довольный сотрудник – довольный клиент. В этой номинации из ряда других финансовых институтов был выбран Bank RBK с присуждением номинации «Самый заботливый работодатель». Bank RBK одним из первых после девальвации повысил заработную плату своим сотрудникам на 10%, а в октябре и вовсе внедрил четырехдневную рабочую неделю с сохранением прежнего уровня оплаты труда. В числе попавших под это нововведение оказались такие подразделения, как розничное кредитование, кассовое обслуживание и операционные подразделения филиалов.

Как сообщили в банке, пятый, творческий день в режиме работы указанных сотрудников призван способствовать их саморазвитию, повышению квалификации и психологической разгрузке. Это решение является частью стратегии развития банка на 2015-2017 и руководство убеждено, что нововведение будет способствовать повышению эффективности работы. Как позже сообщил консультант совета директоров банка Жомарт Ертаев СМИ, «банк может позволить себе эти дополнительные расходы. Сейчас в этот проект вовлечены свыше 100 человек из тысячи работающих в банке. Мы создали около 25 новых рабочих мест». Кстати, именно он предложил это новшество, вдохновившись идеями Ричарда Бренсона (основателя Virgin Group) и исполнительного директора Google Ларри Пейджа, которому принадлежит цитата: «Мы все нуждаемся в том, чтобы работать эффективнее, а не дольше». Результаты этой идеи мы увидим позже, а пока за интересную идею присваиваем Bank RBK номинацию «Самый заботливый работодатель Казахстана 2014 года».

В прошлом году номинацию за лучшую рекламу мы присудили kaspi bank за самого дорогого менеджера. В тот момент эта реклама носила нестандартный и креативный подход к рекламе и была удостоена нашей премии. Анализируя рекламу банков в этом году, мы столкнулись с тем, что в большинстве они используют такие стереотипы, как доверие, традиции, уверенность, что очень нам импонирует. Но все же, на наш взгляд, в рекламе важны уникальность и четкое позиционирование своих сильных сторон. В этом свете мы хотели бы отдать номинацию «Самая успешная рекламная кампания» ForteBank за рекламу «Самый инновационный» и «Как у многих, но с комфортом». Отслеживая сайт банка и его официальные странички в социальных сетях, мы видим, что в этом году банк продвинул свое развитие, внедряя новые продукты и условия для клиентов, а также обновил филиальную сеть. В настоящее время банк находится в процессе слияния с Альянс Банком и Темірбанком, в результате которого на рынке появится крупный игрок. Желая успехов новому «гиганту».

В последнее время в мире становится все более популярным эконаправление в бизнесе, многие мировые компании ведут свою деятельность в пользу поддержки экологии. Проводя исследование по банкам Казахстана, мы столкнулись с тем, что некоторые из них, если и внедряют такие направления, то достаточно активно это скрывают. Мы также считаем, что экологичность бизнеса составляет основу имиджа любой компании и ее успех. В этом году номинацию «Приверженный экопринципам» присуждаем Банку Хоум Кредит. В преддверии общегородского субботника банк при поддержке акимата Алматы провел экологическую акцию на территории парка «Медеу». Позже филиалы банка в регионах поддержали экостафету и вышли на субботник, чтобы сделать свой вклад в облагораживание территории своего города. Казалось бы, идея не нова... Но даже при приеме на работу кандидату вовсе не нужно распечатывать резюме – лучше предварительно отправить его в электронном виде. Картинка с текстом: «Приходи без резюме, береги лес!» подтвердила нашу идею о том, что банк делает серьезные попытки в пользу поддержки нашей природы.

Номинация «Активный участник госпрограмм» была нами единогласно отдана «Цеснабанку». В этом году он одобрил проекты МСБ на 15 млрд тенге, выделенных Национальным фондом в рамках кредитного соглашения с АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». Выступая активным участником развития сектора малого и среднего бизнеса, Цеснабанк вносит весомый вклад в рост экономики Казахстана путем участия в государственных программах по поддержке предпринимательства. «Цеснабанк» на протяжении нескольких лет активно участвует в реализации проектов поддержки малого и среднего бизнеса в республике. Свидетельством плодотворной работы банка в данном направлении является оценка «Даму», который по итогам работы 2013 года отметил Цеснабанк наградой за достижение хороших результатов в реализации программы гарантирования кредитов в рамках первого направления программы «Дорожная карта бизнеса-2020».

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В 2015 ГОДУ СТАВКА РЕФИНАНСИРОВАНИЯ НЕ ПРЕВЫСИТ 8%

В 2015 году официальная ставка рефинансирования будет находиться в коридоре от 5-8%. Об этом сообщает деловой портал Kapital.kz со ссылкой на Стратегический план Национального банка РК на 2014-2018 годы. Согласно информации, размещенной в документе, размер ставки рефинансирования в течение 2016, 2017 и 2018 годов может меняться в коридоре 5-7%. Отметим, что в настоящее время ставка рефинансирования составляет 5,5%, она остается неизменной с 6 августа 2012 года. Напомним, что в январе 2012 года ставка была установлена на уровне 7,5%, с 14 февраля 2012 года – 7%, с 2 апреля 2012 года – 6,5%, с 4 июня 2012 года – 6%. К слову, совет директоров Центрального банка РФ принял решение с 16 декабря 2014 года повысить ключевую ставку с 10,5 до 17% годовых. В сообщении финрегулятора России подчеркивалось, что данное решение было обусловлено необходимостью ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски. (kapital.kz)

ГРАНТЫ НА 16 МЛН ТЕНГЕ ВЫДЕЛЕНА ИНВАЛИДАМ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ В 2014 ГОДУ

Инвалидам-предпринимателям в Казахстане выданы гранты на сумму 16 миллионов тенге в текущем году, сообщил управляющий директор Фонда «Даму» Габит Лесбеков. «АО «Казкоммерцбанк» выступает спонсором нашего совместного проекта. Если в предыдущих годах они выделяли по 8 миллионов тенге, то в этом году эта сумма была увеличена до 16 миллионов. Естественно, был также увеличен порог, который выдается для одного предпринимателя-инвалида. Он был поднят со 100 тысяч до 200 тысяч. На сегодняшний день 16 миллионов тенге полностью освоены», – сказал Лесбеков на пресс-конференции. Всего, по его словам, гранты на развитие своего бизнеса в 2014 году получили 70 предпринимателей с ограниченными возможностями со всех регионов Казахстана. «Если говорить о поддержке предпринимателей с инвалидностью по итогам года, то у «Даму» есть отдельная программа, которая направлена на помощь 1675 зарегистрированных предпринимателей-инвалидов, которым нужна та или иная поддержка для ведения бизнеса. Из них уже 1210 получили поддержку в виде денег, машин, оборудования и компьютеров», – добавил Лесбеков. На пресс-конференции было отмечено, что в конкурсе бизнес-идей могут принять участие совершеннолетние граждане Казахстана, которым присвоена группа инвалидности, начинающие или уже занимающиеся частным предпринимательством. Почти треть заявок на конкурс подали инвалиды в возрасте от 30 до 40 лет. Подавляющее большинство участников конкурса (70%) – мужчины. 23% заявок поступило от участников других возрастных категорий (20-30 лет, 40-50 лет и старше 50 лет). Согласно одобренным заявкам, победители большей частью использовали грантовые средства на закупку оборудования и расходных материалов для своего бизнеса, который, как правило, сосредоточен в сфере услуг. (ИА «Новости-Казахстан»)

ПО ИНДЕКСУ ОБЪЕМА ПРОМЫШЛЕННОСТИ АКМОЛИНСКАЯ ОБЛАСТЬ ЗАНЯЛА 1 МЕСТО

По индексу физического объема промышленности Акмолинская область заняла 1 место в республике – 105,6% (в обрабатывающем секторе – 107,7%). Об этом сегодня сообщил аким региона Сергей Кулагин на брифинге в СЦК. «Имеющиеся резервы позволяют выполнить запланированный индикатор по году – 106%», – заверил С. Кулагин. По его словам, в сельском хозяйстве области рост составил 102,9%. Положительная динамика обеспечена как в растениеводстве (102,3%), так и животноводстве (105%). Субъектами малого и среднего бизнеса объем продукции и оказываемых услуг увеличен на 9,2%. В экономику области инвестировано 151 млрд тенге, с ростом на 30%, соответственно возросли объемы строительных работ (ИФО – 118,8%). Розничный товароборот увеличился до 116,5%. Уровень инфляции не превысил запланированные параметры и составил 6,9%. «Положительные темпы в отраслях экономики обеспечили в регионе социальную стабильность и занятость населения», – заключил С. Кулагин. («Казинформ»)

«КАЗАТОМПРОМ» ПЕРЕДАЕТ СОЦОБЪЕКТЫ НА БАЛАНС ЮКО

Между компанией «Казатомпром» и акциоматом Южно-Казахстанской области был подписан меморандум о сотрудничестве в рамках социально-экономического развития Южно-Казахстанской области на 2015-2016 годы. Документ подписали председатель правления АО «НАК «Казатомпром» Нурлан Каппаров и аким Южно-Казахстанской области Аскар Мырзахметов. По соглашению Национальная атомная компания берет на себя обязательства по социально-инфраструктурному развитию, повышению уровня благосостояния и жизни граждан региона. АО «НАК «Казатомпром» примет участие в мероприятиях по стабилизации социально-экономического положения в регионе, в том числе направленных на защиту трудовых прав работников дочерних компаний, создание новых и сохранение существующих рабочих мест. (Kazakhstan Today)



7770.kz



7770.kz

*Жылдық тиімді сыйақы мөлшерлемесі
ҚР ҰБ 17.07.2014 ж. берілген № 1.2.204/37 Лицензиясы

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

ПЛАН РАЗВИТИЯ КУРОРТА БУРАБАЙ РЕАЛИЗУЕТСЯ ЗА 47,6 МЛРД ТЕНГЕ

План развития курорта Бурабай реализуется за 47,6 млрд тенге, сообщил сегодня на брифинге в Службе центральных коммуникаций аким Акмолинской области Сергей Кулагин. «В своем Послании Глава государства одним из важнейших направлений отметил развитие инфраструктуры туризма, который является перспективным для нашей области. В этом направлении в области реализуется 2-й этап Плана развития Шучинско-Боровской курортной зоны, с суммой финансирования 47,6 млрд тенге», – отметил он. («Казинформ»)

В СРЕДНЕМ НА ПОДАРКИ 17 450 ТЕНГЕ

На приобретение подарков к предстоящим новогодним праздникам казахстанцы готовы потратить в среднем 17 450 тенге. Это выявил опрос, проведенный информационно-аналитическим центром СК «Kopretenz». Его эксперты также выяснили, что именно будут дарить своим близким и друзьям жители южной и северной столиц. Так, большинство респондентов (24%) планируют дарить бытовую технику и современные гаджеты, 14% – детские игрушки, 12% – кондитерские изделия и конфеты, 10% – парфюмерные и косметические средства, 7% – подарочные сертификаты, 3% – украшения и драгоценности, 1% – туристические путевки. Почти каждый четвертый респондент (24%) не собирается вовсе приобретать и дарить подарки, а 6% участников опроса сделают их своими руками. В исследовании приняли участие жители Алматы и Астаны от 18 до 65 лет. Участников опроса просили определить сумму, которую они в этом году планируют потратить на приобретение новогодних подарков и указать, что именно собираются подарить. («Казинформ»)

ИННОВАЦИОННОЕ ПРОИЗВОДСТВО В АКТАУ

В пятницу 19 декабря на территории специальной экономической зоны «Морпорт Актау» состоялось открытие нового завода по производству стекловолоконных труб – ТОО «KazTub-Industries». Это совместное казахстанско-китайское производство. На открытие завода присутствовали заместитель акима области Рахимбек Амиржанов, представитель китайской компании-инвестора «Янджу Синан Технологич Девелопмент» Юсуп Бейдинчанов и директор ТОО «KazTub-Industries» Разбек Килишбаев. Отличительной особенностью продукции нового завода является выпуск различной трубной продукции с резьбовым соединением, что влияет на повышение прочностных и эксплуатационных характеристик стекловолоконных труб. Более того, в случае аварии, или ремонтных работах, данный вид трубной продукции легко разбирается для монтажа. Как отметил заместитель акима области Рахимбек Амиржанов, до настоящего времени на территории СЭЗ «Морпорт Актау» работало пять промышленных производств. В 2015 году их количество будет увеличено до 31. – Новое производство характеризуется реальной возможностью импортозамещения аналогичной продукции, завозимой в регион извне. Прежде чем приступить к реализации данного проекта, специалистами был проведен серьезный анализ. И как оказалось, нефтяные компании региона импортируют подобную продукцию из-за пределов Казахстана, даже из стран дальнего зарубежья, к примеру, из США. Открытие данного производства позволит полностью обеспечить нефтедобывающие компании региона качественной трубной продукцией, производимой на месте. То есть это выгодно для самих же компаний, так как отпадает необходимость затрачивать средства на транспортные и другие расходы. Более того, реализация этого проекта обеспечит рабочими местами порядка 50 человек. Мы будем всячески содействовать загрузке этого предприятия, – отметил Рахимбек Амиржанов. По словам директора завода Разбека Килишбаева, сейчас на предприятии проведены опытно-тестовые работы. В ближайшее время завод начнет выпускать трубную продукцию. – Уже сегодня с введением в эксплуатацию нового производства открываются перспективные возможности для принятия заказов от нефтяных компаний региона. Кроме того, продукцию нашего предприятия можно использовать и в коммунальной сфере. В настоящее время уже заключен ряд договоров, подписаны меморандумы о сотрудничестве с нефтедобывающими компаниями региона, – отметил Разбек Килишбаев. Инновационная составляющая данного вида трубной продукции заключается в том, что аналогичные трубы при стыковке не всегда выдерживают высокого давления. А трубной продукции нового производства, как заверяют специалисты, благодаря внедрению резьбового соединения (отводы, тройники, переходники и сами трубы, с таким соединением) не страшны никакие перегрузки. Более того, выпускаемая продукция соответствует всем современным требованиям и международным стандартам. – Ежегодно две линии данного производства будут выпускать от трехсот километров трубной продукции различного сортамента. С учетом планов расширения завода в дальнейшем планируется разместить производственные мощности на территории СЭЗ «Морпорт Актау» на площади в восемь гектаров. На новых площадях планируется обеспечить рабочими местами до 250 человек, – сказал представитель китайской компании «Янджу Синан Технологич Девелопмент» Юсуп Бейдинчанов. («Огни Мангистау»)

Куда инвестировать, пока тенге удерживает позиции?

Анна Видянова

Курс рубля уже достиг планки 56,2 за доллар, евро также постепенно теряет свои позиции – 70,7 рубля. Цена на нефть Brent, которая сподвигла перекрыть госбюджет Казахстана, уже опустилась до \$60,64 за баррель. Между тем Нацбанк РК продолжает удерживать тенге в заданном коридоре 170-188 тенге. Хотя в обменных пунктах доллар уже продается по курсу выше, чем тот, который формируется по итогам биржевых торгов на Казахстанской фондовой бирже (KASE). Как ранее предполагали аналитики, степень корректировки курса тенге в 2015 году будет зависеть от политического решения финрегулятора. Деловое издание «Капитал.kz» решило выяснить, как необходимо действовать в случае, если незначительное ослабление тенге все-таки произойдет.

Средневзвешенный курс доллара по итогам торгов на KASE в течение 6 месяцев (последние 180 дней) держался на уровне 180,87-183,53 тенге. Однако в обменных пунктах курс американской валюты на несколько пунктов выше. Динамично терять свои позиции тенге стал именно после объявления Центробанком России о повышении ключевой ставки с 10,5% до 17% годовых – это произошло в ночь на 16 декабря. Как отмечается в сообщении финрегулятора РФ, решение о повышении ставки обусловлено необходимостью ограничить существенно возросшие в последнее время девальвационные и инфляционные риски. Так, после обозначенных Центробанком РФ новых правил игры в первые дни после заявления регулятора РФ курс доллара на московской бирже побил все рекорды и обновил исторические минимумы – 80,1. Курс продажи доллара в обменных пунктах Алматы 17 декабря достиг 184,5 тенге. На днях, а именно до решения Центробанка РФ повысить ключевую ставку, курс продажи доллара держался в коридоре 182,5-183 тенге. 23 декабря курс продажи доллара в обменных пунктах Алматы достиг 185 тенге, евро – 226,5 тенге.

Пока Нацбанк РК не обновил информацию по уровню долларизации базы фондирования банков, но скорее всего ноябрьские данные будут пессимистичнее, чем октябрьские. За месяц доля розничных валютных вкладов снизилась на 4,2 процентных пункта. Если на конец сентября доля таких депозитов была на уровне 45,1%, то на конец октября она уменьшилась до 40,9%. При этом снижение долларизации произошло не искусственно, то есть не за счет наращивания объема вкладов. Розничный депозитный портфель за месяц даже сжался на 0,1%.

Не исключено, что из-за паники и в ожидании скорой девальвации тенге, в ноябре и декабре уровень долларизации депозитов будет намного выше. Но даже если корректировка курса тенге все-таки произойдет, аналитики пока рекомендуют не концентрировать депозитные средства в одной валюте. «Необходимо диверсифицировать свои инвестиции и хотя бы 30-40% средств держать в иностранной валюте», – отметил директор департамента аналитики «Асыл-Инвест» Айвар Байке-

нов. Другой аналитик более категоричен. «Рекомендую в настоящее время средства на депозитах держать только в долларах, даже не в евро: европейская валюта против доллара будет слабеть. Думаю, из-за расхождений монетарных политик доллар будет укрепляться против многих валют развивающихся стран», – подчеркнул начальник аналитического отдела Eurasian Capital Аскар Турганбаев.

Несмотря на дедолларизацию, которая, судя по данным Нацбанка РК, наблюдалась в октябре, на встречах с журналистами в декабре банкиры не раз поднимали вопрос о нехватке тенговой ликвидности. Чтобы снизить валютные риски и привлечь тенге, некоторые банки не предоставляют кредиты в долларах и удерживают максимальные ставки на депозиты в тенге на уровне 10,5%. Например, в «АТ-



Фбанке» и «Евразийском банке» выдают ипотеку только в тенге.

Часть банков из-за переизбытка долларовой ликвидности, напротив, приостановили кредитование в тенге. Как сообщили в call-центре «Банка ЦентрКредит», в настоящее время тенговые розничные кредиты пока в банке не оформляются. «Банк ЦентрКредит на данный момент ведет работы по закрытию финансового года, в связи с чем временно приостановил прием новых заявок на кредиты. При этом банк выдает займы клиентам, с которыми ранее были заключены кредитные соглашения. В силу определенных сложностей с тенговой ликвидностью в качестве альтернативы банк предлагает своим клиентам займы в долларах. Данные меры действуют до 31 декабря 2014 года, а января 2015 года банк намерен возобновить прежний режим работы бизнеса», – сообщили в банке.

К слову, долларové кредиты могут быть на 2% дешевле тенговых. Но даже учитывая этот факт, аналитики советуют заемщикам, получающим доходы в тенговых эквиваленте, брать кредит только

в тенге. «Я против любых видов займов, нужно жить по средствам. Единственный кредит, который при необходимости можно оформить, – это ипотека. Но если человек решил взять заем, то его нужно оформлять только в тенге. В этом случае заемщик выиграет от такой стратегии. Так, тенговый кредит в случае девальвации тенге будет обесцениваться, инфляция будет съедать его», – подчеркнул Турганбаев.

Фондовый рынок также может стать той площадкой, куда сейчас можно будет направить свои активы. Правда, аналитики делают оговорку, уточняя, что инвестировать в акции необходимо только свободные средства. «Я бы посоветовал вкладывать в акции экспорт ориентированных компаний – это эмитенты, которые выиграют от возможной корректировки

осени простых акций «КазТрансОйла» (КТО). Акции компании сейчас продаются значительно дешевле, чем они стоили во время их размещения в ходе «Народного IPO», то есть ниже 725 тенге. Так, с начала года цена на простые акции компании держалась в ценовом диапазоне 1000-1200 тенге. С 5 ноября бумаги КТО стали стремительно дешеветь, в течение месяца (последние 30 дней) средневзвешенная цена на простые акции эмитента колебалась в районе 609,79-869,6 тенге, в течение недели (последние 7 дней) котировки держались в коридоре 609,79-654,75 тенге. Как подчеркнул в «Асыл-Инвест», со своих исторических максимумов акции КТО упали более чем на 50%. Аналитики выделяют два фактора, которые повлияли на обвал акций КТО. Один из них – «сильные девальвационные ожидания, которые стимулируются падением нефти и рубля».

«Бумага ввиду своего статуса «народная» отличается тем, что в ней «сидит» большое число частных инвесторов. Многие инвесторы начинают активно закрывать свои позиции на волне той паники, которую мы сегодня наблюдаем и которая с каждой дальнейшей продажей бумаг лишь усиливается. Ошибка многих сегодня в том, что они проецируют текущую динамику рубля на тенге и ждут от тенге такого же движения. Мы же считаем, что Нацбанк в этот раз будет двигаться в более правильном направлении и все же решится отпустить курс плавно и незначительно. Эффективным вариантом было бы ослабление на 4-5% в год. При этом регулятор должен давать четкие ориентиры и тем самым управлять как девальвационными, так и инфляционными ожиданиями», – уточнили в «Асыл-Инвест».

К тому же, как отмечают аналитики, цена на акции КТО пресела из-за отсутствия долгосрочных стратегических инвесторов. «Если раньше на рынке было 11 пенсионных фондов, которые конкурировали между собой за хорошие финансовые инструменты, то сегодня есть лишь один «Единый накопительный пенсионный фонд». ЕНПФ на рынке корпоративных бумаг практически не участвует. Хотя для него такие акции с высокой дивидендной доходностью были бы грамотной инвестицией с большими экономическими выгодами, которые позволили бы решить проблему низкой доходности пенсионного портфеля», – считает Байкенов.

Аналитик акцентирует, что сейчас экономического смысла продавать акции КТО нет. «Мы считаем, что акция КТО весьма привлекательна с ее дивидендной доходностью на уровне 17-18% (порядка 30% годовых). В следующем году КТО выплатит дивиденд не меньше того, который был выплачен в этом году, то есть не менее 109 тенге. Отдельная прибыль КТО без учета его совместных предприятий в 2014 году будет на уровне прошлогодней. При этом консолидированная прибыль КТО будет практически на 30% ниже. Но, обращая внимание, что дивидендная политика эмитента предполагает выплату дивидендов из наибольшей прибыли. Компания без проблем сможет выплачивать хорошие дивиденды», – сообщил Байкенов.

Задачи на новый год: NPL и достаточность капитала

Тулеген Аскарлов

Судя по оперативным данным Нацбанка о состоянии банковского сектора к 1 ноября, на основании которых можно подводить его предварительные итоги в уходящем году, главной его проблемой остаются неработающие займы с просроченной задолженностью свыше 90 дней.

Объем таких займов (NPL) к 1 ноября составил 3 трлн 929,1 млрд тенге или 27,6% от совокупного ссудного портфеля. Лидировал по этому показателю «БТА Банк» как в абсолютном выражении с 2 трлн 67,6 млрд тенге, так и по доле NPL в ссудном портфеле – 89,1%. Выше среднего уровня эта доля оказалась среди ведущих участников рынка – у «Альянс Банка» (36,8%), «АТФБанка» (35,5%), «Темірбанка» (29,9%) и «Казкоммерцбанка» (28,8%). С начала года объем NPL уменьшился на 5,5% и вполне очевидно, что таких темпов снижения недостаточно для достижения поставленной Нацбанком цели сократить долю неработающих займов в ссудном портфеле банковского сектора до 10% к концу следующего года.

В целом же объем выданных банковских кредитов увеличился с начала уходящего года на 6,8% – до 14 трлн 249,7 млрд тенге. При этом займы юридическим лицам уменьшились на 4,5% – до 7 трлн 139,8 млрд тенге, тогда как кредитования физических лиц увеличилось на 12,9% – до 3 трлн 720,8 млрд тенге, а малого и среднего бизнеса – на 35,6% – до 3 трлн 177,0 млрд тенге. Лидировал же по размеру ссудного портфеля к 1 ноября «Казкоммерцбанк» с 2 трлн 525,9 млрд тенге, вторым шел «БТА Банк» (2 трлн 319,8 млрд тенге). Их объ-

единение гарантирует первому банку безусловное доминирование на кредитном рынке, поскольку занимающий третье место «Народный банк Казахстана» располагал ссудным портфелем в 1 трлн 671,4 млрд тенге.

Вряд ли удастся сохранить «Народному банку Казахстана» и первое место по объему активов, который составлял у него на 1 ноября 2 трлн 696,5 млрд тенге, тогда как у «Казкоммерцбанка» было 2 трлн 663,4 млрд тенге, а у «БТА Банка» – 1 трлн 453,6 млрд тенге. В первую десятку по активам вошли также дочерний «Сбербанк России» (1 трлн 416,1 млрд тенге), «Цеснабанк» (1 трлн 291,9 млрд тенге), «Банк ЦентрКредит» (1 трлн 122,5 млрд тенге), Kaspi Bank (971,3 млрд тенге), «АТФБанк» (946,6 млрд тенге), «Евразийский банк» (781,4 млрд тенге) и «Ситибанк Казахстан» (544,1 млрд тенге). В целом же совокупные активы банковского сектора увеличились с начала уходящего года на 15,5% – до 17 трлн 854,0 млрд тенге. Отметим также, что концентрация этого сектора по активам несколько снизилась по сравнению с началом года, так как доля 5 крупнейших банков опустилась с 55,4% до 53,3%. Аналогичное явление наблюдалось и по их доле в совокупном ссудном портфеле, которая снизилась с 62,1% до 59,9%.

Депозитная база банков росла более быстрыми темпами – объем вкладов их клиентов вырос с начала года на 19,1% – до 11 трлн 726 млрд тенге. При этом депозиты юридических лиц увеличивались весьма быстрыми темпами – на 24,6% – до 7 трлн 344,1 млрд тенге, тогда как по вкладу населения прирост составил 11,0% – до 4 трлн 382,1 млрд тенге. Примечатель-

но, что клиенты банков в нынешнем году делали ставку на инвалютные депозиты, в результате чего их доля у юридических лиц поднялась с 32,7% до 46,5%, а у населения – с 44,0% до 59,4%, составив в абсолютном выражении 3 трлн 417,0 млрд тенге и 2 трлн 603,2 млрд тенге соответственно. Доминируют же на рынке по объему депозитов два участника рынка – «Казкоммерцбанк», у которого вклады корпоративных клиентов на 1 ноября составляли 1 трлн 3 млрд тенге, физических лиц – 681,9 млрд тенге, и «Народный банк Казахстана» (979,2 млрд тенге и 900,8 млрд тенге соответственно). В этом соперничестве позиции «Казкоммерцбанка» заметно укрепятся в результате объединения с «БТА Банком», у которого было 244,4 млрд тенге и 291,6 млрд тенге соответственно. Но в целом доля 5 крупнейших банков в совокупных вкладах клиентов уменьшилась с 54,4% на начало года до 51,7% к 1 ноября.

Показатели доходности банковского сектора заметно снизились по сравнению с 1 ноября прошлого года. Так, чистый доход после уплаты подоходного налога сократился в годовом выражении в 1,9 раза – до 112,5 млрд тенге, его отношение к совокупным активам (ROA) снизилось с 8,94% до 0,94%, а к собственному капиталу по балансу (ROE) – с 74,35% до 7,52%. Главным источником этого негатива выступают «Альянс Банк» и «БТА Банк», убытки которых к 1 ноября составили минус 115,7 млрд тенге и 43,2 млрд тенге соответственно. В качестве позитива здесь в Нацбанке отмечают увеличение чистой процентной маржи банковского сектора за год с 4,98% до 5,75% и чистого процента спреда с 2,47% до 2,87%. По размеру

же полученной прибыли безусловным лидером выступал «Народный банк Казахстана» (99,3 млрд тенге). В первую пятерку по этому показателю вошли также «Казкоммерцбанк» (27,5 млрд тенге), Kaspi Bank (26,6 млрд тенге), дочерний «Сбербанк России» (23,6 млрд тенге) и «Цеснабанк» (14,6 млрд тенге).

Снизилась и показатели достаточности собственного капитала банковского сектора. Значение коэффициента k1-1 опустилось с 11,0% на начало года до 10,3% к 1 ноября, k1-2 – с 13,5% до 12,5%, k2 – с 18,7% до 16,4%. При этом величина регуляторного капитала увеличилась с 2 трлн 347,4 млрд тенге до 2 трлн 406,1 млрд тенге, что было вызвано значительным ростом капитала 1-го уровня с 1 трлн 691,0 млрд тенге до 1 трлн 878,6 млрд тенге. По размеру собственного капитала на рынке доминировали «Народный банк Казахстана» (443,1 млрд тенге) и «Казкоммерцбанк» (338,5 млрд тенге).

В статистике ликвидности банковского сектора привлекает внимание значительный рост соответствующих показателей по российскому рублю. Так, коэффициент срочной валютной ликвидности k4-4 по этой валюте на начало года составил 12,864, а к 1 ноября – 65,028, тогда как по иностранным валютам стран, имеющих суверенный рейтинг не ниже «А», произошло снижение с 14,735 до 10,006.

Аналитики Нацбанка в своем обзоре текущего состояния банковского сектора по состоянию на 1 ноября указывают также на рост отношения его активов к ВВП с 44,9% на начало года до 46,2% и вкладов клиентов – с 28,6% до 30,4%, тогда как по ссудному портфелю произошло снижение с 38,8% до 36,9%.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОБЪЕМ ДОБЫЧИ НЕФТИ В РК ЗА ЯНВАРЬ-НОЯБРЬ СОСТАВИЛ 73,7 МЛН ТОНН

Объем добычи нефти в РК за январь-ноябрь текущего года составил 73,7 млн тонн со снижением на 1,3% в сравнении с прошлым годом, сообщила вице-министр национальной экономики РК Мадина Абылкасымова на брифинге ЦСК по итогам заседания Правительства. «В целом, добыча нефти в январе-ноябре составила 73,7 млн тонн, что на 1,3% меньше факта прошлого года и на 1,4% плана на 11 месяцев текущего года», – сказала М. Абылкасымова. Как сообщается на сайте Премьера РК, при этом она отметила, что в рамках плана мероприятий по обеспечению экономического роста страны до 2014 года для обеспечения объема добычи нефти на уровне 81,8 млн тонн в текущем году выдано 53 разрешения на скважины дополнительных объемов газа и предоставления права нефтедобывающим компаниям направлять добытую сверх плана нефть на экспорт. В результате, в сентябре-ноябре добыча нефти дополнительно увеличена на 244 тыс. тонн, также было добыто сверх плана и заявлено на экспорт 178,3 тыс. тонн нефти. По словам вице-министра, в разрезе отраслей горнодобывающей промышленности наблюдается в целом снижение объемов добычи нефти и угля. Снижение добычи нефти на 2,4% обусловлено плановым капитальным ремонтом на ТШО, который занял 37 дней вместо запланированных 27 дней. В результате ТШО скорректировал план добычи нефти в сторону снижения на 2014 год с 27,1 млн тонн на 26,2 млн тонн, пояснила она. («Казинформ»)

ЕДИНЫЙ РЫНОК УСЛУГ

На заседании Коллегии Евразийской экономической комиссии 18 декабря рассмотрен ряд вопросов в рамках начала функционирования единого рынка услуг в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Согласно Договору о ЕАЭС, государства-члены стремятся к созданию и обеспечению функционирования единого рынка услуг в максимальном количестве секторов услуг. При этом единый рынок услуг в рамках Союза функционирует в секторах, утверждаемых Высшим советом на основании согласованных предложений государств-членов и Комиссии, а также через переходный период на основе утверждаемых Высшим советом планов либерализации, определяющих порядок и этапы формирования единого рынка в этих секторах. Предполагается, что перечень услуг, в которых функционирует единый рынок услуг в рамках ЕАЭС, а также перечень секторов (подсекторов) услуг, по которым формирование единого рынка услуг в рамках ЕАЭС будет осуществлено в соответствии с планами либерализации, будут утверждены Высшим Евразийским экономическим советом до 31 декабря 2014 года. Как отметил член коллегии (министр) по экономике и финансовой политике ЕЭК Тимур Сулейменов, введение единого рынка услуг осуществляется исходя из логики развития интеграции на евразийском пространстве, назрелих потребностей бизнеса и в соответствии с Договором о ЕАЭС. Министр ЕЭК заявил, что было принято решение существенно либерализовать действующее до конца текущего года Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах-членах ТС и ЕЭП, поскольку в нем недостаточно детально, амбициозно прописаны подходы к формированию единого рынка услуг. «С 1 января 2015 года в ряде секторов, определенных государствами-членами Союза, начнет функционировать единый рынок услуг, национальный режим заложен как база. Это значит, что государство обязано принять полноценный национальный режим в отношении поставщика услуг и стран-партнеров; каких-либо ограничений быть не может. В дальнейшем Стороны будут стремиться к максимальному расширению этих секторов, в том числе путем поэтапного сокращения изъятий и ограничений, что, безусловно, укрепит наш интеграционный проект», – подчеркнул Тимур Сулейменов. В частности, принят проект решения Совета ЕЭК «О проекте решения Высшего Евразийского экономического совета «Об утверждении перечня услуг, в которых функционирует единый рынок услуг в рамках Евразийского экономического союза», который будет вынесен для рассмотрения на очередном заседании Совета ЕЭК и Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав государств. Данное решение принято в целях реализации пункта 40 Протокола о торговле услугами, учреждении, деятельности и осуществлении инвестиций (приложение №16 к Договору о ЕАЭС от 29 мая 2014 года). Решение касается утверждения перечня услуг, в которых функционирует единый рынок услуг в рамках ЕАЭС. Договором о ЕАЭС предусмотрен качественно новый подход к либерализации одной из четырех свобод – свободы передвижения услуг в рамках Союза. С момента вступления в силу Договора с 1 января 2015 года впервые государства-члены примут на себя конкретные обязательства по формированию и функционированию единого рынка услуг, в рамках которого поставщикам услуг будет предоставлен максимальный достижимый уровень свободы, включающий: – поставка и получение услуг без ограничений, изъятий и дополнительных требований, за исключением отдельных случаев; – освобождение поставщика услуг от повторного учреждения в форме юридического лица; – возможность оказания услуг, выполнения работ на основании разрешения на поставку услуг, полученного поставщиком услуг на территории государства-члена, где зарегистрирован поставщик услуг; – признание профессиональной квалификации персонала поставщика услуг. По предложениям Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации разработан перечень секторов услуг, в которых функционирует единый рынок услуг в рамках ЕАЭС, где общее количество секторов услуг составило 43, из них: – 28 секторов услуг – для трех государств-членов, в том числе 6 секторов услуг, в которых для Республики Казахстан предусмотрен переходный период до 1 января 2016 года; – 15 секторов услуг, где правила единого рынка услуг будут действовать в отношении Республики Беларусь и Российской Федерации. (eurasiancommission.org)

Экологический контроль в приоритете

Олег Ниц

Заместитель премьер-министра Казахстана Бердибек Сапарбаев поручил провести полное обследование жителей села Березовка Западно-Казахстанской области до 10 января 2015 года.

Отмечается, что Бердибек Сапарбаев поручил госорганам в срок до 10 января 2015 года обеспечить полное профилактическое обследование жителей вышеуказанных поселков и предоставить итоговую информацию о результатах проведенной работы.

Как сообщалось ранее, в период с 26 по 28 ноября жители Березовки обратились в районную центральную больницу с жалобами на головную боль и слабость.

В связи с ситуацией в селе Березовка компания «Карагаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» выразила искреннюю обеспокоенность и заявила о том, что работает в тесном контакте со всеми государственными органами, проводящими расследование и устанавливающими истинные причины происшедшего.

Предоставляемые КПО сведения касаются в первую очередь экологической ситуации. В этой связи сообщается, что задача охраны окружающей среды и комплексного мониторинга является одним из важнейших приоритетов в деятельности предприятия. Контроль всех экологических параметров проводится на основе постоянного и регулярного сбора данных. В общей сложности на территории месторождения, санитарно-защитной зоны и в селе Березовка расположено восемь автоматизированных станций экологического мониторинга. Одиннадцать из них находятся по периметру санитарно-защитной зоны, четыре установлены в пределах СЗЗ, одна – вблизи Карагаганакского перерабатывающего комплекса и две непосредственно в селе Березовка. Дополнительно задействованы две передвижные станции для оперативного реагирования. Все они оснащены современным оборудованием, состояние которого также держится под неослабным контролем.

Год назад станции на территории Березовки в рамках нового информационного проекта переведены в режим, позволяющий Западно-Казахстанскому областному филиалу «Казгидромета» получать и анализировать данные о состоянии атмосферного воздуха в режиме онлайн. Создание такого информационного поста является одним из пунктов плана мероприятий по охране окружающей среды КПО. Эта программа была разработана на 2011 – 2013 годы и полностью выполнена. Содержание загрязняющих веществ в атмосферном воздухе контролируется непрерывно в автоматическом режиме, затем данные в табличном и графическом виде поступают на сервер. ЗКО филиал «Казгидромета» имеет возможность отслеживать полученные данные в режиме реального времени. Такая схема обеспечивает их максимальную доступность и прозрачность. Датчики связаны между собой программным обеспечением, а специальный модуль структурирует файлы в виде читаемого текста. Программно-аппаратный комплекс получает информацию от станции через модемное соединение каждые 20 минут. Аппаратура также обеспечивает безопасность связи, в том числе и защиту от перепадов температуры или перебоев с электрообеспечением. В случае отключения электроэнергии станции остаются в рабочем режиме еще не менее сорока минут. Этого времени вполне достаточно для прибытия на место бригады, отвечающей за бесперебойную работу системы. Полученные «с колес» данные используются затем для составления отчетов за последние три часа, сутки, месяц и квартал, по которым можно получить информацию на любой конкретный день с точностью до минут.

Малейшие отклонения от нормы фиксируются автоматическими станциями мониторинга, установленными по всему периметру санитарно-защитной зоны. Кроме того, контроль качества воздуха ведет независимая подрядная аккредитованная лаборатория – ТОО ИПЦ «Gidromet LTD». Как рассказала заведующая лабораторией этой компании Айслу Аманкулова, мо-

нитинг, помимо Березовки, осуществляется также в селах Бестау, Жарсуат, Жанаталап, Димитрово, Карачаганак, Приуральное, Успеновка, а также в городе Аксае, который является административным центром Карагаганака. Во всех этих населенных пунктах установлены стационарные посты наблюдения. Исходя из результатов анализа разовых проб воздуха, определяется среднее за сутки (месяц, квартал, год) содержание загрязняющих веществ в воздухе. По среднесуточным результатам мониторинга воздуха превышения допустимых показателей не фиксировалось. Под постоянным контролем также держится влияние деятельности объектов месторождения на почву и воду. Отчеты по результатам анализа проб воздуха составляются каждые десять дней и хранятся в течение трех лет. Но в случае обнаружения превышения ПДК подрядная лаборатория обязана информировать КПО незамедлительно. Дополнительные исследования производятся и в случае поступления жалоб от населения. Немаловажно, что штатными специалистами «Gidromet LTD» по отбору проб воздуха в населенных пунктах, расположенных по периметру санитарно-защитной зоны, являются специально обученные жители этих населенных пунктов. Их обязанность – проводить ежедневный четырехкратный отбор проб атмосферного воздуха в населенных пунктах и внеплановый отбор проб при обращении местных жителей.

Мониторинг и природоохранные мероприятия – это только часть последовательно реализуемой экологической программы. В первую очередь она предусматривает использование на месторождении оборудования и технологий, соответствующих экологическим требованиям. Что же касается Березовки, то в подготовленном для средств массовой информации сообщении КПО заверяет, что в случае получения каких-либо предписаний от комиссий, занимающихся расследованием причин происшествия, консорциум готов незамедлительно внедрить их в производственную деятельность.

Самые значимые события сельского хозяйства

Адина Байкинова

Уходящий год был не самым удачным для казахстанских аграриев. Им пришлось столкнуться с очень плохими погодными условиями, из-за которых уборочная кампания проходила тяжело, часть урожая даже осталась под снегом.

Кроме этого, ситуация вокруг ареста вице-министра сельского хозяйства Муслыма Умирьяева добавила мрачных тонов в восприятие ведомств. Опрос, проведенный агентством «Рейтинг.kz» среди экспертов, поместил Минсельхоз в аутсайды рейтинга.

Непогодные условия

То, что растениеводство сильнее всего зависит от погодных условий, еще раз показал этот год. В северных регионах страны собрали лишь часть урожая из-за непрекращающихся дождей и рано выпавшего снега. Крестьянам пришлось оставить часть зерна на полях, так как его сбор при таких условиях оказался невыгоден. «Почти половина (46%) от общей площади погибших нынешним летом в Казахстане посевов пришлась на долю Актюбинской области. Аграрии региона потеряли 30% своих площадей, засеянных зерновыми культурами: если посевная площадь тут составляла 447,4 тыс. гектаров, то уборочная – всего 309,1 тыс. гектаров», – сообщает ИА «Казах-Зерно». Таким образом, средняя урожайность в Актюбинской области – 4,8 центнера с гектара. Это является самым низким показателем по республике в текущем году.

«Действительно, в этом году были сложные условия. Такое было в последний раз в 1969 году – 15 дней было погожих. Как правило, надо 25-30 дней, но эти 15 тоже перемежались с дождями, и, конечно, не просто было. Сегодня мы завершили уборочную страду по зерновым на 97,2%. Нами не убрано 93 тыс. гектаров, которые остались под снегом. Назвать их потерями – да, пожалуй!» – сокрушался на брифинге аким Северо-Казахстанской области Ерик Султанов.

Согласно Комитету по статистике МНЭ РК, объем валовой продукции сельского хозяйства в январе-октябре 2014 года составил 2,1 триллион тенге. При этом индекс физического объема (ИФО) валовой продукции сельского хозяйства за аналогичный период показал 98% (ИФО растениеводства – 93,9%, животноводства – 103,5%). Минсельхоз прогнозирует, что животноводство в текущем году должно продемонстрировать рост почти в 3%, тогда как объем валовой продукции в растениеводстве уменьшится на 3,1%. Для сравнения: в прошлом году эта сфера сельского хозяйства выросла на одну пятую

Что касается тройки лидеров по сбору зерновых в 2014 году, то в нее вошли СКО, Акмолинская и Костанайская области. В СКО, где в нынешнем году уборочная площадь составила 3,2 млн гектаров, в свою очередь было намолочено 4,9 млн тонн зерновых. В Акмолинской области уборочная площадь в текущем году составила 4,1 млн гектаров, намолоченность достигла отметки в 4,9 млн тонн зерна. Тройку замыкает Костанайская область с 4,1 млн гектаров, намолочено 4,5 млн тонн зерна.

Следующим примечательным событием в сельском хозяйстве, хотя оно является опосредованным, стало вынесение приговора по делу Умирьяева. В октябре закончился процесс над бывшим вице-министром сельского хозяйства Муслымом Умирьяевым. Суд установил, что он получил \$100 тыс. за помощь при государственных закупках, курируемых Минсельхозом. Напомним, что сразу же после ареста вице-министра его руководитель, министр



сельского хозяйства Асылжан Мамытбеков открыто заявил, что не верит в виновность своего заместителя. Даже публично обещал покинуть свой пост в случае, если вина Умирьяева будет доказана. После оглашения вердикта г-н Мамытбеков на своей странице в Facebook написал: «Я готов уйти с работы, как только я потеряю доверие». Судя по всему, доверие к Мамытбекову осталось прежним, так как он смог сохранить за собой министерский пост.

Исследовательское агентство «Рейтинг.kz», которое провело опрос среди экспертов с целью выявить качество работы правительства, поместило Минсельхоз в аутсайды рейтинга. Период, охваченный в анализе, – минувший год и первый квартал уходящего, поэтому коррупционный скандал по делу Муслыма Умирьяева, задержанного в декабре 2013 года, попал в исследование и стал главной причиной резкого снижения рейтинга ведомства. К слову, во втором квартале 2014 года Минсельхоз также остался в числе наименее успешных и эффективных министерств.

«В целом отрасль сельского хозяйства является одной из наиболее важных стратегических отраслей Казахстана, но из-за отсутствия прозрачности в распределении средств, выделяемых на поддержку сельхозпроизводителей, данное ведомство замыкает рейтинг», – указывается в отчете агентства.

Значимым событием стала реорганизация правительства, которая произошла в начале августа. В обновленный Минсельхоз переданы функции ликвидированного министерства окружающей среды и водных ресурсов, а также вся работа в области рыбного хозяйства, управления водными ресурсами, лесами и животным миром. До этого работа по данным направлениям велась соответствующими профильными комитетами, которые были упразднены. Тем самым Минсельхоз отдала вся казахстанская флора и фауна.

Поиск направлений

К числу событий со знаком плюс можно отнести начало строительства нового зернового терминала на ирано-туркменской границе. Как стало известно, в конце мая 2014 года казахстанская компания «Астык Терминал» приступила к подготовительным работам по строительству терминала, который будет расположен недалеко от станции «Инче-Бурун». Стоит отметить, что на сегодняшний день в Казахстане функционируют зерновые терминалы,

находящиеся в Актау, Амирабаде и Баку. Помимо этого для увеличения объемов экспорта зерна из Казахстана в Иран и Афганистан в Мангистауской области был введен в эксплуатацию элеваторный комплекс с мельницей. Это делается с целью стимулировать экспортный потенциал казахстанских компаний. Начало строительства терминала в южном направлении – это знак того, что страны Центральной Азии остаются для казахстанского зернового бизнеса в приоритете.

В середине года правительство приняло решение внести ряд изменений в Налоговый кодекс РК, которые в случае их принятия затронут интересы субъектов АПК. Как оказалось, сейчас в Казахстане

насчитывается около 18 тыс. земельных участков, общая площадь которых, по экспертной оценке, составляет порядка 6,8 млн гектаров. Проблема заключается в том, что большая часть из них не используется и находится в заброшенном состоянии. Инициаторы поправок считают, что причиной столь нерационального использования земли является относительно малый размер налога, из-за которого аграрии не используют имеющиеся угодья. Для изменения ситуации Минсельхоз предложил увеличение земельного налога в пять раз. Таким образом, собственников земель, использующих землю не по назначению, может ожидать дополнительная финансовая нагрузка.

Приняли как вхоис

С 2015 года начнет функционировать ЕАЭС. Это, по мнению некоторых экспертов, предоставляет возможность казахстанским сельхозпроизводителям увеличить производство и занять свою нишу на новых рынках. Аргументы известны: ЕАЭС – это более высокий уровень интеграции, который предусматривает свободное движение капитала, товара и рабочей силы. Казахстан получит выход на рынок, превосходящий собственный в девять раз.

Поэтому следующий год является для сельского хозяйства важным периодом, который покажет степень готовности предпринимателей к новым правилам игры. Хотя уже в этом году отечественные сельхозпроизводители могли нарастить свое присутствие в приграничных областях России. Введение антизападных санкций, которые запрещают ввозить на территорию России товары, страной происхождения которых являются США, страны Евросоюза, Канада, Австралия и Норвегия, показало следующую картину. Кто-то, как молочники, не стал продавать свою продукцию в Россию, боясь потерять позиции на рынке, которые так долго нарабатывал. Вторые, например, птицефабрики, не смогли быстро нарастить объем производства, причина тому – довольно приличный физический и моральный износ основных фондов. Другие же решили пойти по быстрому и более простому, на их взгляд, пути и просто нарастить репорт в Россию запрещенных там товаров. Для чего подделывают сертификат происхождения и отправляют товары на рынки приграничных областей северного соседа. «В целом интеграция Казахстана в ЕАЭС при соблюдении равных конкурентных условий окажет положительное влияние на развитие отечественного агробизнеса», – подытоживают в Минсельхозе.

К СВЕДЕНИЮ АВТОВЛАДЕЛЬЦЕВ

С 20 октября 2014 года пунктом 1 статьи 88 Закона Республики Казахстан «О дорожном движении» (далее – Закон) в порядке прохождения обязательного технического осмотра транспортных средств и прицепов к ним внесены ряд изменений.

Во-первых, механические транспортные средства и прицепы к ним категории М1, возраст которых не превышает четырех лет, включая год выпуска, не используемые в предпринимательской деятельности в сфере автомобильного транспорта, не подлежат обязательному техническому осмотру.

Во-вторых, теперь для прохождения обязательного технического осмотра владелец транспортного средства предъявляет оператору технического осмотра только транспортное средство и свидетельство о государственной регистрации транспортного средства.

Таким образом, исключена необходимость предоставления автовладельцами на техосмотр документа, подтверждающего уплату физическими лицами налога на транспортные средства за текущий календарный год и право на освобождение от его уплаты.

В-третьих, отменена выдача бумажных бланков свидетельств о прохождении техосмотра владельцам автотранспортных средств, прошедшим обязательный технический осмотр. Владелец транспортного средства по результатам проведения обязательного техосмотра, у которых не выявлены неисправности и условия, при которых запрещается эксплуатация, будет выдаваться диагностическая карта техосмотра с указанием срока прохождения следующего обязательного техосмотра в соответствии с установленной периодичностью.

Следует отметить, своевременное прохождение обязательного технического осмотра напрямую влияет на состояние безопасности дорожного движения. В этой связи сообщаем автовладельцам о необходимости своевременного прохождения технического осмотра, адреса и месторасположение операторов технического осмотра размещены на интернет-портале по адресу eisto.kz.

По Кызылординской области на сегодняшний день технический осмотр проводят 11 операторов технического осмотра.

АО «ИО Казахстанская ипотечная компания» подвело итоги деятельности за 2014 год



По итогам 2014 года АО «ИО Казахстанская ипотечная компания» продемонстрировало положительную динамику основных финансовых показателей. Активы компании за 11 месяцев текущего года увеличились на 10,9% и составили 170,9 млрд тенге. Собственный капитал компании вырос на 50,9% и достиг отметки в 44,9 млрд тенге. Уставный капитал вырос на 32% и составил 58 млрд тенге. Обязательства Компании за отчетный период увеличились на 1,4% и составили 125,9 млрд тенге.

Запланированная чистая прибыль по итогам года составит 1 млрд тенге. Основными доходами являются доходы, связанные с получением вознаграждения по предоставленным займам.

Надежность и устойчивый рост компании подтверждают рейтинги от Fitch – прогноз по долгосрочному рейтингу – «Стабильный», рейтинг в иностранной валюте на уровне «BBB-», в национальной валюте «BBB».

За отчетный период Казахстанской Ипотечной Компанией приобретены права требования на общую сумму 12,5 млрд. тенге по ипотечным займам в количестве 1 726. Ссудный портфель Компании состоит из более 24 000 займов на сумму 87,3 млрд. Тенге. Существенно уменьшилась доля проблемных кредитов, составив менее 1,2% ссудного портфеля.

В 2014 году Компания осуществила погашение основного долга облигаций на общую сумму 8,87 млрд тенге и выплату купонного вознаграждения по собственным облигациям на сумму 6,46 млрд тенге.

В текущем году акционером компании – АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»

была утверждена долгосрочная стратегия развития Казахстанской ипотечной компании. Компания вступила в новую веху своего развития и расширила спектр своей деятельности, предлагая населению новые инструменты и механизмы приобретения жилья. Определены следующие основные направления деятельности:

1. Реализация арендного жилья в рамках государственных и собственных программ;

2. Выкуп прав требований по ипотечным займам.

На данный момент компанией уже сдан первый объект в г. Алматы, также ведется строительство в 8 регионах общей площадью около 155 тыс. кв. м со сроком завершения в 2015 году. Планируется, что общий ввод жилья до 2020 года составит более 1,4 млн квадратных метров, что позволит предоставить жилье для 29 тысяч семей в рамках Программы развития регионов до 2020 года.

АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» создан в соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 22 мая 2013 года. Целью создания Холдинга является содействие развитию и диверсификации экономики, привлечение инвестиций, развитие кластеров и совершенствование системы корпоративного управления в его дочерних организациях.

АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания» существует на финансовом рынке с декабря 2000 года, является стабильным, динамично развивающимся финансовым институтом, и одновременно с этим, государственной структурой с социальной направленностью. Акционером компании является АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек». Основные направления деятельности: выкуп прав требований по кредитным портфелям у БВУ, реализация направления арендного жилья в рамках государственных и собственных программ.

По данным международного рейтингового агентства FitchRating, Компания играет важную роль в реализации государственных программ по социальному жилью для граждан с низкими и средними доходами, способствует стабилизации и развитию финансового сектора страны посредством рефинансирования ипотечных кредитов коммерческих банков, секьюритизации ипотеки и выпуска облигаций.

В целях поддержки той категории населения, которая не попадает под условия государственных программ, в этом году компания запустила Собственную программу арендного жилья по реализации квартир в жилом комплексе «Акцент» в г. Алматы.

Помимо текущих программ, во исполнение поручения Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева по укреплению жилищной инфраструктуры и пересмотру подходов к строительству арендного жилья из Национального фонда Республики Казахстан планируется выделение средств в размере 180 млрд тенге, из которых 35 млрд тенге будут выделены местным исполнительным органам на подведение и выкуп инженерно-коммуникационной инфраструктуры для арендного жилья, а 145 млрд тенге планируется выделить АО «НУХ «Байтерек» в виде облигационного займа с дальнейшим направлением в АО «КИК» для строительства и приобретения арендного жилья.

По программе планируется аренда с выкупом, на которую будет направлено не менее 210 млрд тенге и аренда без выкупа, на которую будет направлено не более 40 млрд тенге.

Отличительной особенностью программы «Нурлы Жол» будут:

- отсутствие первоначального взноса (гарантийного платежа);
- срок аренды увеличен с 15 лет до 20 лет;
- право на досрочный выкуп наступает после 5 лет;
- по категории «молодые семьи» возрастное ограничение 29 лет увеличено до 35 лет;
- вводится новое направление «аренда без выкупа».

Согласно плану, 100% вводимого жилья будет направлено на обеспечение жильем очередников местных исполнительных органов. Распределение жилья по аренде с выкупом и без выкупа будет осуществляться через местные исполнительные органы. Учитывая существующую потребность в жилье среди очередников, состоящих на учете нуждающихся в жилище из коммунального жилищного фонда, арендное жилье будет реализовано: многодетным семьям, неполным семьям, семьям, имеющим или воспитывающим детей-инвалидов, детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, государственным служащим, работникам бюджетных организаций, военнослужащим и сотрудникам специальных государственных органов, оралманам.

Из них 50% жилья планируется распределить лицам, состоящим в браке (возраст обоих супругов до 35 лет включительно) на момент подачи заявления на участие в Программе. При этом формирование претендентов из числа очередников, желающих участвовать в получении жилья, будет осуществляться местными исполнительными органами.

Также Программа планирует строительство жилья по направлению «жилье через работодателя», которое будет распределяться среди работников государственных юридических лиц и работников негосударственных юридических лиц, организующих строительство и приобретение жилья для своих работников, с которыми АО «КИК» заключены соглашения/меморандумы, в том числе на принципах государственно-частного партнерства.

По предварительным подсчетам, ожидается, что по аренде с выкупом максимальный арендный платеж для двухкомнатной квартиры площадью 50 кв. м будет составлять не более 56 тыс. тенге в Астане и Алматы и не более 47 тыс. тенге в других регионах.

Айдын Оразханов: «Новые станции метро увеличат пассажиропоток вдвое»

Алишер Абдулин

Алматинский метрополитен, который недавно отметил свое трехлетие, ожидает очередное историческое событие – открытие двух новых станций, «Сайран» и «Москва». О том, в какие сроки планируется их сдача в эксплуатацию, о трудностях, с которыми столкнулись метро строители в процессе их возведения, о численности пассажиропотока и многом другом деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал директор коммунального государственного предприятия «Метрополитен» Айдын Оразханов.

В чем причина переноса первоначальных сроков запуска в эксплуатацию станций «Сайран» и «Москва»?

Главная причина отклонения от первоначального графика заключается в трудностях с выкупом земельных участков, на которых будут располагаться вестибулы станций и инженерные сооружения. Это и сыграло определяющую роль в сроках сдачи.

Новые станции возводились открытым способом, который также называется котлованным. Это предусматривало вынос инженерных сетей и проведение других работ, а также требовало сноса некоторых строений. И пока дела проходили все судебные инстанции, все работы на этих участках были заморожены. Так и образовывался вынужденный простой, который повлиял на график. Позднее свои коррективы в работу внесли погодные условия. Тем не менее мы немаломо отстаем от сроков сдачи объектов, которые были запланированы на декабрь уходящего года. По плану, до конца года все должно быть завершено. И после этого начнутся тестовые мероприятия.

Между тем испытательные мероприятия на двух новых станциях будут в корне отличаться от тестов, которые прово-

дились во время сдачи в эксплуатацию первой очереди метрополитена, когда открывалось сразу семь станций. Тогда, к примеру, составы ходили в течение практически 24 часов. Сейчас в поездах установлена система автоматического ведения, когда все этапы движения составов запрограммированы. Поэтому мы не можем отдельно проводить испытания на «Сайране» и «Москве», не затрагивая остальную линию. В связи с этим все испытания проходят только в ночное время. «Окно» составляет всего четыре часа с 1.00 до 5.00. В связи с этим если удастся что-то выявлять, то наладка и исправление переносятся уже на следующую ночь. Это также влияет на сроки запуска этих станций.

Когда планируется запуск двух новых станций?

Я думаю, с учетом всех завершающих мероприятий их ввод в эксплуатацию прогнозируется в начале 2015 года.

Помимо двух запланированных станций когда будут возведены следующие две?

Возведение следующих станций планируется в 2018 году в западном направлении в сторону улицы Момышулы. Они будут неглубокого залегания, как предыдущие семь станций, строительство которых вышло дорогостоящим. Теперь мы будем стремиться минимизировать затраты, исключив, по сути, архитектурные изыскания. При этом не исключено, что в процессе возведения помимо прочего могут возникнуть трудности, вновь связанные с выкупом земель.

Как можно охарактеризовать работу метрополитена за три года?

Изначально метрополитен не пользовался особым доверием. У многих еще присутствовал скепсис по поводу качества

и стандартов выполненных работ. Однако в дальнейшем выявились очевидные преимущества метро перед наземным общественным транспортом, и постепенно оно стало для горожан привычным средством передвижения. Люди сейчас корректируют и закладывают свои маршруты с учетом поездов в метрополитене.

Какое количество пассажиров в день в среднем пользуется метрополитеном?

В будние дни метрополитен перевозит в среднем 24-25 тыс. пассажиров. Однако бывает и так, что количество перевезенных людей в некоторые дни составляет на несколько тысяч больше. Но, что откровенно, в целом нынешнее среднее количество пассажиров не уменьшается.

Говорит ли это о возрастании пассажиропотока или его убыли в течение последнего года?

С самого начала функционирования метрополитена тщательно отслеживается количество перевезенных им пассажиров. И, безусловно, сейчас наблюдается серьезная тенденция к увеличению пассажиропотока. Хотя в первый год эксплуатации метрополитена его востребованность не была на таком уровне, как сегодня. Тогда им ежедневно в среднем пользовалось 15-16 тыс. человек.

Впрочем, в первый месяц с момента начала работы жители Алматы и его гости проявляли высокий интерес к новым сооружениям. Это только со временем ажиотаж немного угас. Люди постепенно стали воспринимать метро как вид общественного транспорта, а не как достопримечательность или аттракцион.

Сколько пассажиров в общем было перевезено за 3 года?

К 20-му числам декабря был перевезен двадцатимиллионный пассажир.

В связи с открытием двух новых станций, что повлечет за собой увеличение пассажиропотока, появилась ли у метрополитена потребность в приобретении дополнительных единиц подвижного состава?

Сейчас на линии в час пик из семи имеющихся составов курсирует пять поездов (два поезда находятся в резерве) с интервалом движения 8 минут в часы пик, и 10 минут в другое время. В наиболее ранние и поздние часы интервал движения составляет 13 минут. С вводом в эксплуатацию двух новых станций благодаря охвату других районов города мы прогнозируем увеличение пассажиропотока в два раза. И исходя из нынешней загруженности планируется задействовать шестой состав. Это будет сделано для того чтобы сохранить тот же интервал и не нарушать выработанный график, а также не накапливать пассажиров на платформах. При этом один поезд по-прежнему будет находиться в резерве.

В дальнейшей перспективе, когда будут вводиться еще две станции, перед нами однозначно возникнет необходимость в приобретении дополнительных единиц подвижного состава.

Планируется ли в перспективе увеличение стоимости проезда в метрополитене?

Здесь стоит акцентировать внимание на том, что метрополитен – это социальный проект, задачи которого изначально не предусматривали рентабельность и получение прибыли. Стоимость 80 тенге за проезд была установлена в порядке унификации с оплатой проезда в наземном общественном транспорте.

Наземный общественный транспорт находится в несколько иных условиях, там своя специфика, которая позволяет заложить эту стоимость с тем, чтобы окупать свои затраты и получать прибыль.

Учитывая специфические особенности метро, такие как бы, как дороговизна и сложность строительства, а также обеспечение безопасности и ряд других неизбежных факторов, то здесь о подобном говорить не приходится.

Если бы изначально вопрос стоял о рентабельности, то проезд составил бы гораздо большую, нежели 80 тенге, сумму. Метрополитен – это полностью субсидируемый государством проект. И этот госзаказ мы должны исполнять.

Будет ли у пассажиров в ближайшем будущем возможность пользоваться в подzemке сотовой связью и интернетом?

В перспективе это вполне возможно. Однако это не должно идти в ущерб безопасности. История знает целый ряд случаев, когда с помощью устройств мобильной связи во многих городах в метро устраивались теракты. Когда именно по этому пункту безопасность будет стопроцентной, то можно будет ставить вопрос о внедрении этих нововведений. Но сказать, когда этот вопрос будет решаться, пока невозможно.

Практически с самого начала работы алматинского метрополитена озвучивались предложения вместе с профессиональной фото- и видеосъемкой ограничить также и любительскую. Следует ли в скором времени запрет?

Сейчас нет закона, запрещающего фото- и видеосъемку в метро. Однако есть внутренние правила метрополитена, которые ограничивают возможность проводить специальные съемки, не санкционированные заранее.

В определенных внештатных и чрезвычайных ситуациях метро можно использовать в системе гражданской обороны. Однако в целом метрополитен сам по себе не является каким-то закрытым, режимным объектом, это общественное место, большинство сооружений которого не скрыто от людских глаз. Поэтому запрещать фотографировать то, что ежедневно видно тысячам пассажиров, бессмысленно.

Впрочем, это не значит, что любой желающий, являющийся посторонним лицом, может проникать в другие служебные и инженерные помещения, где, например, обеспечивается контроль движения составов, и вести там фото- и видеосъемку.

Цена барреля нефти вернется к динамике роста

Олег Ни

Оперспективах казахстанской нефтегазовой отрасли в условиях глобальной нестабильности рассуждает собеседник делового еженедельника «Капитал.kz» Акбар Тукаев, эксперт, имеющий значительный послужной список в нефтегазовой отрасли, а на заре независимости Казахстана работавший в ведущих экономических госорганах страны

- Акбар Куанышбаевич, снижение цен на нефть является одним из самых обсуждаемых в мире событий уходящего года, при этом причины называются самые разные. Какие факторы считаете существенными вы?

- Мировые цены на нефть формируются под влиянием двух укрупненных групп факторов. Первая – фундаментальные экономические характеристики, вторая – геополитические и спекулятивные. Причем вторая группа усиливает свою роль. Ряд специализированных институтов уже оценивает вклад второй группы в 50% и более. Этим и объясняется то, что, несмотря на позитивные фундаментальные составляющие, цена на нефть спикировала вниз.

- Начнем с фундаментальных факторов. Бытует мнение о завышенном предложении на мировом рынке нефти, о снижении спроса...

- Во-первых, основные источники информации о глобальном рынке варьируют текущее предложение в пределах 0,6-1,5 млн баррелей в сутки. Причем оно повторяет пропорции 2012 года, а тогда, напомню, среднегодовая цена Brent составила \$110 за баррель.

- Во-вторых, никаким глобальным снижением спроса на нефть в мире и близко не пахнет. Наоборот, уже несколько лет сохраняется динамика ежегодного увеличения спроса – в среднем на 1 млн баррелей в сутки. Последний прогноз по спросу Международного энергетического агентства на этот год составляет более 92 млн баррелей в сутки, тогда как в 2013 году он несколько превышал планку в 91 млн.

- Есть точка зрения, что меняется структура энергопотребления.

- Действительно, структура энергопотребления и структура потребления непосредственно нефти постепенно меняются. Но в масштабах одного года и даже пятилетия баланс не подвержен существенным сдвигам. Ископаемые виды топлива остаются безальтернативными доминантами. По самым скромным прогнозам, до 2040 года.

И поскольку в структуре потребления транспорт занимает лидирующие позиции, обратимся к специализированной статистике. По данным International Road Federation, за последние 20 лет произошло практическое удвоение мирового пассажирского автопарка – с 500 млн до 1 млрд единиц. А к 2020 году ожидается рост еще на 30%. Даже если появится достойная альтернатива двигателю внутреннего сгорания, пройдет не менее десятка лет до его масштабного применения.

- А какова роль в ситуации геополитических факторов?

- Назову только несколько моментов. Во-первых, существует исторический опыт воздействия на СССР и его нефтегазовый сектор через манипулирование



укреплению доллара во втором полугодии, а курс американской валюты как раз характеризуется четкой обратной пропорцией к цене на нефть.

Растущее преобладание политико-спекулятивных факторов над фундаментальными перестроило траекторию цены нефти. А последовавший недавно отказ ОПЕК в снижении уровня добычи и российская риторика в антизападном ключе провоцируют дальнейшее снижение стоимости углеводородов.

- Тогда какую роль во всем этом играет спекулятивный фактор?

- Существуют исследования, что деятельность нефтяных (биржевых) спекулянтов сейчас способна формировать до 25-30% цены на нефть. Эволюция мировой системы торгов привела к тому, что минимизирована доля операций с фактической нефтью. Более того, существует термин «бумажной» нефти. Если на начало XXI века объем фьючерсных сделок такого типа превышал объем товарных сделок непосредственно с нефтью в 5 раз, то сейчас – больше чем в тысячу раз.

В результате биржевые нефтяные цены отражают не только производственные, экономические и технические компоненты, но и настроения групп биржевых игроков. Ну а «игромания» либо не контролируется вовсе, либо находится под контролем крупных фигур. Достаточно упомянуть, что две главных нефтяных биржи находятся в Нью-Йорке и Лондоне.

А что касается ситуации в 2014 году, по подсчетам аналитиков Citі, на начало года инвесторы по всему миру держали около 700 тыс. фьючерсных и опционных контрактов на нефть. Во втором полугодии количество контрактов, удерживаемое хедж-фондами и другими управляющими компаниями, сократилось на две трети – до примерно 220 тыс. Думаю, понятно наложение этого фактора на траекторию цены Brent.

других отраслей. Более того, систематическое использование в качестве «дойной коровы» бюджета страны застопорило процесс развития геологоразведки, инноваций, нефтепереработки и т.д. Причем это же ставится в вину самой отрасли! Мол, не имеете стратегической линии, не развиваете, например, нефтепереработку и нефтехимию. А то, что на строительстве даже скромного НПЗ требуется более \$5 млрд инвестиций, почему-то не учитывается.

- Ну а в части развития казахстанской нефтегазовой отрасли?

- Если коротко, то уже лет пять в соответствующих кругах рассматриваются вопросы повышения конкурентоспособ-

ности нефтегазовой отрасли. Более того, систематическое использование в качестве «дойной коровы» бюджета страны застопорило процесс развития геологоразведки, инноваций, нефтепереработки и т.д. Причем это же ставится в вину самой отрасли! Мол, не имеете стратегической линии, не развиваете, например, нефтепереработку и нефтехимию. А то, что на строительстве даже скромного НПЗ требуется более \$5 млрд инвестиций, почему-то не учитывается.

дизтопливо незбылемы и «не в тренде», тогда как мировые цены на нефть и нефтепродукты значительно меняются в ту или иную сторону.

Сейчас же, вроде бы, полномочия переданы Минэнерго и Минэкономики. Если удастся достигнуть хотя бы ежемесячного пересмотра предельных цен – это уже будет шагом, более адекватным современным реалиям.

- При этом в самой России, насколько можно судить по публикациям в СМИ, отношение к изменениям пошлин и НДС не неоднозначно – говорят, что от этого выигрывают только добывающие компании, а перерабатывающие проигрывают. И только крупные, вер-

Члены ОПЕК, демонстрирующие псевдоудовлетворенность текущей ситуацией, прогнозируют возвращение номинальной цены к отметке \$110 не позднее 2020 года

ности национального нефтегазового комплекса, которые будут способствовать снижению зависимости от внешнего воздействия. Назову некоторые. Это научно-исследовательский, технологический и образовательный аспекты. Есть предложения по развитию систем недропользования, геологоразведки, транспортировки, нефтепереработки и т.д.

Одним из позитивных моментов ухудшения ценовой конъюнктуры является возможность модификации потоков нефти между внешним и внутренним рынком. Формирование цепочки повышения добавленной стоимости в отечественной нефтегазовой отрасли сдерживается преобладанием экспорта сырой нефти.

тикально интегрированные компании могут перекрыть убытки в переработке доходами от добычи. Как это может сказаться на нашем рынке? Возможен ли пересмотр наших ставок?

- Большинство казахстанцев уверены, что если экспортная пошлина в России больше, то и общая налоговая нагрузка на нефтегазовые компании выше. На самом деле совокупная налоговая нагрузка у нас и северного соседа находится на одном уровне. Другое дело, что исповедуются различные пропорции видов налоговых платежей. Так, в Казахстане другие ставки по НДС, рентному налогу, акцизам и т.д.

Что касается нефтепереработки. Здесь ситуация несколько сложнее. На самом деле мировая конкуренция в этом секторе высочайшая. Мощности нефтепереработки на планете сейчас составляют около 95 млн баррелей в сутки. Это больше, чем вся мировая добыча нефти, и порядка 20% данных мощностей периодически простаивает. Только за пять последних лет в мире было закрыто НПЗ на 5 млн баррелей в сутки. Из потенциальных в среднесрочной перспективе дополнительно вводимых производств более 92% являются проектами модернизации.

При цене барреля нефти, например, в \$110 маржа нефтепереработки в разных регионах мира колеблется в пределах \$1,5-7,5. То есть очень незначительна. Таким образом, успешное функционирование нефтепереработки в стране зависит от обширной группы факторов, а не только от отдельных ставок налогов.

- А брифинге в СЦК Сауат Мынбаев отметил, что бюджеты некоторых проектов КМГ будут сокращены из-за снижения стоимости барреля. Понятно, что это оперативные меры. Но учитывая, например, сложную ситуацию с реализацией старта добычи на крупных месторождениях и положение с модернизацией заводов, как эти оперативные меры могут отразиться на среднесрочных перспективах отрасли?

- Я бы не стал драматизировать ситуацию, например, с проектом «Кашаган». В мире есть проекты с аналогичными сложными условиями и проблемами реализации. Например, бразильский глубоководный проект «Тупи», по которому затраты существенно выше. В текущих мировых условиях отсутствие добычи по Кашагану – это более высокие доходы в последующем. Для «КазМунайГаза» же нынешний момент благоприятен с точки зрения оптимизации структуры активов, особенно по непрофильным видам деятельности.

Что касается модернизации казахстанских НПЗ. Я обрисовал ситуацию на мировом нефтеперерабатывающем рынке. Никто с распростертыми объятиями не ждет наших заводов. Экспортный потенциал минимизируется наличием мощнейших конкурентных секторов в России и Китае. Вместе с тем в условиях волатильности цен модернизация заводов позволит ослабить проблемы внутреннего рынка бензина. В связи с этим, думаю, данные проекты останутся в числе приоритетных.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РЕЗКОГО УДОРОЖАНИЯ КОМУСЛУГ В РК НЕ БУДЕТ

Первый вице-министр национальной экономики РК Марат Кусаинов сообщил, что значительного удорожания коммунальных услуг в ближайшие годы не произойдет. «Программа (проект программы по тарифной политике в сфере естественных монополий до 2020 года - KazTAP) рассчитана до 2020 года и программой предусматривается разумный планомерный рост тарифов для населения в рамках вклада в инфляцию в пределах 1% и 4%. То есть это тот коридор, в рамках которого будут увеличиваться тарифы», – сказал М. Кусаинов на брифинге. При этом он отметил, что данный коридор действует «и сейчас». «За последние два года он не менялся. В рамках этого коридора мы и будем работать, в связи с чем значительного роста конечной платы по квитанциям на коммунальные услуги для населения не будет», – заверил М. Кусаинов. По его словам, главная задача, которая стоит перед правительством, заключается в «соблюдении умеренного роста тарифов для населения». «Это будет достигаться, в том числе, посредством ряда мероприятий, в частности, как вы знаете, в соответствии с пожеланиями президента Казахстана Нурсултана Назарбаева «Нурлы жол» на 2015-2016 годы будет выделено \$160 млрд, предполагается выделение средств из Национального фонда. Они пойдут на выделение кредитов и в виде субсидий для субъектов естественных монополий», – пояснил он. Как заключил первый вице-министр, тем самым часть нагрузки по тарифам для потребителей возьмет на себя государство. (kapital.kz)

ДЕФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ЭКОНОМИКЕ

В Казахстанской экономике преобладают дефляционные процессы. Такое мнение в ходе интервью корреспонденту делового портала Kapital.kz высказал исполнительный директор Ассоциации экономистов Казахстана Олжас Худайбергенов. «Официальный коридор 6-8%. При условии, что девальвации не будет, этот коридор будет выдержан, но даже ближе к нижней границе, потому что в экономике больше дефляционные процессы преобладают. Нефть, рубль, плюс у нас общая внутренняя атмосфера, снижение продаж, в таких условиях производители не могут повышать цены, поэтому будет даже возможно ниже 6%», – сказал О.Худайбергенов. По словам Олжаса Худайбергенова, рост цен в России будет компенсировать ослабление рубля. «По рублю ажиотаж сложился на старые запасы, посмотрим теперь динамику января-февраля, насколько вырастут цены на российские товары, там есть импортные товары, а которые внутри производятся с разной степенью локализации – скорее всего, они вырастут меньше», – поделился своим мнением директор Ассоциации. (kapital.kz)

КАЗАХСТАНСКАЯ ТЕРМОЯДЕРНАЯ УСТАНОВКА

Физический пуск спроектированного в РФ казахстанского материаловедческого токамака (КТМ), термоядерной установки для проведения широкого спектра исследований свойств разных материалов, состоится в 2015 году, сообщил заместитель генерального директора госкорпорации «Росатом» Вячеслав Першук, передает РИА «Новости». «Мы силами «Курчатовского института» и Росатома помогаем нашим казахстанским коллегам по физическому пуску, который будет в следующем году», – сказал Першук в понедельник на пресс-конференции в Москве. Казахстанский материаловедческий токамак строится в городе Курчатове (Казахстан). Эта установка предназначена для материаловедческих и плазменных исследований. (ИА «Новости-Казахстан»)

В МОСКВЕ НА СОВМЕСТНОМ ЗАСЕДАНИИ ОДКБ ПОДПИСАНО БОЛЕЕ 20 ДОКУМЕНТОВ

В Москве министры обороны, иностранных дел и секретари советов безопасности стран ОДКБ утвердили ряд документов, предусматривающих укрепление взаимодействия в сфере сотрудничества на международной арене, боевой подготовки и борьбы с экстремизмом. По информации Министерства обороны РК, в следующем году предполагается серия учений с участием Коллективных сил оперативного реагирования (КСОР) и миротворческих сил ОДКБ. Было подписано более двадцати документов, касающихся, в том числе, развития Коллективных сил оперативного реагирования, положения О Межгосударственной комиссии по военно-экономическому сотрудничеству ОДКБ. В связи с переходом председательства ОДКБ от Российской Федерации к Республике Таджикистан будет уделено особое внимание на совершенствование совместных действий государств-членов с учетом той непростой обстановки, которая сегодня складывается в Афганистане и на Ближнем Востоке. Организация Договора о коллективной безопасности действует с 2002 года. Сегодня в ее состав входят шесть государств, в том числе Казахстан. Наша страна активно выступает за дальнейшее укрепление межрегиональной системы безопасности, взаимодействие в военной и военно-технической области. («Казиноформ»)

При цене барреля нефти, например, в \$110 маржа нефтепереработки в разных регионах мира колеблется в пределах \$1,5-7,5. То есть очень незначительна. Таким образом, успешное функционирование нефтепереработки в стране зависит от обширной группы факторов, а не только от отдельных ставок налогов

ценовой конъюнктурой. Осуществлялось это через масштабный прирост добычи в ряде арабских стран, санкции и банкротство для компаний, поставлявших оборудование и технологии для советской нефтегазовой отрасли, запрет финансирования западными коммерческими банками соответствующих проектов, ограниченные потребности советского газа порогом в 30%, реализацию альтернативных проектов в Европе, пусть даже и менее рентабельных и т.д.

Этот план, реализованный в 80-е годы прошлого столетия, снизил цены на нефть с \$32 до \$13 за баррель и фактически предопределил развал Советского Союза.

Аналогич с сегодняшним моментом, думаю, приводить не надо.

Во-вторых, ювелирное совпадение активизации действий Саудовской Аравии (страны №1 в мировой нефтедобыче) с введением санкций против России в нефтегазовом секторе. Если кто не помнит, сразу после сбитого над Украиной малайзийского «Боинга». С уровня в 9,6-9,7 млн баррелей в сутки в 2013 году и первом полугодии 2014 года добыча саудитов в июле «совершенно случайно» выросла до 9,9 млн баррелей. Здесь нелишне вспомнить, что в прошлом году директором ЦРУ назначен м-р Бреннан, в свое время возглавлявший резидентуру именно в Саудовской Аравии и в этом году бывавший в Киеве.

В-третьих, впоследствии в процесс наращивания добычи включились Ливия и Нигерия, что способствовало превышению традиционного объема добычи ОПЕК в 30 млн баррелей и в совокупности с другими аспектами стало катализатором цепной панической реакции на мировом рынке.

При этом денежно-кредитная политика США способствовала существенному

- И каковы ваши прогнозы по стабилизации цен?

- Если бы зависело только от фундаментальных факторов, я бы сказал: хоть сейчас. А в текущих условиях есть альтернативы. В любом случае цена барреля нефти вернется к динамике роста. Никто и ничто не заменит углеводороды в течение двух-трех десятилетий. Более того, даже члены ОПЕК, демонстрирующие псевдоудовлетворенность текущей ситуацией, прогнозируют возвращение номинальной цены к отметке \$110 не позднее 2020 года.

Существуют исследования, что деятельность нефтяных (биржевых) спекулянтов сейчас способна формировать до 25-30% цены на нефть

- То есть, вы думаете, рано или поздно все вернется на круги своя?

- Конечно, вернется, но из такого опыта надо делать и соответствующие выводы. Причем не только нефтегазовому комплексу, но и другим отраслям экономики.

Доля нефтегазового сектора составляет порядка 22% в ВВП Казахстана, 99% в Национальном фонде, около 70% в экспорте государства, порядка четверти в объеме прямых иностранных инвестиций.

Но давайте будем честными, разве нефтяники виноваты в отсутствии развития

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

«ЭЙР АСТАНА» – ЛАУРЕАТ ПРЕМИИ «ЛИДЕР АВИАЦИОННОГО РЫНКА 2015» ПО ВЕРСИИ ATW

Авиакомпания «Эйр Астана» стала лауреатом премии «Лидер авиационного рынка 2015» по версии издания Air Transport World. На протяжении 12 лет перевозчик осуществляет свою деятельность в соответствии с международными стандартами безопасности, сервиса на борту и эксплуатационной эффективности на Центральноазиатском рынке, ежегодно демонстрируя высокие финансовые показатели. Инновационная стратегия по расширению внутреннего рынка была запущена в 2010 году и вышла за пределы Казахстана на новые региональные рынки Центральной Азии, южной части России и Кавказа. Астана и Алматы стали узловыми аэропортами для 75 миллионов пассажиров данного рынка, а также за его пределами в Азии, Европе и на Ближнем Востоке. Обновив авипарк 21 новым самолетом и открыв 19 новых маршрутов всего за 3 года, «Эйр Астана» стала лидером в развитии Казахстана как основного хаба для пассажиров Евразии. Таким образом, сокращение расстояния из СНГ в страны Азии на 60% благодаря оптимизации маршрутов и увеличение транзитного пассажиропотока с 10 тыс. в 2010 г. до 200 тыс. в 2014 г. демонстрируют выбор клиентов в пользу «Эйр Астаны» для путешествий из/в Евразию. Премия ATW Airline Industry Achievement Awards, учрежденная в 1974 году с целью признания высоких достижений в сфере авиатранспортной индустрии, является престижной для любой авиакомпании. Она вручается личностям или организациям за выдающиеся результаты, успешную стратегию, направленную на рост рынка, узнаваемость бренда и лояльность к клиентам, маркетинговые инновации и превосходный сервис. В разные годы победителями номинации «Лидер авиационного рынка» Air Transport World становились такие авиакомпании, как Etihad Airways, Turkish Airlines и KLM. «Эйр Астана» является совместным предприятием Фонда национального благосостояния Республики Казахстан «Самрук-Казына» и BAE Systems с соответствующими долями 51% и 49%. «Эйр Астана» приступила к выполнению регулярных рейсов 15 мая 2002 года и в настоящее время имеет маршрутную сеть, состоящую из 60 международных и внутренних рейсов. Воздушный флот авиакомпании состоит из 30 самолетов западного производства Boeing 767-300ER, Boeing 757-200, Airbus A320 и Embraer E190 со средним эксплуатационным возрастом 5,3 лет. «Эйр Астана» стала первым перевозчиком среди стран СНГ и Восточной Европы, удостоенным в 2012 году престижного рейтинга 4 звезды международного агентства Skytrax и звания Лучшей авиакомпании в Центральной Азии и Индии. Обе награды были подтверждены в 2013 и 2014 годах. «Эйр Астана» является единственной авиакомпанией Казахстана, зарегистрированной в IATA (Международная ассоциация воздушного транспорта) в регистре авиакомпаний, успешно прошедших международный аудит по эксплуатационной безопасности (IOSA). «Эйр Астана» сертифицирована Европейским агентством авиационной безопасности (EASA) на выполнение технического обслуживания воздушных судов по требованиям директивы 145. (Соб.инф.)

В ПРОЕКТ «ДРЕВНИЙ ТАРАЗ» ЗА 3 ГОДА ИНВЕСТИРУЮТ 47 МЛРД ТЕНГЕ

Приоритетно важными для региона являются археологические раскопки городища Тараз и строительство на этом месте парка «Древний Тараз» с созданием полной туристической инфраструктуры. Как сообщили в пресс-службе акима Жамбылской области, общий объем инвестиций за период 2014 – 2017 гг. составит порядка 47 млрд тенге. В том числе частные инвестиции составят 33 млрд тенге. Музей под открытым небом «Древний Тараз» расположится на площади более 20 га. Уже утверждены план застройки на месте древнего городища «музея под открытым небом», определяются объекты для посещения туристами. Кроме того, поблизости начато строительство торгово-развлекательного центра, в который инвестируется 10 млрд тенге. Напомним, в 2011 году состоялся перенос действовавшего Центрального рынка, и начались археологические работы на территории древнего городища Тараз. На сегодняшний день успешно идут финансируемые местным бюджетом полномасштабные археологические раскопки, а также научные изыскания. (kapital.kz)

КАЗАХСТАН И БЕЛАРУСЬ

На расширенном заседании Комитета по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Сената Парламента РК рассмотрен законопроект «О ратификации Протокола о внесении изменений в Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Республики Беларусь о международном автомобильном сообщении от 19 января 2004 года». Протокол совершен в Минске 25 апреля 2013 года. Как отметил в интервью журналистам вице-министр по инвестициям и развитию РК Женис Касымбек, документ направлен на установление безраздельного проезда автотранспортных средств для перевозок грузов между Казахстаном и Беларусью, а также транзитом по территориям государств обеих сторон. Принятие законопроекта позволит отечественным перевозчикам беспрепятственно совершать перевозку грузов в Европу транзитом через территорию Республики Беларусь. («Казинформ»)

Самые значимые события автомобильного рынка

Адина Байкинова

Согласно прогнозам Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ), до конца 2014 года в Казахстане будет реализовано порядка 35 тыс. автомобилей. Отметим, что с начала года в стране уже было продано почти 137 тыс. авто, количественный рост по отношению к предыдущему году составил 2,82%. Планируется, что по итогам текущего года в стране будет реализовано около 170 тыс. автомобилей. Как и в прошлом году, лидирующие позиции на казахстанском рынке автомобилей обозначили за собой машины российского производства. Так, за период январь-октябрь на их долю приходилось 55,8% от рынка с показателем 76 тыс. автомобилей. Второе место занимают авто казахстанских производителей с долей в 20%, или 27 тыс. единиц проданных автомобилей. Узбекский автопром замыкает тройку лидеров с долей рынка в 7%, или 9 тыс. автомобилей за указанный период.

В начале года в Казахстане был введен запрет на некоторые марки узбекских автомобилей, в частности, на Daewoo Nexia и Daewoo Matiz. Государство мотивировало это изменениями в техрегламенте, который вступил в силу с начала этого года. В свою очередь, чтобы не потерять часть доли местного рынка, узбекская сторона предложила новые улучшенные модели, которые соответствовали всем представленным нормам. «Был запрещен ввоз автомобилей в рамках ТС, в частности, это касалось автомобилей Daewoo Nexia и Matiz в плане фар, ходовых огней и ремней безопасности. В свою очередь UzDaewoo на смену модели Nexia предложила автомобиль нового поколения, где были учтены все требования и соответствия ТС», – объяснил председатель ОО «Независимый автомобильный союз» (НАС) Эдуард Эдоков.

Узбекский авторынок до сих пор остается закрытым для казахстанского производителя ввиду больших пошлин – практически в 100% стоимости ввозимого авто. Таким образом, Узбекистан поддерживает местного производителя, блокируя импорт иностранных автомобилей в страну. Впрочем, учитывая уровень жизни населения в этой стране, спрос на авто казахстанского производства при высокой стоимости автомобиля с пошлиной практически отсутствует.

«По общим оценкам, уровень жизни в Узбекистане достаточно низок, а у нас автомобиль стоит совершенно не дешево, даже тот, который собирают на территории РК. Взять хотя бы ту же Toyota Fortuner, цена которой достигает \$40 тыс. Причем такой же автомобиль в ОАЭ стоит в пределах \$27-28 тыс. Вот теперь представьте, что для Узбекистана наша Toyota будет стоить до \$80 тыс. Получается, грубо говоря, бюджетный внедорожник Узбекистан просто не потянет. Поэтому поставлять авто на узбекский рынок никто из наших автопроизводителей или автодилеров не собирается, так как платежеспособность и уровень жизни в Узбекистане значительно ниже, чем в Казахстане», – добавляет Эдуард Эдоков.

На вопрос о перспективах казахстанских авто выйти на узбекский рынок директор консалтинговой компании Сперсто Олег Алферов прямо отвечает: «Никаких. 30%-ная импортная пошлина плюс акциз. В итоге любой ввозимый автомобиль на таможенной границе страны удваивается в цене. Автомобили из Казахстана – не исключение. Анекдот в том, что Казахстан до недавнего времени дотировал производство одного и того же корейского потюма Opel Kadett в двух постсоветских государствах. Daewoo Nexia в Узбекистане и ZAZ Chance на Украине. Это ведь даже не одна платформа, это одна модель. Первый ввозится в готовом виде из Узбекистана. Сборка второго довольно долго продолжалась в Костане».

По его словам, украинская сторона протасила через технологический офшор в Казахстане почти 7 тыс. корейских «запорожцев», в то время как ни один казахстанский автомобиль не ушел на экспорт в Украину. Ситуация аналогична и в Узбекистане. В прошлом году в Казахстан было ввезено 13,4 тыс. узбекских автомобилей, с начала текущего – более 9 тыс., то есть треть объема всего легкового автопрома РК. Кроме прочего, за период с начала работы Таможенного союза узбекский и украинский автопром отгрузил в Казахстан 33 тыс. автомобилей, что составляет весь прошлогодний сбыт казахстанских автопроизводителей.

«Поставки китайских автомобилей также растут в одностороннем порядке. Скоро китайская марка Geely сможет возить свои автомобили в разобранном виде, то есть без уплаты таможенных пошлин. Вы искренне верите, что китайские производители заинтересованы в локализации выпуска комплектующих за пределами КНР и передаче технологий? Блажен, кто верует», – говорит Олег Алферов.

Крутое пикирование рубля

Недавняя девальвация российского рубля оказала определенное влияние на автомобильный рынок РК. Предпринимательские казахстанцы стали выезжать в Россию с целью приобрести автомобиль. По данным, которые деловому изданию «Капитал.kz» предоставили в Независимом автомобильном союзе, казахстанские граждане приобрели от 5 тыс. до 10 тыс. автомобилей за период с сентября по начало декабря текущего года. Тенденция обозначилась разностью в привязке рынка купли-продажи к валютным колебаниям. Дело в том, что в Казахстане крупные покупки привлекли привязывать к доллару, в России, в свою очередь, они привязаны к национальной валюте. На момент, когда рубль за короткий промежуток времени упал практически в два раза, рублевые цены не успевали за таким скоростным спуском и в течение определенного времени оставались на прежнем уровне.

«На местном рынке та же Toyota стоила \$30 тыс., в России этот автомобиль оценивался в \$25 тыс. при относительно нормальном курсе рубля. Теперь, когда курс упал, ту же машину можно приобрести за



\$18 тыс., в некоторых случаях еще дешевле. Получается, даже с учетом поставки автомобиля обходится на 30-40% дешевле, чем он бы стоил в Казахстане», – говорит Эдуард Эдоков.

Спикер считает, что подобный тренд имеет краткосрочную перспективу, так как 5-10 тыс. автомобилей, которые уже успели приобрести казахстанцы за указанный период, не окажут какого-то существенного влияния на автомобильный рынок РК, на котором сегодня присутствуют около 4 млн авто. Уже сейчас покупка машин казахстанцами в России будет затруднительна, так как в начале декабря автодилеры из РФ заявили о повышении цен на авто и прекращении продаж казахстанским гражданам.

«Это краткосрочный тренд. В течение нескольких месяцев толпы казахстанцев выезжали в Россию за покупкой автомобиля, потому что это было выгодно. В ответ на это салоны стали прекращать продажу авто казахстанцам, начали поднимать цены, вкручивать дополнительное оборудование для удорожания товара. Некоторые российские автодилеры перестали принимать новые заказы, а со следующего года компания объявила, что увеличивают цены. Пока ситуация далека от стабильности, ни один из автодилеров не хочет работать себе в убыток», – объясняет собеседник.

В ходе падения курса рубля пострадали официальные дистрибьюторы японских производителей и дилеры большинства премиальных марок. В целом же по результатам ноября 85% всех проданных в Казахстане легковых и коммерческих автомобилей были поставлены через официальные каналы продаж.

ОСНОВНЫЕ ИТОГИ ПО ПРИСУТствию БРЕНДОВ НА РЫНКЕ РК

ЯНВАРЬ-ОКТАБРЬ 2014 г.

	ДОЛЯ, 2013	ДОЛЯ, 2014	ОТЛИЧИЕ ДОЛЕЙ РЫНКА	ИЗМЕНЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА
	34,74%	27,87%	-6,87%	-17,50%
	7,38%	11,03%	3,65%	53,70%
	7,51%	8,85%	1,35%	21,25%
	7,13%	7,50%	0,37%	8,15%
	6,21%	7,26%	1,05%	20,22%

ИСТОЧНИК: АКАБ.КЗ

«Сенсационного роста ввоза из России в частном порядке нет. Пока рубль слаб, гипотетический риск оттока клиентов остается. Но, по факту, возможность сэкономить лихие казахстанские покупатели всерьез не воспользовались. И шансы «запрыгнуть в последний вагон» сокращаются: российские дистрибьюторы довольно активно повышают рублевые цены с учетом удорожания валюты поставок», – замечает спикер.

Казахстан на российском рынке
Договор о сотрудничестве между казахстанской компаний «Бипэк Авто» и российской «Автовозом» в октябре этого года охарактеризовал перемены на местном рынке автомобильного производства.

Напомним, что группа компаний «Бипэк Авто» и «Автовоз» подписали договор о совместной деятельности. Совместное предприятие партнеров займется продажей и обслуживанием автомобилей марки Lada в Сибирском федеральном округе. Стало известно, что на долю «Бипэк Авто» придется 75%, российской стороне отойдут оставшиеся 25%. Таким сотрудничеством производилось строительство производственного автозавода в Усть-Каменогорске, благодаря которому казахстанские автомобили в скором времени начнут поступать и на рынок северного соседа. Отметим, что выбор «Бипэк Авто» не случаен. Сегодня компании принадлежит порядка 85% легкового производства и 54% от всего авторынка в РК.

ZAZ не получил второй шанс

Еще одним важным событием на казахстанском рынке автопрома стало прекращение выпуска украинских автомобилей ZAZ в связи с тем, что с 1 января 2015 года в Казахстане будет действовать новый технический регламент. Как было указано в сообщении самой компании-производителя AllurAuto, специалисты, задействованные на производстве автомобилей ZAZ Chance, будут перемещены на участки производства SsangYong и Peugeot. Кроме того, в ближайшее время компания намерена увеличить объем производства упомянутых автомобилей.

Напомним, что в прошлом году компания выпустила около 2 тыс. автомобилей ZAZ Chance, на нынешний год приходится только 125 авто. Запорожский завод также сократил свое производство из-за различных экономических факторов.

Помимо отказа от выпуска ZAZ Казахстан заявил, что также отказывается от поставок на территорию страны белорусских автомобилей Geely. Вместо этого белорусские авто, коими являются Geely лишь формально, ввиду того, что все детали для сборки завозит из Китая, теперь будут производиться в Казахстане. Представители компании решили производить Geely на мощностях костанайского завода «Агромашхолдинг», владельцем которого сегодня является компания AllurGroup.

Впрочем, на костанайском конвейере наладили новое производство. В июне нынешнего года в Казахстане презентовали Toyota Fortuner, собранный на территории РК. Как планируют в самой компании, костанайский завод будет выпускать до 3 тыс. автомобилей в год, или примерно по

утилизационные заводы, а тех предприятий, которые должны были заниматься утилизацией, не хватило бы на всю территорию РФ. В случае зеркальных мер с казахстанской стороны остается непонятным, как этот проект будет реализован в РК, так как республика также нуждается в решении названных задач.

«Если говорить об экономической политике страны в автопроме, здесь мы имеем дело с классической дихотомией: в страну идут либо готовые автомобили, либо капитал и технология. Одно из двух. Доступ импорта на рынки Кореи, Китая, Таиланда, Вьетнама, Индии, Узбекистана и многих других успешных стран автопроизводителей закрыт. Эти государства предпочли не дотировать автопром соседей и создали условия для притока инвестиций в собственное автопроизводство», – объясняет Алферов.

Ежегодные потери Казахстана на импорте автомобилей составляют порядка \$3 млрд. Как предсказывает спикер, эта цифра будет расти с учетом динамики потребления и сокращения импортных тарифов, так как сегодня лишь 15% внутреннего спроса удовлетворяют производители РК, и лишь 23% стоимости казахстанского автомобиля – это локальная составляющая. Если брать в пример авторынок северного соседа, то там доля местного производителя достигает 60%, а средняя локализация – 45%. «Можно сказать, что это скорее авторемонтный проект в России. Не знаю, как в наших условиях, когда нет вообще каких-либо производств по утилизации, это будет реализовано. Есть еще такой момент. Допустим, я покупаю сейчас автомобиль, но кто знает, что будет через пять лет. Я, возможно, еще много раз перепродаю. То есть с меня деньги возьмут, а вот кто будет ответствен за утилизацию, это, как говорится, как бог даст. Поэтому мне такой механизм не до конца пока понятен», – говорит Эдоков.

Вопрос остается нерешенным. Спикеры надеются, что в будущем году можно будет ожидать каких-либо изменений по этому вопросу и будет принято решение о дальнейшем развитии рынка в качестве полноценного сегмента экономики.

«Важно принять принципиальное решение: нужен стране полноценный автопром или сборки достаточно? Да, при нынешних тарифах есть шанс (не гарантия) «вырастить» окраску и сварку. Подчеркну, при условии, что тарифы не будут понижаться, как того требует ВТО. Но добавленная стоимость за счет локализации выпуска комплектующих в ближайшие годы будет оставаться за границей – рынок Казахстана слишком ограничен», – говорит Алферов.

Прогнозы

Исходя из ежегодно увеличивающегося потребительского спроса на авто, можно сделать вывод, что казахстанский автопром будет только расти. Поддержка со стороны государства и развитие отечественного ретейла способствуют росту продаж в этом сегменте.

Отметим, что с 1 января 2015 года Казахстан официально станет участником ЕАЭС, что даст ему больше привилегий и возможностей для роста. По мнению президента Ассоциации казахстанского автобизнеса Андрея Лаврентьева, ЕАЭС сулит большие перспективы для всех участников данного союза. Однако, как заявляет спикер, должны быть равные условия для каждой страны.

«Естественно, это повышение конкуренции, а значит, и стремление производителей постоянно работать над качеством выпускаемой продукции, но необходимо учитывать и экономические факторы. В частности, нынешнюю ситуацию с курсом российского рубля, которая явно вносит дисбаланс в цивилизованные правила торговли», – заявляет он.

По прогнозам спикера, в будущем году в Казахстане ожидается падение доли импорта автомобилей по отношению к 2014 году в размере 30%. Что касается производителей, то тут ситуация остается аналогичной текущему году, хотя изначально АКАБ планировал рост на 40% по сравнению с 2014 годом.

«Эта ситуация может кардинально измениться в связи с принимаемыми мерами правительства и реакцией экономики на положение с курсом рубля. Мы свои прогнозы, а также возможные сценарии по стабилизации сложившейся ситуации представили в ведомственные министерства. Следует отметить, что ситуация, возникшая с рублем, – не более чем краткосрочная истерия», – подытоживает Андрей Лаврентьев.

Авиационная отрасль нуждается в серьезной реорганизации

Алишер Абдуллин

В настоящий момент отечественной авиационной отрасли требуются немедленная и серьезная реорганизация. Об этом деловому еженедельнику «Капитал.kz» заявил председатель Ассоциации авиаперевозчиков РК Владимир Куропатенко. «После того как несколько лет назад наши авиакомпании были внесены в черный список Еврокомиссии, в авиационной индустрии Казахстана ничего не изменилось. Решения данного вопроса нет и поныне», – заявил он.

По мнению Владимира Куропатенко, санкции Еврокомиссии действуют не столько по отношению к авиаперевозчикам, сколько направлены в сторону авиационных властей Казахстана. Также эксперт отметил, что в черный список отечественные авиакомпании были внесены по экономическим соображениям. «Это примерно те же санкции, которые Европа применяет против Российской Федерации. Неслучайно была выбрана и наша страна. Сейчас объем воздушных перевозок, осуществляемых между Казахстаном и европейскими странами, ежегодно увеличивается. Поэтому там решили сделать так, чтобы на нашем рынке в основном были представлены зарубежные авиакомпании», – рассказал собеседник.

Для выхода из сложившейся ситуации Владимир Куропатенко советует обратиться за помощью к Межгосударственному авиационному комитету (МАК). «У этой организации имеется авторитет за рубежом, такой, которого нет сейчас у на-

шей страны. У нас есть соглашение с Межгосударственным авиационным комитетом. Там заверили, что готовы помочь с оформлением всей документации и с проведением аттестации сотрудников. А также с последующим выходом на уровень Еврокомиссии по поручению авиационных властей Казахстана. Для этого может потребоваться 2-3 месяца», – пояснил председатель Ассоциации перевозчиков РК.

Помимо этого эксперт предлагает создать новый орган государственного управления, а не регулирования, которым сейчас является комитет гражданской авиации (КГА), и подчинить его администрации президента. «Мы предлагаем создать агентство по деятельности авиации и космонавтики, которое будет функционировать при администрации президента страны, а также назначить советника главы государства по деятельности авиации с наделением его всеми полномочиями. Это позволит добиться позитивных изменений. Сейчас комитет гражданской авиации является всего лишь органом государственного регулирования и не может в полной мере осуществлять контроль и за авиационной отраслью. Более того, комитет постоянно передает от министерства к министерству. И в них он находится на второстепенных ролях. А ведь это стратегическая отрасль повышенной опасности. И, к сожалению, сейчас он функционирует только в рекомендательном порядке», – отметил Куропатенко.

Также в качестве положительного примера эксперт приводит зарубежный опыт.

«В США федеральная авиационная служба подчиняется президенту. Также дела обстоят, к примеру, в Германии и во Франции. Я считаю, что этот опыт мы должны перенимать», – отметил собеседник.

При этом Владимир Куропатенко считает, что наряду с принятием международного опыта необходимо провести реорганизацию форм собственности аэропортов.

«Сейчас аэропорты приватизированы. А ведь это стратегические объекты, тем более построенные государством. В идеале, конечно, они должны быть у него в собственности. Можно даже опустить этот момент и согласиться с тем, чтобы вокзальный комплекс воздушных гаваней и обеспечение горюче-смазочными материалами (ГСМ) оставить в частных руках. Пожалуйста, работайте, улучшайте обслуживание пассажиров, создавайте конкурентную среду и совершенствуйте инфраструктуру. Но никак при этом нельзя отдавать «частникам» взлетно-посадочные полосы и рулежные дорожки, это я вам говорю сам как представитель частного бизнеса. Безопасность все-таки превыше всего. По такой логике можно приватизировать и ракетные площадки», – рассказал эксперт.

Также, по словам специалиста, необходимо готовить план развития авиации, включая аэропорты и посадочные площадки. «Раньше Казахстан был охвачен приписными аэропортами с функционирующими региональными воздушными линиями. Сейчас нужно решать вопросы не с социальными рейсами, а с разными группами населения, такими как матери-

одиночки, многодетные семьи, инвалиды, ветераны ВОВ и студенты, с тем, чтобы они могли приобрести билеты на любые направления с существенными скидками. А вот оставшиеся суммы должны дотироваться государством. Без государственной поддержки региональные авиакомпании функционировать не смогут», – сказал спикер.

Помимо этого Владимир Куропатенко считает, что нужно в целом понизить цены на билеты. Для этого нужна стабильная стоимость авиационного топлива, которая не будет завышена. «Нефть добывается в недрах нашего государства, и мы ее сами не закупает. Поэтому цены на топливо должны быть отрегулированы. Чтобы ее стоимость не была завышена, как, например, это было сделано в Туркменистане и Узбекистане. Тогда и цена билета будет стабильной. Аэропорты в государственной собственности также будут иметь стабильные бюджеты. Кроме того, нам нужны финансовые институты для приобретения самолетов, которые будут работать с компетентной комиссией, с тем, чтобы рекомендовать и предлагать авиакомпаниям самолеты с разными условиями покупки или лизинга. Такая организация есть, к примеру, в России. Называется «Ильюшин Финанс», – сказал Владимир Куропатенко.

В заключение эксперт заявил о том, что все это возможно при утвержденной правительством или главой государства программе. «Положительно все решит серьезная реорганизация отрасли. Начало реформирования я уже рассказал», – подытожил Владимир Куропатенко.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АРМЕНИЯ ПРИСОЕДИНИТСЯ К ЕАЭС

«Для Казахстана имеются все возможности расширения сотрудничества с Республикой Армения в отраслях металлургии, сельского хозяйства и строительства», – сообщил министр национальной экономики РК Ерболат Досаев на пленарном заседании Сената Парламента РК. С даты вступления Договора в силу Республика Армения становится членом Евразийского экономического союза. Армения берет на себя обязательства, предусмотренные Договором о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года и договорно-правовой базой Таможенного союза и Единого экономического пространства. «Основой Договора о присоединении Республики Армения к Договору о ЕАЭС является присоединение Армении к договоренностям, которые направлены на создание условий по обеспечению свободы движения товаров, капитала, услуг и рабочей силы», – сказал Ерболат Досаев. По словам министра, наиболее значительные выгоды от участия Республики Армения в интеграционном процессе, как для стран-участников, так и в целом для Союза ожидаются в перспективе. Ерболат Досаев отметил, что «товарооборот Казахстана с Арменией на сегодня составил более \$7,7 млн, при этом, создание общего экономического пространства без барьеров в торговле заложит предпосылки для стимулирования торгово-экономических отношений». «В связи с присоединением Республики Армения к ЕАЭС будут проведены переговоры с членами ВТО по изменению тарифных обязательств Республики Армения в соответствии с правилами ВТО», – подчеркнул глава Миннацэкономики. В Евразийском экономическом союзе обеспечен принцип суверенного равенства, равноправия и учета национальных интересов государств-членов. В Договоре заложен четкий механизм консенсуса при принятии стратегически значимых решений на всех уровнях. «С присоединением Армении эти принципы позволят обеспечить стабильное развитие интеграционного объединения, реализовать задачи по обеспечению благосостояния и благополучия граждан», – пояснил министр. «Вступление Армении в Евразийский экономический союз создаст дополнительную платформу для стабильности и привлекательности евразийского интеграционного процесса в целом», – резюмировал свое выступление министр национальной экономики Ерболат Досаев. Договор о присоединении Республики Армения к Договору о Евразийском экономическом союзе подписан президентами Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации в г. Минске 10 октября 2014 года. (Пресс-служба Министерства национальной экономики РК)

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Три договора в сфере интеллектуальной собственности подпишет Казахстан в 2015 году в реализации Договора о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), сообщил министр юстиции Берик Имашев. «Вопросы в сфере интеллектуальной собственности на сегодня являются также одним из важных направлений экономической интеграции в рамках Евразийского экономического союза, который начнет действовать с 1 января 2015 года. В реализации договора планируются в течение 2015 года подписать три международных договора», сказал Имашев, выступая на правительственном часе в мажилисе парламента. По его информации, первый документ – это Договор о товарных знаках, знаках обслуживания и наименований мест происхождения товаров на территориях государств-членов ЕАЭС. Договор направлен на увеличение подаваемых заявок на регистрацию товарных знаков. «Во-вторых, это Договор о координации действий по защите прав на объекты интеллектуальной собственности. Он предусматривает межгосударственное сотрудничество с целью выработки предложений по совершенствованию законодательства, обмен информацией по вопросам выявления и пресечения нарушений в сфере интеллектуальной собственности», – добавил он. Как отметил министр, третий документ – это Соглашение о порядке управления авторскими и смежными правами на коллективной основе. «Оно предусматривает установление единого порядка сбора, распределения и выплаты авторского вознаграждения. В проекте соглашения прописываются порядок и сроки распределения собранного вознаграждения, которое должно осуществляться не реже одного раза в год», – сказала М. Абылкасымова. Договор о ЕАЭС был подписан Россией, Беларуссией и Казахстаном 29 мая в Астане, документ вступает в силу с 1 января 2015 года. (ИА «Новости-Казахстан»)

РОСТ ВВП РК СОСТАВИЛ 4,2%

Рост внутреннего валового продукта (ВВП) Казахстана за январь-ноябрь 2014 года составил 4,2%, сообщила сегодня вице-министр национальной экономики РК Мадина Абылкасымова на брифинге в ЦКК. «В текущем году экономика Казахстана развивалась под негативным влиянием внешних факторов. Но вместе с тем, за счет сохранения совокупного спроса по предварительной оценке МНЭ за январь – ноябрь 2014 года прирост ВВП составил 4,2%. Индекс физического объема (ИФО) производства товаров сложился на уровне 100,2%, ИФО производства услуг – 106,0%», – сказала М. Абылкасымова. По ее данным, отмечен рост инвестиций в основной капитал, а также рост производства в промышленном секторе. «В промышленности отмечается рост на 0,1% за счет увеличения ИФО обрабатывающей промышленности на 0,7%. При этом объем производства в горнодобывающей промышленности снизился на 0,4%», – сообщила вице-министр. По данным МНЭ, инфляция с начала года инфляция составила 6,9%. (primeminister.kz)

События, тенденции и прогнозы в сфере туризма за 2014 год

Жаннель Бейсенбаева

Традиционно в конце года специалисты подводят определенные итоги. Деловой еженедельник «Капитал.kz» опросил экспертов из туристической отрасли и узнал о том, какими событиями в туризме запомнился этот год, о тенденциях и прогнозах на следующий.

Для рынка туризма 2014 год оказался нелегким. Наши спикеры единодушно сходятся во мнении, что самое главное событие уходящего года – запутанный скандал вокруг известного туроператора «Гульнар Тур».

«Первое и самое громкое событие, которое было у нас в этом году, – это, конечно, банкротство крупного туроператора номер один в Казахстане «Гульнар Тур», – считает Асем Козбагарова, исполнительный директор управляющей компании Travel System.

По словам Лауры Галиевой, директора туроператора Kazunio, 2014 год был довольно сложным для рынка. Естественно, главный инцидент – это проблема с «Гульнар Тур», омрачившая весь туристический сезон.

Напомним, в разгар летнего сезона отпусков часть клиентов ТОО «ГК «Гульнар Тур» не смогла вылететь с курортов Турции домой. Компания заявила, что не имеет средств на вывоз наших соотечественников и частично обвинила в этом своих партнеров по перевозке и обслуживанию. По официальным данным, было сорвано 12 тыс. договоров. Пострадавшие клиенты требовали возместить причиненный ущерб – согласно их заявлениям, минимальная сумма, которую указали пострадавшие, – 600 тыс. тенге. Вдобавок, 3 тыс. туристов не могли вылететь обратно. Для регулирования ситуации пришлось вмешаться государственному органам. Благодаря усилиям властей и проведенным ими переговорам удалось вернуть всех на родину – бесплатно были перевезены около 5 тыс. туристов.

В отношении руководства ТОО «ГК «Гульнар Тур» было возбуждено уголовное дело. Директор компании Али Исмаилов был объявлен в межгосударственный розыск, тысячи туристов подали на компанию заявления в соответствующие органы, а в конце августа она была лишена лицензии.

Таким образом, крупнейший туроператор Казахстана, которому доверяли десятки тысяч казахстанцев и сотни партнеров по бизнесу на протяжении более 15 лет, в одночасье превратился в недобросовестную компанию, не отвечающую по своим обязательствам. Остается только надеяться, что ситуация не будет отпущена в свободное плавание и все решится должным образом.

По мнению Асем Козбагаровой, также к событиям, серьезно повлиявшим на рынок туризма, можно отнести падение спроса на туры в зимний период в размере 20%, связанное с корректировкой курса в целом. Что касается европейских стран, то здесь снижение связываем с визовой политикой, в частности, необходимостью снятия отпечатков пальцев для получения доступа в шенгенскую зону. Это не столько ужесточение, сколько усложнение процедуры получения визы», – говорит она. Например, жителям Алматы и Астаны проще, поскольку им не нужно куда-то ехать. Людям же из других регионов Казахстана для обеспечения личного присутствия придется выезжать в обе столицы. В этом главное неудобство. На самом деле саму визу получить несложно.

Со своей стороны директор туроператора Kazunio отметила недавнюю проблему с АО «Авиакомпания Инвест Авиа», где из-за приостановки лицензии обслуживаемых ею туристов должны были вернуться домой бортами других казахстанских авиаперевозчиков.

Осенью у нас появился перевозчик «Инвест Авиа», деятельность которого была приостановлена. Причиной временной приостановки лицензии является фальсификация документов. «Размышляя о

произшедшем событии, мы пришли к выводу, что до сих пор все проблемы возникают из-за отсутствия контроля в отрасли, которая никак и никем не регулируется. В нашем случае закон о туристической деятельности очень слабый. Он никакого регулирующего характера не имеет. Барьеров для входа на рынок нет. Поэтому в этом направлении мы выступили с инициативой», – говорит эксперт.

Стоит сказать о том, что наряду с вышеупомянутыми негативными новостями сфера туризма отметилась и положительными моментами, которые сопряжены с авиационной отраслью Казахстана.

«В этом году «Эйр Астана» вышла на рынок с чартерной программой. Первой ласточкой был прямой беспосадочный чартерный рейс Алматы – Барселона. Это произошло благодаря тому, что авиакомпания выпустили из серого списка в белый лист в апреле этого года. Теперь она имеет право увеличить частоту полетов по европейским маршрутам и планировать новые авиасообщения.

Расширение списка направлений, географии полетов – для нашего туризма это большой плюс. Если говорить об авиаперевозках, то еще одно значимое событие связано с авиакомпанией SCAT, которая закупила три больших самолета нового поколения марки Boeing. Это придает ей определенный вес на рынке перевозок.

Другим значимым итогом года стало возобновление чартерных рейсов в Египет, куда из-за политической ситуации рейсы были приостановлены почти на три года. «А еще с марта 2015 года «Эйр Астана» ставит регулярные рейсы Астана – Париж», – рассказала Асем Козбагарова. Это тоже отразилось положительно на рынке.

Обращают на себя внимание и некоторые тенденции, прослеживаемые на рынке. Одной из основных, как считает исполнительный директор управляющей компании Travel System, является разворачивание деятельности на нашем рынке туристических компаний из соседней страны. «Можно говорить об экспансии российских туроператоров на рынок Казахстана. Начался своего рода передел рынка. Я думаю, от этого в чем-то потребители выиграют, поскольку каждый туроператор приносит что-то свое. И больше клиентов при визите турфирмы ориентируются в первую очередь на цену. Кто предлагает дешевле, тот и получает клиента», – отмечает она.

Также наблюдается тенденция к самостоятельной организации отдыха через службы онлайн-бронирования и поиска, с которой частично согласна Асем Козбагарова.

«Такая тенденция идет давно, уже не первый год, и она растет. Но я не могу сказать, что онлайн-туризм пользуются массово. Порядка 10% людей, не более. Большинство обращается к услугам туроператоров и турагентств. Потому что многие еще боятся производить оплату через интернет, а приходя в агентство клиент непосредственно видит менеджера, заключает договор, зная, что в перспективе

он может с него спросить. К тому же менеджер выступает как опытный консультант, советует, куда поехать, какой отель лучше выбрать. И это актуально особенно для тех потенциальных туристов, у которых нет времени на поиски и нужно готовое предложение», – подчеркивает она. Здесь необходимо учитывать и то, что большая часть наших людей, не менее 50%, приобретает путевки в Турцию. А это направление выгодно покупать через туроператоров. Во-первых, за счет чартеров, намного удешевляющих поездку. Во-вторых, за счет определенных договоренностей с отелями, позволяющими давать более выгодные предложения. Поэтому, по информации Асем Козбагаровой, 70-80% людей точно пользуется услугами туристических агентств.

Учитывая нестабильность экономической и политической ситуации в мире, разумеется, сложно четко прогнозировать рынок. Согласно общим прогнозам наших специалистов, 2015 год будет проверкой на стойкость как участников рынка, так и потребителей.

«Наступающий год тоже не будет легким, потому что ожидания по корректировке тенге еще остаются. Никто точно о ней не знает, но слухи есть. Уверенности у людей нет. Если все же состоится очередная волна корректировки, то трудно представить, что станет с индустрией. На этом фоне очень сложно что-либо прогнозировать. Мы видим происходящее в соседней России и понимаем, что на нашей отрасли это тоже скажется. Ко всем экономическим и политическим событиям, перемена наша отрасль очень чувствительна. Поэтому это довольно рискованный бизнес. Учитывая нынешние тенденции и то, что к нам на рынок заходят более сильные российские игроки, можно сказать, что передел рынка в сторону уменьшения его

участников неизбежен. Законы рынка здесь четко сработают», – считает исполнительный директор управляющей компании Travel System.

Касательно прогнозов высказала свое мнение и Лаура Галиева. «Мы четко понимаем, что грядут кризисные годы. Есть уже такая сложившаяся тенденция: когда наступает кризис, потребители ищут более дешевый продукт. Но, как правило, турист не перестает путешествовать. Возможно, сократятся объемы продаж, которые мы прогнозируем в размере 20%, не более», – рассказала она.

Подводя итоги по туриндустрии в целом, спикеры назвали основные факты, безусловно влияющие на дальнейшее состояние отрасли. Однако стоит еще дополнительно упомянуть о нескольких событиях. Итак, летом стартовал безвизовый режим сроком до 15 дней для граждан 10 стран (США, Великобритания, Франция, Германия, Италия, Малайзия, Нидерланды, ОАЭ, Корея и Япония), который будет действовать на протяжении одного года. Уже сейчас можно сказать, что благодаря этому режиму количество туристов, посетивших нашу страну, достигло 800 тыс. человек, а привлеченные инвестиции составили \$1,5 млрд. Следующее событие – по версии известного британского издания для туристов TheRoughGuide, Алматы вошел в топ-10 городов, которые стоит посетить. К слову, в рейтинге нашему родному отведено 7-е место. И, наконец, в наступающем году Казахстан будет председателем в Совете по туризму стран СНГ, что тоже немаловажно для развития отечественного туризмеса.

В любом случае, невзирая на ситуацию, которая сейчас сложилась на рынке туризма, эксперты уверенно утверждают, что туристы настроены путешествовать, несмотря ни на что.





NETWORK info.lafanetwork.kz

Автомобильный портал

auto.lafa.kz

Новинки автопарка и вторичный рынок, законодательство и услуги, путешествия и автоспорт на сайте для тех, кто рулит

Центр деловой информации

www.kapital.kz

Экономика, финансы, рейтинг, технологии – всё, что связано с деньгами, попадает в поле интересов нашей редакции

Официальный сайт

astana.gov.kz

Городские и республиканские новости, виртуальная приемная, справочная информация для жителей Астаны и гостей столицы

Наши проекты

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ ФЛАГМАНСКИХ АВИАЛАЙНЕРОВ A380, B787 И НОВОЙ УНИФОРМЫ ETIHAD AIRWAYS В АБУ-ДАБИ

- Мировые СМИ собрались в столице ОАЭ на презентацию флагманских авиалайнеров Etihad Airways
- Оба авиалайнера A380 и B787 представлены в новой либре «Трани Абу-Даби»
- Первая демонстрация самого роскошного класса обслуживания «Резиденция»
- Показ новой униформы Etihad Airways

Etihad Airways, национальный авиаперевозчик Объединенных Арабских Эмиратов, завершил невероятно успешный год презентацией в Абу-Даби более чем 200 мировых СМИ новых авиалайнеров Airbus A380 и Boeing 787. Двери новых флагманских авиалайнеров Etihad Airways в новой либре «Трани Абу-Даби» были впервые открыты для демонстрации нового интерьера, включая уникальный класс обслуживания «Резиденция», единственный трехкомнатный люкс в небе. Также авиакомпания представила новую стильную униформу на модном показе. Униформа персонала авиакомпании впервые подверглась изменениям, со дня основания Etihad Airways в 2003 году. Обновленная форма сочетает в себе цвета интерьера салона и новой либры. Джеймс Хоган, президент и исполнительный директор Etihad Airways, сказал: «Мы много раз, за нашу короткую историю, меняли представление о современных авиаперевозках. Сегодня перед нами кульминация многих лет упорного труда и огромных усилий сотен людей, как внутри нашей авиакомпании, так и за ее пределами. С запуском новых авиалайнеров, мы открываем новую эру беспрецедентной роскоши, высокого уровня комфорта и сервиса. Эти инновации представляют наше видение будущего». В поезде приняли участие 22 бортоводника Etihad Airways, которые продемонстрировали новую форму, разработанную итальянским кутюрье Этторе Биллоттом. Дизайн новой формы сочетает в себе элегантность, комфорт и практичность, а цвета являются производными фирменной цветовой гаммы Etihad Airways. В качестве базового цвета был выбран теплый шоколадно-коричневый цвет для различных вариаций формы. Темно-фиолетовый цвет добавлен в форму членов экипажа. Ярко-оранжевый цвет добавлен в форму представительниц наземной службы.

После презентации авиалайнеров Airbus A380 и Boeing 787 продолжат испытательные полеты. Коммерческие рейсы начнут выполняться в конце года. С 27 декабря Airbus A380 будет ежедневно летать в лондонский аэропорт Хитроу, а Boeing 787 с 1 февраля 2015 года в Дюссельдорф. С запуском коммерческих рейсов нового Airbus A380, пассажиры Etihad Airways получат возможность оценить неповторимую роскошь уникального класса обслуживания «Резиденция», который предлагает одностороннее и двухстороннее размещение и имеет гостиную, отдельную спальню на двоих, душевую кабину и туалетную комнату. К услугам гостей «Резиденция» персональный дворецкий. Airbus A380 является единственным авиалайнером в парке Etihad Airways, предлагающим усовершенствованную кабину первого класса First Apartments, оснащенную эргономичным креслом, полностью раскладывающимся в горизонтальную кровать, длиной около двух метров. Авиалайнер Boeing B787 оснащен усовершенствованным классом обслуживания First Suite. Восемь кабин установлены в конфигурации 1-2-1 и имеют удобные проходы между сиденьями. Каждая cabina First Suite имеет эргономичное кресло, полностью раскладывающееся в горизонтальную кровать длиной около двух метров и мини-бар с прохладительными напитками. На авиалайнерах A380 и B787 Etihad Airways установлены кабины нового бизнес-класса Business Studio, которые имеют удобный проход между сиденьями и кресло, полностью раскладывающееся в кровать длиной около двух метров. На борту A380 расположено 80 кабин Business Studio, на борту B787 – 28.

Также салон экономического класса авиалайнеров A380 и B787 оборудован уникальным эргономичным креслом Economy Smart Seat с удобной поддержкой для головы. Сиденье также имеет функцию поддержки поясницы, позволяющую гостям настроить удобное для них положение. В 2015 году транспортный парк Etihad Airways пополнится четырьмя Airbus A380 и тремя Boeing 787-9. (Соб.инф.)

КРЕДИТНЫЙ ОТЧЕТ В ЦОНАХ

С 22 декабря текущего года компания «Первое кредитное бюро» и РГП «ЦОН» запускают услугу по предоставлению персональных кредитных отчетов физическим лицам в 53 отделениях ЦОН по всему Казахстану. Получить персональный кредитный отчет можно за 15 минут, предъявив удостоверение личности или паспорт. В июле текущего года был запущен пилотный проект в двух отделениях ЦОН в Астане, по результатам которого было принято решение о запуске данной услуги в 53 отделениях ЦОН по Казахстану, и в дальнейшем – во всех отделениях ЦОН по Казахстану. Персональный кредитный отчет представляет собой документ, в котором содержится информация обо всех кредитных обязательствах заемщика, которые он на себя когда-либо принимал. В частности, в кредитном отчете отображаются данные самого заемщика и подробная информация по каждому кредиту – общая сумма кредита, цель кредита, информация о залоге по кредиту с указанием банка или финансовой организации, предоставившей сведения о кредите. Также в нем содержится информация, насколько добросовестно клиент погашал банковский заем, в срок ли вносил платежи, допускал ли просрочки и когда они были закрыты. «Настоящее время учит нас постоянно держать руку на пульсе, и поэтому все больше наших сограждан понимают растущую актуальность в получении и мониторинге персональной кредитной истории. Сейчас каждый третий казахстанец имеет кредитную историю, которая хранится в базе данных ТОО «Первое кредитное бюро». Проверка персонального кредитного отчета через ЦОНЫ позволит субъектам еще более оперативно отслеживать состояние своего кредитного здоровья», – отметил генеральный директор ПКБ Руслан Омаров. (kapital.kz)

Уверенные маневры Куралай Нуркадиловой в условиях турбулентности

Тахмина Кибирова

«Встречу подтверждаю. 15.00 в «Иссык», – голос Куралай в телефоне звучит спокойно, уверенно. И вот я уже наблюдаю, как глава модного дома ведет деловые переговоры в одном из залов обновленного ресторана ISSYK. В 2014 году Куралай Нуркадилова стала хозяйкой исторического объекта в «золотом квадрате» Алматы, щедро приправив свой фирменный бизнес новым ресурсом.

Оригинальная прическа, точный профиль, изящная фигурка, платье – мини в красную клетку – тренд сезона, черная кожаная укороченная куртка. Глэм-рок для смелых и уверенных в себе людей. Решительная, независимая и в то же время хрупкая женщина, которая ворочает многомиллионными оборотами.

- Свобода и независимость – понятие относительное. Вы согласны с тем, что все мы так или иначе зависим от чьих-то решений и обстоятельств?

- Есть два типа людей – реактивные и проактивные. Первые всегда зависимы от чего-то. У них в любом случае кто-то виноват. Люди с проактивным мышлением понимают, что только они несут ответственность за свою жизнь. И если обстоятельства складываются не в их пользу, они предпринимают действия, чтобы изменить ситуацию или выйти из нее с наименьшими потерями. Я проактивный человек, и это одна из составляющих формулы успеха.

- Мировой кризис, девальвация, инфляция, революция. В то время как мировые бренды сворачивают производство и сокращают бюджеты, вы покупаете достопримечательность площадью более 2 тыс. квадратных в одном из самых дорогих районов мегаполиса.

- Хороший менеджер выйдет из кризиса с успехом. Кто-то снижает зарплату, сокращает штат, а он набирает опытных специалистов, предлагает лучшие условия, расширяет ассортимент. В 2008-м, когда наступил мировой финансово-экономический кризис, я завершила свой коллектив, что мы справимся. Будем шить, неважно что, хоть тужурки в стразах – главное сохранить объемы работ. Тогда мы освоили новые сложные направления в индустрии моды и укрепили свои позиции.

- На войне как на войне. Вы шили форму военнослужащим, спортсменам, бортоводникам. И в деле наблюдаются высокая требовательность и дисциплина. Будь вы военным офицером, в каких войсках служили бы?

- Я хотела быт юристом. О карьере военного никогда не задумывалась. Скорее всего, воздушная оборона, авиация. И только первым пилотом, на меньшее не согласна. (Смеется.)

- Пилот – одна из самых сложных и ответственных профессий в мире. Каждую секунду риск возникновения кризисной ситуации. У вас всегда есть запасной выход на всякий пожарный?

- Я найду выход, чтобы посадить самолет, спасти экипаж и пассажиров. Однажды я присутствовала при аварийной посадке самолета. Приборы отказали, самолет дал крен, и пилоты посадили его, ориентируясь по стакану воды, как в фильме Бекмамбетова. В любом деле главное – опыт.

- ...и умение мыслить конструктивно. Вы научились этому, постигая искусство модельера или, напротив, вы стали конструировать одежду благодаря природному качеству?

- Скорее это свойство характера. Как только происходит какая-то история, у меня молниеносно срабатывает реакция, как аварийный сигнал: главное – выжить. Я анализирую ситуацию и оперативно нахожу решения. И я всегда помню: за мной стоят люди. Они переживали со мной трудные моменты, и я в благодарности помогаю им решать какие-то вопросы. У меня женский коллектив: кому врача надо, кому – ребенка в детский сад устроить.



- Сколько сотрудникам вы даете работу сегодня?

- Около 100 человекам, в целом по всем направлениям.

- Последние полгода пользователи соцсетей видят вас исключительно ресторатором и тренером. Значит ли это, что дом моды дал крен и вы изменили курс?

- Напротив, за последние полгода дом моды серьезно увеличил обороты. Суммы заказов колеблются от 2,5 млн до 10 млн тенге. Контракты пролонгируются, доходы растут, появляются новые источники, к примеру, российско-казахстанский проект B&K, альянс двух брендов – BESCO и KURALAI. Мы умеем красиво рисовать, подавать идеи, а они умеют производить и продавать. Так мы объединили наши ресурсы и выпустили оптовую коллекцию. Год назад у нас появился торговый представитель Global Trade Group. Наш бренд представлен в бутиках Москвы и Парижа. Продолжаем работать химичестки. Мы на рынке уже 20 лет, полет нормальный.

- А тренинги на какие темы?

- Женские, семейные, продажи, формула успеха, очень интересная и серьезная тема для лидеров – харизма. Когда есть опыт, хочется им поделиться. Как только у меня появляется окно в графике, я встречаюсь с людьми на тренингах и здесь я вижу, как много у них важных вопросов, на которые у меня есть ответы.

- Хотите сказать, харизме можно научиться?

- Можно открыть ее в себе. Мы ведь не опустошенные рождаемся, в нас генети-

чески заложены определенные качества. И есть ресурсы, над которыми можно поработать, чтобы стать харизматиком. Главное условие – у вас должна быть цель. Хотите вести компанию за собой? Нужно понимать – куда, зачем и каким путем вести.

- Сколько же времени в сутках вам нужно теперь, чтобы успевать решать все задачи?

- О! Я не сплю! С появлением свободного времени, я задавалась вопросом: отдыхать ли мне и дистанционно контролировать бизнес или совать в новое направление и не спать ночами. Я долго искала, взвешивала, советовалась с семьей.

- И какие еще были варианты?

- Я в 90-х занималась вопросами энергетики, но позже ушла в женский тип бизнеса. Сейчас семья не поддерживает это направление. Была мысль заниматься инвентарями, учитывая опыт ведущей телепрограмм, концертов и помощника режиссера. Но теперь мне не до концертов, я сама как концерт. (Смеется.) Когда-то я работала поваром, знакома со сферой общепита, и мой сын хорошо знает ресторанное дело, поэтому было принято решение открыть семейный бизнес.

- Во сколько обошлась вам эта идея?

- Пока итоговой цифры нет, мы продолжаем выкупать ресторан, вложились в ремонт, интерьер, открыли новую зону «Есик ауылы». Проводим несколько банкетов в день, завтраки, обеды, кофе-брейки. Банкетный зал до 500 человек, зона «восточный фьюжн» с караоке – до 100 человек, «Есик ауылы» – до 60 человек, лаунж-зона,

лобби-бар, будет еще атриум, летняя площадка, сверху есть еще 2 тыс. квадратов и вниз есть, куда рasti.

- Свадебное платье от KURALAI стоит в среднем четверть миллиона тенге. А во сколько обойдется той в ресторане ISSYK?

- От 1,5 до 3 млн тенге, в зависимости от количества человек. Мы сейчас с банками прорабатываем возможность кредитования молодоженов на банкет и на свадебный наряд. Планируем с нового года запустить проект.

- А какова себестоимость бешбармака?

- Это зависит от вида бешбармака – с чисто конской нарезкой или с мясным ассорти. В целом плюс-минус 1300 тенге порция. Если соотносить со стоимостью одежды, мы представляем много линий, у нас можно купить готовое платье за 15 тыс. тенге. С вечерним платьем от-кутур иначе. Допустим, его себестоимость \$200. Оно широкое, вышито полудрагоценными камнями, которые я, к примеру, купила оптом. Однако мое платье не может стоить \$500, потому что это индивидуальный пошив, дизайнерская ручная работа, это высокая мода, поэтому оно будет стоить под \$2 тыс.

- К слову, о высокой моде. Как обстоят дела на этом фронте? Или это скорее вопросы тыла...

- В высокой моде идут ожесточенные бои с копированием. Раньше все, что демонстрировалось на подиуме, спустя две недели появлялось в массмаркетах. Сейчас, если проследить за мировыми брендами, то вы увидите ткани, очень сложные в обработке, много ручной трудоемкой работы, то есть продукт, который сложно выпустить в массовом варианте. Возможно что-то похожее, но это имитация. Высокая мода – это от 50% до 100% ручной и очень сложной работы. В Москве Юдашкин держит первенство. В Казахстане – я не знаю, кто еще, кроме меня, на данный момент работает в этом направлении.

- И все же, кто крупные игроки в отечественной индустрии моды?

- Имена я не называю. Крупных – от силы три. У нас если даже состоялся показ за границей, то на этом все заканчивается, потому что одно дело шить коллекцию, а другое – обеспечивать многочисленные заказы от пресечата затрат, оформления документов до реализации и контроля.

- Другими словами, Казахстан – поставщик идей, но не продукта?

- Именно так. Я не раз поднимала вопрос перед правительством, что стоит объединить наш ресурс – креативность, идейность и производства в Китае.

- Но, по-хорошему, нам стоит поднимать свою «легонькую» промышленность.

- Легонькую да нелегонькую. У нас все время хотят ее возродить. Во время распада Союза я была на Карагандинском суконом комбинате и на фабрике «Жельсы». Помню, как тысячи специалистов остались без работы. Мне предлагали акции, но рынок тогда был не готов. Ушло бы много лет, прежде чем мы восстановили бы предприятие. Теперь если хотят вложиться, то не специалистами. А специалисты берутся – средств не хватает. Но в целом потуги есть. По меринуосу работают, по кожгалантерее.

- А что с ценами на ткани?

- Цены растут, как на дрожжах. Порой мы рассчитываем на определенную стоимость, и пока идет работа над конструкцией, дизайном, доходит дело до пошива – стоимость уже выросла. Причем зачастую поставщики неоправданно устанавливают высокие цены. Но встречается и хороший качественный материал, к примеру, натуральный шелк, за вполне адекватную цену.

- В Европе деловые люди обязательно имеют своих портных. Наши бизнесмены шьют или покупают костюмы?

- Сейчас уже прибегают к этой культуре, стараются заказывать в ателье, и женщины и мужчины.

- Что вы рекомендуете надеть деловому человеку на первую встречу с потенциальным инвестором?

- Деловой стиль – это классика. С мужчинами все понятно. А даме прекрасно подойдет стиль Жаклин Кеннеди, Шанель, Марлен Дитрих – удлиненные широкие брюки в полосу, костюмы с воротником «ласточка» и вдруг бац – цветот сбоку! Очень интересные элегантные образы.

- Если потенциальный инвестор – мужчина, не лучше ли прийти на встречу в юбке?

- В бизнесе не смотрят, в брюках ты или в юбке. Важно, как ты себя позиционируешь. Главное, чтобы в тебе увидели партнера.

- А какие цвета вы рекомендуете деловым людям на 2015 год, чтобы быть успешными?

- Цвета неба и моря. Синий – цвет стабильности. Зеленый символизирует вечность. Это цвет денег, материализма. В тренде будет зеленый приглушенный, ближе к серому. Будет очень красиво смотреться элегантный костюм или платье с жакетом.

- Значит, зеленый. Молодо, зелено, свежо. Гороскопы предвещают: в новом году всем придется упорно трудиться и учиться новому. Так что запасайтесь терпением, набираемся опыта, уверенно держим штурвал, используем силу ветра и лавируем в океане дел больших и малых.

КУРАЛАЙ НУРКАДИЛОВА

1996 г. - вошла в десятку деловых женщин Казахстана;

1995-1997 г.г. - назначена вице-президентом благотворительного фонда «Мемориал». Разработка концепции для предприятия «Алматы жарнама» при Акиме г. Алматы В. В. Храпунове;

2005 – 2007 г.г. выполняла обязанности исполнительного директора Национальной Палаты Моды Республики Казахстан;

2007 г. - «Человек года» по версии журнала Harper's Bazaar;

2007 г. - «Предприниматель года» по версии Ernst&Young, ENTREPRENEUR of the YEAR;

2010 г. - Корея, присвоено Мировое звание «World Master»

2013 г. - вошла в список 50 людей влияющих на моду Казахстана, опубликованных в книге «The top 50 people influencing fashion in Kazakhstan»

Член Ассоциации Деловых женщин Казахстана со дня основания

Член Ассоциации легкой промышленности Казахстана

Генеральный стилист «Миссис Москва 2002»

Генеральный стилист крупнейших шоу-проектов Казахстана

Преподаватель в Казахском Технологическом университете

(по стилистике (2000-2003 г.г.)



■ Сколько стоит праздник?

Наталья Андреева

Празднование Нового года обойдется алматинцу в этом году минимум в 100 тыс. тенге. И это только на главную атрибутику праздника для детей и украшение дома. В данную сумму не входят праздничный стол и другие дополнительные затраты. Но жители Алматы не планируют экономить на новогодних праздниках.

Больше всего этот праздник ждут дети. И вариантов проведения детского праздника на рынке множество. Также разнообразным является и стоимость этих мероприятий. Деловой еженедельник «Капитал.kz» узнал стоимость различных детских новогодних мероприятий.

В канун наступающего года театр кукол «Сезам» представляет свое новогоднее шоу. На сцене Казахского государственного академического театра драмы им. М. Ауэзова с 24 декабря по 7 января пройдет новогоднее представление, которое включает в себя поучительную музыкальную сказку «Карлик Нос», продолжительность которой около одного часа. А вторая часть праздника – карнавал возле новогодней елки с Дедом Морозом, Снегурочкой, сказочными персонажами и героями из спектакля, а также с символами уходящего и наступающего года, это займет детей примерно на полчаса. Цена билетов – от 1 тыс. до 4 тыс. тенге. А новогодний подарок обойдется в 3 тыс. тенге.

У детских праздников нет альтернативы, отсутствие Деда Мороза дети не поймут, так как его ждут с замиранием сердца, даже утверждая, что не верят в него. В атмосферу сказки можно попасть и в театре им. Лермонтова. С 26 декабря по 8 января пройдет спектакль-сказка «Теремок», после него дети и их родители попадут на новогоднее представление возле новогодней елки, где их будут ждать Дед Мороз с внучкой, билет сюда стоит до 1,2 тыс. тенге. Кстати, на взрослых билет покупается отдельно по той же стоимости.

Новогоднее шоу «Восточная сказка» представляет театр «Жас Сахна» и кукольный театр «Зазеркалье». Здесь детей будут ждать Дед Мороз, Снегурочка, Али Баба, принцесса Будар, Шахерезада, Пингвин, диджей Папуас, Снежная Королева, Хомячок и многие другие забавные герои, которые перенесут детей в волшебный мир новогодней сказки. Шоу-спектакль будет идти почти 2 часа, здесь дети будут играть со сказочными персонажами, получать подарки и веселиться. Стоимость такого праздника для взрослых составляет 2 тыс. тенге, для детей – 3,8 тыс. тенге вместе с подарком.

В семейных кафе детей ждут не только главные персонажи этого праздника, но и много других героев. Так, в ресторане «Тито Авангард» детей ждут сразу 6 персо-



нажей, а именно: Дед Мороз, Санта Клаус, Снегурочка, Смурфик, Олень и Малифисента.

«Такой набор героев подобран не случайно, он соответствует нашему сценарию», – объясняет Елена Ткаченко, аниматор «Тито Авангард».

Помимо самой программы, которая длится 1 час, дети также побывают на новогодней дискотеке, а это еще около получаса. В конце новогоднего праздника малыши получат свой сладкий подарок. Стоимость праздника в этом ресторане составляет 6,5 тыс. тенге, включая обед и подарок.

А в семейном кафе и кондитерской «Андерсен» вся программа рассчитана на 1,5 часа, в это время дети и сказочные герои смогут поиграть, повеселиться, побывать на мастер-классе и раскрасить свой новогодний прыжок каждый по-своему, а также получить свой заветный подарок. Стоимость билета составляет 4 тыс. тенге.

Одним из вариантов проведения праздника для детей может стать приглашение

Деда Мороза и Снегурочки на дом или в студию для специальных новогодних фотосессий.

Вызвать Деда Мороза и его внучку можно даже и под бой курантов, правда, стоит это будет значительно дороже. В объявлениях разных фирм и частных актеров стоит примерно одинаковая цена. 29 и 30 декабря Дед Мороз может прийти к вам на полчаса за 15-20 тыс. тенге, на 15 минут – за 10-15 тыс. тенге. А в новогоднюю ночь эти ставки поднимаются вдвое: от 25 тыс. за 15 минут и от 50 тыс. за полчаса.

В компании по организации праздников «Morello» нам рассказали, что поздравления Деда Мороза и Снегурочки для взрослых и детей, зажигательные конкурсы и игры, хоровод с песнями и танцами и вручение подарков обойдется в 15 тыс. тенге за 15 минут, в 25 тыс. тенге за 30 минут и это только 30 декабря и 1 января. А 31 декабря детский праздник в 30 минут будет стоить 50 тыс. тенге.

Стоимость шоу с дрессированными собачками и фотосессия с ними обойдется в

35 тыс. тенге в предновогодние дни, и в новогодний день – 70 тыс. тенге за 15 минут выступления.

Не стоит забывать и о главном символе Нового года – ели с разноцветными шарами. Стоимость у нее разная, все зависит от высоты и материала, из которого она выполнена. Пластиковая ель высотой 50 см стоит от 1,5 тыс. тенге, 1,5 метра – 5 тыс. тенге. Такая елка может прослужить много лет в отличие от живой. Живая ель высотой 1 метр стоит 50 тыс. тенге. Простой она не больше 2 месяцев. Украшения для елки стоят от 2,5 тыс. тенге за набор с мелкими игрушками, 5 тыс. тенге за набор со средними игрушками. Мишура в метр длиной обойдется от 200 тенге и выше. Тут, как говорится, нет предела для совершенства.

Стоимость подарков для детей зависит от того, что пожелал и загадал ребенок, но традиционные сундукчики со сладостями никто не отменял, стоят они от 1,4 тыс. тенге за 400 г конфет в красивой упаковке и выше. А за детские новогодние костюмы придется заплатить от 5 тыс. тенге.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РОССИЯ И КАЗАХСТАН

Президент России Владимир Путин и глава Казахстана Нурсултан Назарбаев подписали протокол об обмене грамотами о ратификации Договора между РФ и Республикой Казахстан о добрососедстве и сотрудничестве в XXI веке. Договор будет действовать параллельно с базовым Договором о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи между Российской Федерацией и Республикой Казахстан от 25 мая 1992 года. (ИА «Новости-Казахстан»)

НАУЧНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПОСТАВЯТ НА КОММЕРЧЕСКИЕ РЕЛЬСЫ

В Казахстане будет создан закон о коммерциализации научной деятельности, сообщил сегодня на правительственном часе мажилиса Парламента РК вице-министр образования Такир Балыкбаев, отвечая на депутатский вопрос, передает корреспондент делового портала Kapital.kz. «Сейчас разрабатывается проект по коммерциализации научной, научно-технической деятельности, по итогам этой работы будем принимать отдельный закон, там действительно требуется многие нормативные основы создавать», – сказал Б. Имашев. По его словам, сейчас в Казахстане в области коммерциализации технологий реализуются ряд важных проектов, в числе которых создание отдельных структур и совместные проекты со Всемирным банком коммерциализации технологий. «Там выбрано более 30 проектов, на которые выделяется более 6 млрд тенге, и эти проекты, из них сейчас действующие 10 проектов, дошли до промышленного уровня. То есть это научные результаты наших ученых, и они доводятся до производства. И сегодня даже создан отдельный завод в Восточно-Казахстанской области», – подчеркнул он. Как отметил вице-министр, сейчас ставится вопрос о том, чтобы увеличить грантовое финансирование на конструкторские разработки. «У нас в РК 80-85% финансирования выделяется на фундаментальные прикладные исследования, где-то порядка 15% на опытные конструкторские работы. В мире практика другая, это могут быть 60-65% на конструкторские работы, мы это видение доложили, и, в принципе, наши подходы были одобрены. Поэтому сейчас планируем увеличить финансирование выделения грантов именно на коммерциализацию, на выделение патентов», – рассказал замглавы ведомства. (kapital.kz)

■ Решения в области корпоративной мобильности станут трендом 2015 года

Нургуль Айтпаева

В 2015 году одним из основных трендов развития мобильных технологий будет ориентация на конечного пользователя. «Основная идея заключается в том, что технологии, включая электронные устройства и программное обеспечение, будут разрабатываться с большей огидакой на потребителей. Технологические компании, акцентируя внимание на конечных пользователях, будут анализировать процесс проектирования с точки зрения потребителя, а не только с точки зрения реализации функций и функциональных возможностей», – говорится в прогнозе развития мобильных технологий на следующий год, составленном компанией Citrix.

Еще одним трендом в Citrix считают отказ от старых принципов обработки информации, которые привязаны исключительно к центрам обработки данных (ЦОД). Идея «обработки информации в любом месте» становится реальностью, и пользователи нуждаются в защищенном доступе к своей информации в любое время. Компаниям необходимо строить свои вычислительные среды с учетом потребностей современных мобильных сотрудников. В результате одна из основных задач в следующем году для руководителей отделов ИТ будет заключаться в том, чтобы предоставить пользователям свободу и гибкость и в то же время не препятствовать их работе. Для успешной реализации бизнеса необходимо примирить корпоративные политики компании и возможности пользователей, два понятия, зачастую конфликтующих друг с другом.

В 2015 году концепция использования собственных устройств сотрудниками компании выйдет на принципиально новый уровень. Недавнее исследование Citrix выявило, что сотрудники компаний малого и среднего бизнеса используют 3-4 вычислительных/коммуникационных устройства в своей личной жизни. Это, как правило, разные по своим возможностям устройства, поэтому функциональность и согласованность используемых решений являются основным приоритетом для бизнеса. Сотрудники компаний малого и среднего бизнеса должны иметь возможность продуктивно работать как при использовании своих личных устройств, так и при использовании стационарных рабочих компьютеров. Для решения этой задачи бизнес-приложения должны быть ориентированы на устройства – не важно, что сотрудник использует для выполнения рабочих задач, важен сам факт решения задачи.

В Казахстане рынок мобильных решений уже постепенно набирает обороты,



отмечает Сергей Халыпин, руководитель системных инженеров Citrix. «В принципе, мы наблюдаем похожую картину и в России – многие компании интересуются подобными решениями, берут на тестирование, но далеко не всегда такое взаимодействие заканчивается конкретным проектом», – говорит он.

Чаще всего запросы на внедрение таких проектов поступают от операторов сотовой связи. Почему так происходит? Дело в том, что рынок мобильных устройств и мобильного интернет-доступа в Казахстане из года в год показывает устойчивый рост, цифры прошлого года говорят сами за себя. По данным аналитического агентства iKS-Consulting, общее количество абонентских устройств, с которых осуществляются передачи данных в мобильных сетях, превышает 50% от общего числа активных абонентов. Сегодня пользователи мобильных устройств используют их не только для того, чтобы позвонить или отправить сообщение. Абоненты хотят иметь возможность активно использовать свои устройства для решения повседневных рабочих задач – работать с самой различной информацией, в любое время получать доступ к необходимым докумен-

там и файлам и в целом чувствовать себя более свободными в выборе устройств при работе с корпоративными данными.

Таким образом, операторы сотовой связи вынуждены искать новые ниши для увеличения дохода, получаемого с одного абонента, и расширять набор предлагаемых услуг, в которых сегодня заинтересованы современные пользователи. Одной из таких ниш является услуга по управлению мобильными устройствами.

Эти решения будут востребованы прежде всего небольшими компаниями, для которых оператор будет выступать в роли сервис-провайдера, обеспечивая сотрудников таких компаний возможность управления своими мобильными устройствами. «И такая услуга, безусловно, будет пользоваться спросом! Ведь гораздо проще обратиться к поставщику сотовой связи, чтобы он, кроме услуг голосовой связи и мобильного интернет-доступа, предоставил возможность управления мобильными устройствами», – говорит Сергей Халыпин.

Также к решениям в области мобильности и виртуализации все ближе присматриваются компании с территориально-распределенной структурой, например,

банки или различные промышленные компании. В меньшей степени на данном этапе задействован государственный сектор ввиду различных ограничений с точки зрения безопасности.

В целом каждый из заказчиков решает свои задачи. Чаще всего проект начинается с решения острой задачи, которая не позволяет компании успешно и эффективно развиваться. После устранения такой проблемы пользователи получают новую степень свободы, и уже другие сотрудники компании начинают обращаться в ИТ-службу компании с просьбой предоставить им такие же возможности. Результатом становится переход от тактического внедрения к стратегическому использованию.

Некоторым заказчикам нужен безопасный удаленный доступ к критическим для бизнеса приложениям, другие ищут способ защиты интеллектуальной собственности, размещаемой в дата-центре, при этом сотрудники могут работать в других странах, третьи рассматривают решение как возможность унификации рабочих мест, четвертым нужен доступ в любое время из любого места с любого устройства к централизованной рабочей информации. Некоторые компании с помощью этих решений фактически создают новые варианты работы для своих сотрудников, например, перенося общение населения с банковскими клерками из офиса банка на предприятие или в торговые центры, где сотрудники банка, используя мобильные решения, фактически организуют виртуальный офис.

В следующем году мобильные приложения будут разрабатываться с учетом вопросов обеспечения безопасности. Увеличение объема данных, которое связано с использованием мобильных устройств, привело за последний год к появлению новых угроз. В Citrix считают, что в 2015 году мы увидим изменение принципов создания приложений – функции защиты будут реализовываться на этапе их проектирования. Компании будут выбирать и интегрировать решения, созданные для обеспечения защиты их данных и личной информации пользователей. Приложения будут в большей степени ориентированы на контекст использования и на вопросы безопасности. Компании будут выбирать приложения, включающие механизмы адаптируемого контроля доступа, для противодействия потенциальным угрозам и уязвимостям защиты.

Важным трендом станет и развитие навыков распределенной работы. Сегодня для компаний не имеет значения, в каком месте пользователи находятся физически, ведь для совместной работы теперь уже нет необходимости находиться в одном месте.



Про уродов и людей

Рецензия на сборник рассказов Ильи Одегова «Тимур и его лето»

Данияр Молдабеков

Новый сборник Ильи Одегова, куда вошли рассказы и повесть «Овца», получивший «Русскую премию» (впрочем, не главное его достоинство), просто необходимо купить. И запомнить имя автора.

Хороший сборник малой прозы, как правило, составлен из рассказов, так или иначе связанных друг с другом. В рецензируемом сборнике эта связь, как нам видится, состоит в том, что герои каждого рассказа на чем-то помешаны. Волей-неволей. Кто, как мальчик из первого рассказа, на мыслях о девушке с соседней дачи. Кто – на змею, которая, кажется, упала на крышу хижинки. Однако эта зацепленность персонажей вовсе не является их недостатком, потому как зацеплены они (и это, видимо, одна из основных тем прозы Одегова в целом) на вещах неординарных. Каждый герой Одегова в хорошем смысле безумен. Творчество Одегова направлено на уничтожение мешанства, конформизма и глобализма. В том числе и это (но не только это, а еще и отточенный стиль) делает Илью Одегова важнейшим казахстанским русскоязычным автором.

В этом смысле наиболее показательна повесть «Овца». Контраст: с одной стороны, бедный аул, населенный колоритными людьми и животными, с другой – город, «Южная столица», зажатая торговыми центрами, лишённая деревьев, населенная карьеристами и трусами. Когда героя повесть едет в город за помощью к брату – хочет, чтобы он, используя связи, отправил вертолет в горы, чтобы найти ее мужа, брат отказывает. Большой, говорит, человек должен приехать в город, все силы брошены на его охрану. В итоге пропавшего мужа спасает собака. Речь здесь, разумеется, не про борьбу села и города, а, конечно, «про уродов и людей». А умение вписать в абсолютную апокалиптическую повесть социальный подтекст, не дав при этом мифу скатиться до уровня памфлета, – это надо уметь.

Отдельно стоит похвалить автора за то, что он в отличие от большинства его коллег-соотечественников, пишущих по-русски, не урезает границы Казахстана до нескольких центральных улиц Алматы. Поклонный ныне критик Виктор Топоров как-то написал, что русская литература в скором времени сможет обогатиться авторами из бывшего СССР, Топоров справедливо отмечал, приводя пример литературы испаноязычной, что в Латинской Америке литература будет сильнее, чем в бывшей метрополии – Испании. Илья Одегов в таком случае, чтобы стать нашим Маркесом, осталось только наконец-таки написать Роман.

«Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ банк салымы шартының үлгі талаптары

Бап 1. Жалпы талаптар

1. Осы «Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ (бұдан әрі – Банк) банк салымы шартының үлгі талаптары Қазақстан Республикасы Азаматтық Кодексінің 388 бабына сәйкес әзірленді және Банк жеке тұлғалармен (бұдан әрі - Салымшылар) жасайтын банк салымы шарттарының жеке талаптарын белгілейді.

2. Осы үлгілі талаптар бұл банк салымы шартымен қарастырылған жағдайда, Банктің банк салымының шартына қолданылады.

3. Банк салымы шартының талаптары арасындағы барлық даулар Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес Банк және ол Қазақстан Республикасының аумағында ашатын филиалдардың орналасқан жерлері бойынша сот арқылы шешіледі.

4. Банк салымының шарты салым сомасы Банкке келіп түскен күннен бастап жасалды деп есептеледі және Тараптардың екеуі де шарт бойынша міндеттемелерін толық орындамағанша күшінде болады.

Бап 2. Салымды жасау және қайтару тәртібі

1. Салымшы салымды салады, ал Банк оны жинақ шотына (бұдан әрі – Шот) есепке алу арқылы қабылдайды және банк салымының шартымен, және де осы банк салымы шартының үлгі талаптарымен қарастырылған мөлшер мен тәртіппен салым бойынша сыйақыны төлейді.

2. Егер банк салымының шартымен басқасы қарастырылмаса, салымды Шотқа салу ақшаны қолма-қол ақшасыз аудару немесе қолма-қол ақшамен Банк кассасы/терминалдары/банкоматтары арқылы жүргізілуі мүмкін.

3. Егер банк салымының шартымен басқасы қарастырылмаса, қосымша жарналар Салымшымен немесе үшінші тұлғалармен (оның жеке сәйкестендірме коды туралы қажетті деректерді көрсетіп) Шотқа қолма-қол ақшасыз ақша аударымы арқылы, қолма-қол ақшамен Банк кассасы немесе Банктің терминалдары/банкоматтары арқылы салынуы мүмкін. Банктің терминалдары/банкоматтарын қолданып, қолма-қол ақшамен жүргізілетін операциялар (соның ішінде қолма-қол ақшаны салу) Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасына, Банктің ішкі нормативтік құжаттарына, және де тиісті төлем жүйесінің ережелеріне сәйкес Банкпен бекітілген тәртіппен іске асырылады. Қолма-қол ақшаны Банктің терминалдары/банкоматтары арқылы 16:00-ден кейін салған жағдайда, ақшаны есепке алу, Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасының, Банктің ішкі нормативтік құжаттарының, және де тиісті төлем жүйесінің нормаларын есепке алумен, келесі жұмыс күні жүргізіледі.

4. Егер банк салымының шартымен басқасы қарастырылмаса, шарттың қолданылу мерзімі ішінде салымнан ішінара ақша беруге рұқсат етіледі, бірақ, банк салымының шартымен белгіленген мөлшерде төмендетілмейтін қалдық сақталып отыру керек. Ақшаны салымнан ішінара беру Банкпен Салымшының Банкте ашылған немесе Салымшы ұсынған ағымдағы шоттың бар болғанын куәландыратын құжатта көрсетілген шотына ақша аудару немесе Банк кассасынан кассасы/терминалдарынан/банкоматтарынан қолма-қол ақша беру арқылы жүргізіледі. Салымшы салымның бір бөлігін шартпен бекітілген төмендетілмейтін қалдық сомасын азайтатын сомаға алатын болса, банк салымының шарты тоқтатылады және Салымшыға салымның барлық сомасы төленеді.

5. Салымның барлық сомасын немесе оның бір бөлігін алу үшін Салымшы алдын ала, бірақ сондай соманы алудың болжамды күніне дейін 5 (бес) жұмыс күнінен кешіктірмей, Банкке Банкпен бекітілген үлгі бойынша рәсімделген тиісті жазбаша өтінімді беру керек. Осы тармақтың талаптарына қарамастан, Салымшы Банкке салымның барлық сомасын немесе оның бір бөлігін қолма-қол ақшамен касса арқылы алу үшін Банкке келген жағдайда, Банк өзінің қарауы бойынша Салымшыға сұралатын соманы Салымшы жоғарыда аталған өтінімді берген күні бере алады.

6. Салымның барлық сомасын немесе оның бір бөлігін қайтару жөніндегі, және де салым бойынша сыйақыны төлеу жөніндегі Банктің міндеттемесі келесі жағдайларда орындалды деп, есептеледі:

1) Салымшының Қазақстан Республикасының басқа банкерінде ашылған банктік шоттарына қолма-қол ақшасыз аударылған кезде ақшаны Банк шотына есептен шығару сәтінен бастап;

2) ақшаны Банк шотынан есептен шығару және Салымшының Банкте ашылған басқа шотына есепке алу сәтінен бастап;

3) қолма-қол ақшамен Банк кассасы/терминалдары/банкоматтары арқылы берілген сәттен бастап. Қате есептелген және төленген сыйақы сомасы қайтаруға жатады, бұл ретте Банк сыйақының артық төленген сомасын салым сомасынан ұстап қалуға құқылы болады. Салым мен есептелген сыйақы қайтарылғаннан кейін Банк Шотты жабады.

7. Банк салым сомасын немесе оның бір бөлігін Банкке тәуелді болмайтын жағдайлар (шотқа тыйым салу, шотты жабу) бойынша қайтару мүмкін болмайтыны үшін жауап бермейді. Салымшы ағымдағы шоттың бар болғанын куәландыратын Салымшымен берілген құжатта көрсетілген шоттың жарамдылығын өз бетінше тексеріп отыруға және 3 (үш) жұмыс күнінен кешіктірмей Банкпен бекітілген үлгі бойынша өтінішті және ағымдағы шоттың бар болғанын куәландыратын құжаттың түпнұсқаларын беріп, шоттың өзгергені жөнінде Банкке хабарлауға міндеттенеді.

8. Салым және/немесе ол бойынша есептелген сыйақы Банк кассасы арқылы шетел валютасымен 5 (бес) АҚШ доллары/Еуродан төмен сомаға қайтаруға жағдайда, Банк тиісті соманың Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің айырбастау күніндегі бағамы бойынша қолма-қол ақшасыз ай-

ырбастауын жүргізіп, тиісті соманы теңгемен беруге құқылы болады.

Бап 3. Тараптардың құқықтары мен міндеттемелері

1. Банк міндеттенеді:

1) Салымшыға салым бойынша Шотты ашуға, қолма-қол ақшамен және/немесе қолма-қол ақшасыз аударым арқылы салынған ақшаны Салымшының пайдасына орай қабылдап, оны Салымшының Шотына есепке алуға;

2) банк салымы шартының талаптарына сәйкес салымның негізгі сомасына сыйақы есептеуге. Салым бойынша сыйақы салымның нақты сақталған мерзімі үшін есептеледі, бұл ретте ақшаны Банкке салу күні және шарт күшінің аяқталған күні бір күн деп есептелінеді;

3) банк салымының шарты Салымшының бастамасымен мерзімінен бұрын аяқталған жағдайда, Салымшыға салымның негізгі сомасы мен банк салымының шартын бұзған күніне ол бойынша банк салымы шартының талаптарына сәйкес есептелген сыйақыны төлеуге;

4) салым мерзімі ұзартылған кезде банк салымы шартының талаптарына сәйкес сыйақы мөлшерлемесі төмендетілген жағдайда, осы үлгі талаптарда көрсетілген тәртіппен салым мерзімі аяқталғанға дейін Салымшыны хабардар етуге;

5) Қазақстан Республикасының заңнамасында, банк салымы шартында және осы банк салымы шартының үлгі талаптарында белгіленген басқа да міндеттемелерді атқаруға.

2. Салымшы міндеттенеді:

1) егер банк салымының шартымен басқасы қарастырылмаса, банк салымы шартына қол қойылған күннен 30 (отыз) жұмыс күнінен кешіктірмей Салымды шотқа салуды қамтамасыз етуге. Салым сомасы Банкке банк салымы шартына қол қойылғаннан кейін 30 (отыз) жұмыс күні өткен соң келіп түскен жағдайда, шарт жасалмады деп есептеледі, ал келіп түскен ақша Салымшыға қайтарылады;

2) 3 (үш) жұмыс күні ішінде ол банк салымының шартын жасаған кезде көрсеткен деректердің өзгергені туралы Банк бекіткен нысанда Банкке жеке өтініш білдіру арқылы Банкке хабарлауға;

3) Қазақстан Республикасының заңнамасында, банк салымы шартында және осы банк салымы шартының үлгі талаптарында белгіленген басқа да міндеттемелерді атқаруға.

3. Банк құқылы:

1) Салымшыға ауызша немесе жазбаша түрде, Банктің сұранысы бойынша тегін, атын және әкесінің атын, ЖСН, құпиялы сөзді немесе банк салымының шартын жасаған кезде Салымшымен көрсетілген кез келген ақпаратты хабарлау деген талаппен, Шоттың күйі, ол бойынша операциялар туралы мәліметтерді, және де Банктің қызметі, өнімдері мен қызметтері туралы кез келген ақпараттық материалдарды (соның ішінде хабарламаларды) байланысты ашық арналары бойынша, соның ішінде почта (соның ішінде электрондық), курьер, шабарман арқылы, ұялы (SMS) және факсимильді байланыс арқылы жіберуге. Салымшы банк салымы шартының үлгі талаптарының осы тармағына сәйкес ашық байланыс арналары арқылы Банкпен жіберілетін ақпарат үшінші тұлғалармен рұқсатсыз қолға түсірілуі мүмкін деген тәуекелді түсінетінін және сондай тәуекелді өзіне алатынын куәландырады;

2) банктік салым шарттары бойынша ең жоғарғы салым сомасын шектеуге және банктік салым шарттары бойынша ең жоғарғы салым сомасынан асқан сомаға сыйақы төлемеуге;

3) Банк пен Салымшы арасында қол қойылған, өз күшін жоғалтпаған банк салымы шарты бар болған жағдайда, жаңа банк салымы шартын жасасудан бас тартуға;

4) ішкі процедураларға сәйкес, үшінші тұлғалардың Шот бойынша операцияларды жүргізуге өтінішін қабылдамауға;

5) Қазақстан Республикасының заңнамасымен басқасы қарастырылмаса, осы банк салымы шартының үлгі талаптарын бір жақты өзгертуге немесе жаңа банк салымы шартының үлгі талаптарын орнатуға. Банк жаңа банк салымы шартының үлгі талаптарының қолданысқа енгізілгендігі туралы ақпаратты Салымшыға Банктің веб-сайтында (www.homecredit.kz) және мерзімді баспа құралдарында жариялау арқылы жеткізеді. Егер Салымшы жаңа банк салымы шартының үлгі талаптарымен келіспейтіндігі жайлы олар Банк веб-сайтында (www.homecredit.kz) және мерзімді баспа құралдарында жарияланған сәттен бастап 5 (бес) жұмыс күні ішінде Банкті хабардар етпесе және Банкпен жасалған банк салымы шартын бұзбаса, Салымшы жаңа банк салымы шартының үлгі талаптарымен толық және сөзсіз келіседі деп есептеледі.

6) Көрсетілу тәртібі Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасымен, сонымен қатар Банктің веб-сайтында (www.homecredit.kz) және/немесе <https://ibank24.kz>) жарияланған электронды банктік қызметтерді көрсету талаптарымен және электронды банктік қызметтерді көрсету шартымен анықталатын электронды банктік қызметтерді Салымшыға ұсынуға. Электронды банктік қызметтерді қолдануға ниет білдірген және осындай қызметтерді пайдалануға бағытталған іс-әрекеттерді Банктің веб-сайты, терминалы/банкоматы, электронды байланыс құралдары және/немесе арнайы бағдарламалық жасақтамасы арқылы жүзеге асырған салымшы Банктің веб-сайтында (www.homecredit.kz) және/немесе <https://ibank24.kz>) жарияланған электронды банктік қызметтерді көрсету шартына автоматты түрде қосылады;

7) келесі жағдайларда банк салымы шартын орындаудан бір жақты соттан тыс тәртіпте Салымшыны алдан-ала ескертпестен бас тартуға:

а) Салымшы банк салымы шартын бұзған жағдайда;

б) «Қылмыстық жолмен алынған кірістерді заңдастыруға (жылыстатуға) және терроризмді қаржыландыруға қарсы іс-қимыл туралы» Қазақстан Республикасының заңнамасында немесе Қазақстан Республикасы ратификациялаған халықаралық келісімде көзделген жағдайларда;

в) Салымшы осы банк салымы шартының үлгі талаптарының 3-бабы 3-тармағының 8) тармақшасында көрсетілген мәліметтерді ұсынбаған жағдайда;

г) Банктің қарауы бойынша немесе Қазақстан Республикасы заңнамасымен немесе осы банк салымы шартының үлгі талаптарымен көзделген кез-келген басқа жағдайларда;

8) Салымшыдан өзін сәйкестендіру үшін қажет мәліметтер мен құжаттарды, сонымен қатар салықтық резиденттік туралы, қызмет түрі туралы және атқарылып жатқан операциялардың қаржыландыру көздері туралы мәліметтерді талап етуге. Салымшы Банкке талап етілген ақпарат пен құжаттарды ұсынуға, сонымен қатар аталған ақпарат өзгерген жағдайда Банкті ең көбі 3 (үш) жұмыс күні ішінде жазбаша нысанда хабардар етуге және сол өзгерісті растайтын құжаттарды ұсынуға міндетті;

9) Қазақстан Республикасының заңнамасында және (немесе) Салымшының іс-әрекетін реттейтін шетел мемлекеттерінің заңнамасында көрсетілген жағдайларда, және (немесе) Салымшының нұсқауларын осы банк салымы шартының талаптарына сәйкес орындау мақсатында кез-келген қажет ақпаратты үшінші тұлғаларға беруге құқылы, және Салымшы осы талаппен сөзсіз келіседі. Осы тармақшада көрсетілген келісімді Салымшының өзі Банкте болған кезде берді;

10) өзіне тиесілі соманы, соның ішінде Салымшының Банк алдындағы орындалмаған ақшалай міндеттемелерін және (немесе) банк салымы шартының негізінде Банк иелік етуге құқылы комиссияларды, сонымен қатар шотқа қателікпен аударылған ақшаны банк салымы шартының негізінде Салымшыны алдын-ала ескертпестен Салымшының шотынан және кез-келген банктік шоттарынан тікелей дебеттеу арқылы алуға. Осы арқылы Салымшы Банкке осы банк салымы шартының үлгі талаптарында көрсетілген сома мен талаптар аясында ақшаның тікелей дебеттеуін жүзеге асыруға сөзсіз және даусыз құқық береді;

11) Қазақстан Республикасының заңнамасында, банк салымы шартында және осы банк салымы шартының үлгі талаптарында белгіленген басқа да құқықтарды жүзеге асыруға.

4. Салымшы құқылы:

1) егер банк салымының шартымен басқасы қарастырылмаса, Шотқа кез-келген сомадағы қосымша жарналарды салуға;

2) банк салымы шартының талаптарына сәйкес салым сомасын талап етуге;

3) Шоттағы қалдық туралы ақпаратты Банктің бөлімшелерінде немесе электронды банктік қызметтер арқылы алуға;

4) Қазақстан Республикасының заңнамасында, банк салымы шартында және осы банк салымы шартының үлгі талаптарында белгіленген басқа да құқықтарды жүзеге асыруға

Бап 4. Басқа талаптар

1. Қазақстан Республикасының заңнамасымен қарастырылған жағдайларда Салымшының шоты бойынша шығыс операциялары уақытша тоқтатылған немесе Шоттағы ақшаға тыйым салынған жағдайда, Банк Шот бойынша шығыс операцияларын тоқтатудың және (немесе) тыйым салынудың барлық мерзімі ішінде салым бойынша сыйақы есептемейді.

2. Егер банк салымының шартымен басқасы қарастырылмаса, салымды орналастыру мерзімі аяқталғаннан кейін Салымшы келмей, салым сомасын талап етпеген жағдайда, банк салымының шарты сондай мерзімге, сондай талаптармен, шарттың күші ұзартылатын күні қолданыста болатын мөлшерлеме бойынша сыйақыны есептеумен автоматты түрде ұзартылды деп есептеледі. Егер Банкпен банк салымының сондай түрін қабылдау тоқтатылған болса, банк салымының шарты ұзартылмайды, ал Салым сомасы Банкпен Салымшының ағымдағы шоттың бар болғанын куәландыратын құжатта көрсетілген шотына аударылады немесе Банк кассасы/терминалдары/банкоматтары арқылы қолма-қол ақшамен беріледі. Басқадай жағдайларда шарт талап етуге дейінгі салым талаптарында ұзартылды деп есептеледі.

3. Банк жеке тұлғалардың салымдарына кепілдік беру жүйесінің қатысушысы болып келеді (18.04.2013ж. №34-қуәлік). Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасымен, Банк мәжбүрлеп таратылған кезде, «Қазақстанның депозиттерге кепілдік беру қоры» АҚ-мен төленетін кепілдікті өтемақы сомасын Шоттағы Салым қалдығының сыйақысыз сомасы құрайтын болады, бұл ретте Салымшының Банктегі барлық кепілдік берілген депозиттері бойынша жиынтық кепілдікті өтемақы 5 000 000 (бес миллион) теңгеден аспайды деп бекітілген. Қазақстан Республикасының депозиттерге кепілдік беру мәселелері жөніндегі заңнамасы өзгерілетін кезде Салымға заңнаманың өзгерістерін есепке алумен белгіленген кепілдік беру шарттары қолданылады.

4. Банк салымының шартына қол қою арқылы Салымшы Банкке өзінің бейнесін, нақты алғанда: банк салымының шартына қол қойған кезде Банктің ішкі нормативтік құжаттарына сәйкес жасалған фотосуреттерін оның тұлғасын тиісті түрде сәйкестендіру мақсатында электрондық үлгіде және қағаз тасығыштарда пайдалануға өз келісімін береді.

5. Осы үлгі талаптар мемлекеттік және орыс тілдерінде құрастырылған және олардың заңды күштері бірдей. Осы үлгі талаптардың мемлекеттік және орыс тілдеріндегі мәтіндерінде қарама-қайшылық орын алған жағдайда, тараптар орыс тілдегі мәтінді басшылыққа алады.

«Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ

050059, Алматы қ., Фурманов көш., 248

БСН 930540000147

www.homecredit.kz, client@homecredit.kz

Тел.: +7 (727) 2445477

Примерные условия договора банковского вклада ДБ АО «Банк Хоум Кредит»

Статья 1. Общие условия

1. Настоящие примерные условия договора банковского вклада ДБ АО «Банк Хоум Кредит» (далее – Банк) разработаны в соответствии со статьей 388 Гражданского Кодекса Республики Казахстан и определяют отдельные условия договоров банковского вклада, заключаемых Банком с физическими лицами (далее – Вкладчики).

2. Настоящие примерные условия применяются к договору банковского вклада Банка в случае, если это предусмотрено договором банковского вклада.

3. Все споры между сторонами договора банковского вклада разрешаются судами в соответствии с законодательством Республики Казахстан по месту нахождения Банка и открываемых им на территории Республики Казахстан филиалов.

4. Договор банковского вклада считается заключенным со дня поступления суммы вклада в Банк и действует до полного выполнения обеими Сторонами обязательств по договору.

Статья 2. Порядок внесения и возврата вклада

1. Вкладчик вносит, а Банк принимает вклад путем зачисления на сберегательный счет (далее – Счет) и выплачивает вознаграждение по вкладу в размере и порядке, предусмотренном договором банковского вклада, а также настоящими примерными условиями договора банковского вклада.

2. Если иное не предусмотрено договором банковского вклада, внесение вклада на Счет может осуществляться Вкладчиком путем безналичного перевода денег или наличными через кассу/терминалы/банкоматы Банка.

3. Если иное не предусмотрено договором банковского вклада дополнительные взносы по вкладу могут вноситься Вкладчиком или третьими лицами (с указанием необходимых данных о его индивидуальном идентификационном коде) путем безналичного перевода денег на Счет, наличными через кассу Банка либо через платежные терминалы/банкоматы Банка. Операции с наличными деньгами (в том числе взнос наличных денег) с использованием терминалов/банкоматов Банка осуществляются в порядке, установленном Банком в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан, внутренними нормативными документами Банка, а также правилами соответствующей платежной системы. В случае взноса наличных денег с использованием терминалов/банкоматов Банка после 16:00, зачисление денег производится в следующий рабочий день, с учетом норм действующего законодательства Республики Казахстан, внутренних нормативных документов Банка, и соответствующей платежной системы.

4. Если иное не предусмотрено договором банковского вклада, в течение срока действия договора допускается частичная выдача денег с вклада, но при поддержании неснижаемого остатка в размере, установленном договором банковского вклада. Частичная выдача денег с вклада осуществляется путем перечисления денег Банком на текущий счет Вкладчика, открытый в Банке или указанный в предоставленном Вкладчиком документе, подтверждающем наличие текущего счета, или выдачи наличными через кассу/терминалы/банкоматы Банка. В случае изъятия Вкладчиком части вклада на сумму, уменьшающую сумму неснижаемого остатка, установленно договором, договор банковского вклада прекращается и Вкладчику выплачивается вся сумма вклада.

5. Для получения всей суммы вклада или ее части Вкладчик должен предварительно, но не позднее чем за 5 (пять) рабочих дней до предполагаемой даты изъятия такой суммы, предоставить в Банк соответствующую письменную заявку, оформленную по установленной Банком форме. Несмотря на условия настоящего пункта, в случае обращения Вкладчика в Банк для получения всей суммы вклада или ее части наличными через кассу Банка, Банк по своему усмотрению может выдать Вкладчику запрашиваемую сумму в день предоставления Вкладчиком указанной выше заявки.

6. Обязательство Банка по возврату всей суммы вклада или ее части, а также по выплате вознаграждения по вкладу считается исполненным:

1) в случае безналичного перевода с момента списания денег со счета Банка на банковские счета Вкладчика, открытые в других банках Республики Казахстан;

2) с момента списания денег со Счета и зачисления на иной банковский счет Вкладчика, открытый в Банке;

3) с момента выдачи наличных денег через кассу/терминалы/банкоматы Банка. Ошибочно начисленная и выплаченная сумма вознаграждения подлежит возврату, при этом Банк вправе сумму излишне выплаченного вознаграждения удерживать из суммы вклада. После возврата вклада и начисленного вознаграждения Банк закрывает Счет.

7. Банк не несет ответственности за невозможность возврата суммы вклада или ее части и начисленного вознаграждения по обстоятельствам, независящим от Банка (наложение ареста на счет, закрытие счета). Вкладчик обязуется самостоятельно проверять актуальность счета, указанного в предоставленном Вкладчиком документе, подтверждающем наличие текущего счета, и не позднее 3 (трех) рабочих дней уведомлять Банк об изменении счета с предоставлением оригиналов заявления по форме, установленной Банком, и документа, подтверждающего наличие текущего счета.

8. В случае возврата вклада и/или начисленного вознаграждения по нему в иностранной валюте наличными через кассу Банка на сумму менее 5 (пяти) долларов США/Евро, Банк вправе произвести безналичную конвертацию соответствующей суммы в тенге по курсу Национального Банка Республики Казахстан на дату конвертации и выдать соответствующую сумму в тенге.

Статья 3. Права и обязанности сторон

1. Банк обязуется:

1) открыть Вкладчику Счет по вкладу, принимать в пользу Вкладчика деньги, внесенные наличными и/или безналичным переводом, и зачислять их на Счет Вкладчика;

2) начислять на основную сумму вклада вознаграждение в соответствии с условиями договора банковского вклада. Вознаграждение по вкладу начисляется за фактический срок хранения вклада, при этом день внесения денег в Банк и день окончания действия договора признаются за один день;

3) в случае досрочного расторжения договора банковского вклада по инициативе Вкладчика выплатить основную сумму вклада и начисленное по нему на дату расторжения договора банковского вклада вознаграждение в соответствии с условиями договора банковского вклада;

4) уведомлять Вкладчика об уменьшении размера ставки вознаграждения при продлении срока вклада в соответствии с условиями договора банковского вклада до истечения срока вклада в порядке, предусмотренном настоящими примерными условиями;

5) выполнять иные обязанности, предусмотренные законодательством Республики Казахстан, договором банковского вклада и настоящими примерными условиями договора банковского вклада.

2. Вкладчик обязуется:

1) если иное не предусмотрено договором банковского вклада обеспечить внесение вклада на Счет не позднее 30 (тридцати) рабочих дней с даты подписания договора банковского вклада. В случае поступления суммы вклада в Банк по истечении 30 (тридцати) рабочих дней с даты подписания договора банковского вклада договор считается незаключенным, а сумма поступивших денег возвращается Вкладчику;

2) в течение 3 (трех) рабочих дней уведомлять Банк об изменении данных, указанных им при заключении договора банковского вклада, путем предоставления в Банк лично заявления по установленной Банком форме;

3) выполнять иные обязанности, предусмотренные законодательством Республики Казахстан, договором банковского вклада и настоящими примерными условиями договора банковского вклада.

3. Банк вправе:

1) передавать Вкладчику устно или в письменной форме сведения о состоянии Счета, операциях по нему, а также любые информационные материалы о деятельности, продуктах и услугах Банка (в том числе уведомлении) по открытым каналам связи, в том числе по почте (включая электронную), курьером, нарочно, посредством сотовой (SMS) и факсимильной связи при условии сообщения им по запросу Банка фамилии, имени и отчества, ИИН, кодового слова, либо иной информации, указанной Вкладчиком при заключении договора банковского вклада. Вкладчик подтверждает, что осознает риск несанкционированного получения третьими лицами информации, направляемой Банком по открытым каналам связи в соответствии с настоящим пунктом примерных условий договора банковского вклада и принимает на себя такой риск;

2) ограничить максимальные суммы вкладов по договорам банковского вклада и не начислять вознаграждение на сумму, превышающую максимальные суммы вкладов по договорам банковского вклада;

3) отказать в заключении нового договора банковского вклада в случае наличия подписанного договора банковского вклада между Банком и Вкладчиком, действие которого не прекращено;

4) в соответствии с внутренними процедурами отказать третьим лицам в проведении операций по Счету;

5) в одностороннем порядке изменять настоящие примерные условия договора банковского вклада или устанавливать новые примерные условия договора банковского вклада, если иное не предусмотрено законодательством Республики Казахстан. Банк доводит до Вкладчика информацию о введении в действие новых примерных условий договора банковского вклада путем их размещения на веб-сайте Банка (www.homecredit.kz), а также публикации в периодических печатных изданиях. Если Вкладчик в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты их размещения на веб-сайте Банка (www.homecredit.kz) и/или публикации в периодических печатных изданиях не уведомит Банк о своем несогласии с новыми примерными условиями договора банковского вклада и не расторгнет договор банковского вклада с Банком, считается, что Вкладчик принял новые примерные условия договора банковского вклада полностью и безоговорочно;

6) предоставлять Вкладчику электронные банковские услуги, порядок предоставления которых определяется действующим законодательством Республики Казахстан, а также условиями предоставления электронных банковских услуг и договором о предоставлении электронных банковских услуг, размещаемыми на веб-сайтах Банка (www.homecredit.kz и/или <https://ibank24.kz>). Вкладчик, изъявивший желание воспользоваться электронными банковскими услугами и совершивший действия, направленные на получение таких услуг посредством веб-сайта, терминала/банкомата, электронных средств связи и/или специализированного программного обеспечения Банка, автоматически присоединяется к договору о предоставлении электронных банковских услуг Банка, опубликованному на веб-сайтах Банка (www.homecredit.kz и/или <https://ibank24.kz>);

7) отказать от исполнения договора банковского вклада в одностороннем внесудебном порядке без предварительного уведомления Вкладчика в следующих случаях:

а) в случае нарушения Вкладчиком договора банковского вклада;

б) в случаях, предусмотренных Законом Республики Казахстан «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» или международным договором, ратифицированным Республикой Казахстан;

в) в случае непредоставления Вкладчиком сведений, указанных в подпункте 8) пункта 3 Статьи 3 настоящих примерных условий договора банковского вклада;

г) в любых иных случаях по усмотрению Банка, либо предусмотренных законодательством Республики Казахстан или настоящими примерными условиями договора банковского вклада;

8) требовать от Вкладчика представления сведений и документов, необходимых для идентификации Вкладчика, а также предоставления сведений о налоговом резидентстве, роде деятельности и источнике финансирования совершаемых операций. Вкладчик обязан предоставлять Банку запрашиваемую информацию и документы, а также не позднее 3 (трех) рабочих дней информировать Банк в письменном виде об изменении указанной информации с предоставлением подтверждающих документов;

9) в случаях, предусмотренных законодательством Республики Казахстан и (или) законодательством иностранных государств, распространяющим свое действие на Вкладчика, и (или) в целях исполнения указаний Вкладчика в соответствии с условиями договора банковского вклада, передавать любую необходимую информацию третьим лицам, с чем Вкладчик безусловно согласен. Согласие Вкладчика, установленное настоящим подпунктом, дано в момент его личного присутствия в Банке;

10) изъять путем прямого дебетования счета без предварительного уведомления Вкладчика на основании договора банковского вклада, а также любых других банковских счетов Вкладчика, причитающиеся Банку суммы, включая, но не ограничиваясь задолженностью по существующим денежным обязательствам Вкладчика перед Банком и (или) комиссиям, на которые Банк имеет право на основании договора банковского вклада, а также ошибочно зачисленные на Счет деньги. Настоящим Вкладчик предоставляет Банку безусловное и беспорочное право осуществлять прямое дебетование денег в сумме и на условиях настоящими примерными условиями договора банковского вклада;

11) осуществлять иные права, установленные законодательством Республики Казахстан, договором банковского вклада и настоящими примерными условиями договора банковского вклада.

4. Вкладчик вправе:

1) если иное не предусмотрено договором банковского вклада вносить на Счет дополнительные взносы в любой сумме;

2) истребовать сумму вклада на условиях договора банковского вклада;

3) получать сведения об остатке на Счете в отделениях Банка или посредством электронных банковских услуг;

4) осуществлять иные права, установленные законодательством Республики Казахстан, договором банковского вклада и настоящими примерными условиями договора банковского вклада.

Статья 4. Прочие условия

1. В случае приостановления расходных операций по Счету Вкладчика или наложения ареста на деньги, находящиеся на Счете, в случаях, предусмотренных законодательством Республики Казахстан, Банк не начисляет вознаграждение по вкладу в течение всего срока приостановления расходных операций и (или) ареста по Счету.

2. Если иное не предусмотрено договором банковского вклада, в случае неявки Вкладчика и не востребования суммы вклада после истечения срока его размещения, договор банковского вклада считается автоматически пролонгированным на такой же срок, на тех же условиях, с начислением вознаграждения по ставке, действующей на день пролонгации срока действия договора. Если Банком прекращен прием данного вида банковского вклада после истечения срока вклада, договор банковского вклада пролонгации не подлежит, а сумма вклада перечисляется Банком на текущий счет Вкладчика, указанный в предоставленном Вкладчиком документе, подтверждающем наличие текущего счета, или выдается наличными через кассу/терминалы/банкоматы Банка. В иных случаях договор считается продленным на условиях вклада до востребования.

3. Банк является участником системы гарантирования вкладов физических лиц (Свидетельство № 34 от 18.04.2013 г.). Действующим законодательством Республики Казахстан установлено, что при принудительной ликвидации Банка сумму гарантированного возмещения, выплачиваемого АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов», составит сумма остатка Вклада на Счете без вознаграждения, при этом, совокупное гарантийное возмещение по всем гарантируемым депозитам Вкладчика в Банке составит не более 5 000 000 (пяти миллионов) тенге. При изменении законодательства Республики Казахстан по вопросам гарантирования депозитов к Вкладу применяются условия гарантирования, определенные с учетом изменения законодательства.

4. Подписанием договора банковского вклада Вкладчик выражает свое согласие на использование своего изображения Банком, а именно: фотографий, полученных при подписании договора банковского вклада в случае, если это предусмотрено внутренними нормативными документами Банка, в электронной форме и на бумажных носителях, с целью надлежащей идентификации его личности.

5. Настоящие примерные условия составлены на государственном и русском языках, каждый из которых имеет одинаковую юридическую силу. В случае наличия противоречий между текстами настоящих примерных условий на государственном и русском языках, стороны руководствуются текстом на русском языке.

ДБ АО «Банк Хоум Кредит»
050059, г. Алматы, ул. Фурманова, 248
БИН 930540000147
www.homecredit.kz, client@homecredit.kz
Тел.: +7 (727) 2445477

ВОЗВРАЩАЕМСЯ
В ЭЛИТУ

В следующем году молодежная сборная Казахстана будет выступать в группе «А» первого дивизиона. Конкурентом ей составят команды Норвегии, Латвии, Италии, Австрии. Пятый соперник определится по итогам молодежного чемпионата мира в элитном дивизионе. Напомним, победа в группе «А» первого дивизиона означает выход в элиту, где играют 10 сильнейших молодежных сборных мира. Всего Казахстан участвовал в высшем дивизионе молодежного чемпионата мира шесть раз – в 1998, 1999, 2000, 2001, 2008 и 2009 годах. (shaiba.kz)

ПАУНИЧ СМЕНИЛ
«АСТАНУ» НА
«БУДУЧНОСТЬ»

«Астана» по обоюдному согласию сторон расторгла контракт с защитником Иваном Пауничем, сообщает официальный сайт казахстанского клуба. 27-летний серб продолжит карьеру в «Будучности». В текущем сезоне баскетболист провел 4 матча в регулярном чемпионате Единой лиги ВТБ, в среднем за игру набрав 5,8 очка, сделав 1,8 подбора и 1,0 передачи. Напомним, что Паунич в период с 2010 по 2012 год защищал цвета «Нижнего Новгорода». (sport-express.ru)

С БОГДАНОМ
ЕЩЕ НЕ
ОПРЕДЕЛИЛИСЬ

Хорватский защитник Лука Богдан, находившийся на просмотре в шымкентском «Ордабасы», отправился домой. Хорватский защитник Лука Богдан уехал со сборов шымкентской команды. По словам спортивного директора ФК «Ордабасы» Айткула Ахинбаева, футболист оставил о себе неплохое впечатление, и по итогам первого УТС тренерский штаб примет решение о дальнейшей судьбе футболиста. (sports.kz)

АМЕРИКАНСКИЕ
СМИ О БОЕ
ГОЛОВКИНА
И МЮРРЕЯ

Обозреватель сайта BoxingNews24.com Скотт Гилфорд проанализировал, какой техники лучше всего придерживаться Мартину Мюррею в ринге против Геннадия Головкина, передает портал sports.kz. «После семи лет профессиональной карьеры и двух провалов в предыдущих титульных боях британцу Мартину Мюррею (29-1-1, 12 КО) через два месяца предстоит третья попытка заполучить титул в бою против лучшего в 160 фунтах, по мнению многих любителей бокса, суперчемпиона WBA/IBO Геннадия Головкина (31-0, 28 КО). Некоторые могут сказать, что 32-летний Мюррей не заслуживает очередного чемпионского поединка. В конце концов, он был избит в прошлом году Серхио Мартинесом, и с тех пор одержал 3 победы над «пешеходами» в лице Исмаила Тетте, Макса Бурсака и Доменико Спады. В любом случае бой назначен, и Мюррей встретится с Головкиным независимо от того, заслужил он этого или нет. Насколько ужасно Мюррей выглядел в бою против Спады, настолько же идеальной бой ему будет нужно провести против GGG для того, чтобы не попасть под нокаут и не выглядеть боксерской грушей. На ринге со Спадой мы видели, что Мартин любит проводить много времени спиной на канатах, вместо того чтобы драться. Боясь, что эта тактика не сработает против такого таланта как Головкин. Против Мартинеса Мюррей часто защищался, держа руки перед головой, и часть ударов ему удавалось сдерживать. Но стоит отметить, что Головкин также любит наносить удары по корпусу, поединку с Мэттью Маклинном стало понятно, что Геннадий – убийственный «боди панчер». Это означает, что если британец не выберет другой план, помимо того, как прятаться на канатах, в какой-то момент он скорее всего будет поражен корпусным «выстрелом». Умной тактикой для Мюррея станет выйти на ринг, «паля из двух орудий», что может удивить Головкина и даже позволить Мартину самому его нокаутировать. Да, такой план выглядит безнадёжным, но, на мой взгляд, он лучше всего подойдет для того, чтобы не закончить так же, как закончил Маклин. Думаю, что наилучшим выбором для Мюррея будет, если он решит вступить в бой, а не играть в прятки до конца поединка. По крайней мере, так он будет иметь хотя бы крошечный шанс на победу, и быть восхваленным фанатами за ведение борьбы, вместо того, что мы видели в противостояниях с Серхио Мартинесом и Феликсом Штурмом», – пишется на сайте. (sports.kz)

Прежние и новые герои



Данияр Балахметов

Входящем году в казахстанском спорте произошел целый ряд интересных и ярких событий. Вновь порадовали отечественных болельщиков Геннадий Головкин и Илья Ильина. А Денис Тен стал единственным призером зимней Олимпиады в Сочи. В командных видах спорта футзальный «Кайрат» стал победителем двух значимых турниров.

Четвертое «золото» Ильина
На мировом первенстве по тяжелой атлетике в Алматы в октябре казахстанские спортсмены, являющиеся по праву фаворитами, не могли ударить в грязь лицом. Наиболее ожидаемым стала золотая медаль Ильи Ильина, который выступал в новой для себя весовой категории до 105 кг. В сумме наш атлет осилил 432 кг и завоевал свою четвертую золотую медаль чемпионатов мира, присвоивших их к двум золотым наградам олимпиад.

Помимо Ильина золотые награды чемпионата мира завоевали Зульфия Чиншанло (до 53 кг) и Жасулан Кыдырбаев (до 94 кг). Наряду с Кыдырбаевым, в этой весовой категории выступал Владимир Седов, который занял второе место. Также «серебро» на счету Жазиры Жаппаркул (до 69 кг). В медальном зачете наши атлеты уступили сборным КНДР и КНР.

Превосходство Головкина
В этом году несокрушимый GGG провел три поединка. И во всех одерживал победу. 1 февраля Головкин одолел ганца Осуману Адаму, нокаутировав того в 7-м раунде. 26 июля наш боксер победил ав-



стралийца Дэниэла Гила, отправив его в нокаут в третьем раунде. 18 октября Головкин одолел мексиканца Марко Антонио Рубио. Соперник нашего боксера продержался два раунда. Следующий поединок Геннадий Головкин проведет 21 февраля 2015 года против британского боксера Мартина Мюррея. Для GGG это будет тридцать второй поединок на профессиональном ринге. Во всех предыдущих боях он неизменно побеждал и 28 раз сделал это досрочно.

Прорыв Тена

Денис Тен стал единственным представителем нашей страны, поднявшимся на пьедестал почета зимних Олимпийских игр в Сочи. Обладателем золотой медали стал японец Юдзуру Ханю. А «серебро» на счету канадца Патрика Чана.

«Победная петля» Нибаги

Итальянский гонщик «Астаны» в минувшем году стал победителем престижной веломногод-

невки «Тур де Франс». Кстати, эта победа поставила Нибаги в один ряд с пятеркой великих велогонщиков в истории, которым прежде удавалось побеждать на всех трех супермногодневках – «Джиро д'Италия», «Вуэльта» и «Тур де Франс». До представителя «Астаны» это удавалось сделать двум французам – Бернару Ино и Жаку Анкетилу, бельгийцу Эдди Мерксу, итальянцу Феличе Джимонди и испанцу Альберту Контадору, добившемуся большинства своих регалий во время выступления как раз за «Астану».

«Кайрат» на слуху

После победы алматинского футзального клуба в Кубке УЕФА 2012/13 лучший клуб Казахстана сумел выиграть еще два престижных международных турнира. В марте алматынцы на родном паркете выиграла «Кубок Еременко», разгромив в финале клуб «Виз-Синара» со счетом 5:1. А в октябре «Кайрат» также в Алматы выиграл

Межконтинентальный кубок. В финале турнира было повержено московское «Динамо» – 3:2.

Год Красножана

Национальная сборная Казахстана по футболу в феврале получила нового наставника. Им стал россиянин Юрий Красножан, известный по работе со следующими клубами: «Спартак» (Нальчик), «Локомотив» (Москва), «Анжи» (Махачкала), «Кубань» (Краснодар) и «Терек» (Грозный).

Под руководством Красножана сборная Казахстана провела 8 матчей. В марте россиянин дебютировал на новом посту в товарищеском поединке против сборной Литвы. Тот матч, состоявшийся в Турции, закончился со счетом 1:1. 7 июня казахстанцы уступили в товарищеском матче на выезде Венгрии – 0:3. Следующие две встречи сборная Казахстана выиграла: сначала у Таджикистана в Алматы со счетом 2:1 (матч состоялся 12 августа), а затем разгромила сборную Кыргызстана в Астане – 7:1. Оба поединка были товарищескими. В отборочном турнире Евро-2016 наша команда провела 4 поединка. 9 сентября дружина Красножана сыграла вничью с Латвией – 0:0. А остальные три встречи были проиграны: 10 октября в Амстердаме голландцам 3:1. Через три дня в Астане казахстанцы уступили Чехии – 2:4. А 16 ноября в Стамбуле подопечные россиянина проиграли Турции – 3:1.

Дела хоккейные

В минувшем году хоккейные дружины из Казахстана преимущественно огорчали своих поклонников. В мае на чемпионате мира в элитном дивизионе в Минске казахстанцы уступили во всех поединках предварительного раунда и покинули элиту мирового хоккея, подтвердив звание команды-лифта. Но совсем убедительно выглядит и «Барыс». В регулярном чемпионате КХЛ, астанинцы уступили в ряде матчей и допустили восьмиматчевую серию из поражений. А их наставник Андрей Назаров получил две дисквалификации с начала сезона и не сходил с новостных лент, отнюдь не благодаря результатам команды.

Едва ли не единственным светлым пятном стало выступление молодежной сборной до 20-ти лет на чемпионате мира в группе В в Венгрии. Команда Сергея Старьгина выиграла все матчи и пошла на повышение.

Осталось только двое

В следующем году наш спорт может пережить поистине исторический момент. 31 июля в Куала-Лумпуре будет выбрана столица зимней Олимпиады 2022 года. Сейчас на проведение игр претендуют всего два города: Алматы и Пекин.

Топ-10 главных событий мирового тенниса в сезоне 2014 года

Обозреватель американского издания ESPN Камакиши Тандон, продолжая подводить итоги прошедшего сезона, выделила десять самых главных событий этого года в мировом теннисе.

1. Уменьшение доминирования «Большой четверки»

«Большая четверка» в этом году выиграла только два «мэйджора» из четырех, но не стоит так уж сильно говорить о снижении их мастерства. Новак Джокович, Рафаэль Надаль и Энди Маррей по-прежнему были в числе шести полуфиналистов «Шлемов» из восьми, а также выиграла семь из девяти титулов на «Мастерсах». Однако каждый из них в итоге не добрал до тех показателей, к которым все привыкли. На результаты Маррея влиял долгий простой из-за операции на спине, Рафаэль тоже испытывал проблемы со здоровьем, Федерер играл стабильно, но столь же стабильно в решающих матчах ему не хватало какой-то малости. У Новака Джоковича тоже хватало взлетов и падений в этом сезоне, в котором так много всего с ним происходило за пределами корта. Все эти факторы открыли дорогу к титулам для остальных игроков, сделав прошедший сезон одним из самых интересных и неожиданных за долгое время.

2. Серена Уильямс сравнялась с Мартиной Навратиловой и Крис Эверт по количеству побед на «Шлемах»

Она не лучшим образом сыграла на трех первых турнирах «Большого шлема». Однако на US Open ей удалось завоевать свой восемнадцатый титул и сравняться с Навратиловой и Эверт. Впереди только Штеффи Граф и Маргарет Корт, в активе которой 24 титула с учетом побед до Открытой эры.

3. Рафаэль Надаль выиграл четырнадцатый турнир «Большого шлема»

Несмотря на все проблемы со здоровьем и даже поражения на грунтовых кортах, Рафаэль снова стал чемпионом «Ролан Гаррос». Теперь в его активе четырнадцать побед на «мэйджорах». По этому показателю он делит второе место с американцем Питом Самprasом.

**4. Большое количество травм**

Травмы уже давно стали неотъемлемой частью профессионального спорта, но в этом году их количество превзошло все самые худшие ожидания. Все началось с повреждения Рафаэля Надаля на Australian Open и завершилось отказом Роджера Федерера на Итоговом чемпионате АТР. Весь сезон травмы преследовали игроков. Надаль также сыграл с Открытого первенства США из-за проблем с запястьем. В то же время Кеи Нишикори отказывался от продолжения борьбы на турнирах в Майами и Мадриде из-за проблем с бедром и спиной. Несмотря на это, ему удалось дойти до финала US Open, хотя и там сыграть в полную силу ему помешало очередное повреждение. Травма ноги почти весь год преследовала Викторию Азаренко, практически полностью пропустив сезон аргентинец Хуан Мартин Дель Потро. Также проблемы со здоровьем были у Серены Уильямс, Аны Иванович и Слоан Стивенс.

Очень много игроков было вынуждено сниматься по ходу матча: Давид Феррер, Газель Монффис, Ришар Гаске и многие другие.

5. Подъем молодого поколения игроков

Пока им не удалось подвинуть «Большую четверку», но Кеи Нишикори, Марин Чилич, Милош Раонич, Григор Димитров и Эрнест Гулбис вошли в дверь, которую для всех открыл Стэн Вавринка,

победив на Открытом первенстве Австралии. Всем им удалось войти в Топ-10 мирового рейтинга. Им удалось прийти на смену некоторым ветераном, которые занимали эти места в прошлые годы.

6. Камбэки в женском Туре

Новые имена мирового тенниса Симона Халеп и Эжени Бушар здорово выступили в прошедшем сезоне. Но особо стоит отметить игроков, которые постепенно снова возвращаются в элиту мирового тенниса. В этом году Ана Иванович и Каролин Возняки выступили здорово и вернулись в Топ-10 мирового рейтинга. Петра Квитова выиграла свой второй «Уимблдон», Доминик Цибулкова впервые сыграла в финале «Шлема», а Винус Уильямс нашла в себе силы снова пробиться в первую двадчатку рейтинга. Но при всех их достижениях награда WTA в номинации «Возвращение года» досталась Мирьяне Лучич-Барони, которая выиграла свой первый спустя шестнадцать лет титул на турнире в Квебеке.

7. Прогресс теннисистов из Канады

В последние годы канадские теннисисты стремительно прогрессируют, но прошедший сезон стал для представителей этой страны настоящим прорывом. В этом году Милош Раонич дошел до полуфинала «Уимблдона», Эжени Бушар там же сыграла в финале, а

Вашек Поспишил и вовсе завоевал титул в парном разряде. Бушар также сыграла еще в двух полуфиналах «Шлемов», в то время как Раонич квалифицировался на Итоговый чемпионат АТР. Не забывайте об одном из сильнейших парных теннисистов мира Даниэле Несторе. Если учесть возраст нынешних звезд канадского тенниса, можно смело сказать, что Канада получила представительство в Туре надолго.

8. Теннисный бум в Азии

Турниры «Большого шлема» начались с победы Ли На в Австралии. Вскоре она стала первой представительницей Азии, занявшей вторую строчку мирового рейтинга. После окончания US Open, на котором Кеи Нишикори стал финалистом и потом поднялся на пятую строчку рейтинга, она объявила о завершении спортивной карьеры. Число сильных игроков из этого региона неуклонно растет. Также все мы прекрасно видим увеличение количества крупных профессиональных турниров, проводимых в Азии.

9. Стремительный прогресс юниоров

В последние годы в Топ-100 мужского рейтинга практически не было юниоров. В женской половине Тура их были единицы. Однако в прошедшем сезоне молодым игрокам удалось громко заявить о себе. Ник Киргиос провел отличный год и смог обыграть Рафаэля Надаля на «Уимблдоне». К 19-летнему австралийцу присоединился Александр Зверев и Борна Чорич, также вошедшие в Топ-100 рейтинга. В то же время Мэдисон Киз завоевала свой первый титул на турнирах WTA. Она является одной из четырех юниорок в первой сотне рейтинга.

10. Швейцария наконец-то побеждает в Кубке Дэвиса

С помощью Стэна Вавринки, в этом году ставшего настоящим топ-игроком, и Роджера Федерера, вернувшегося в сборную, команда Швейцарии одержала убедительную победу над командой Франции в финале. Также это было одним из главных достижений Федерера в сезоне, причем он завоевал титул, которого в его активе еще не было.

АЛМАТЫ ПРИМЕТ
ЭТАП КУБКА МИРА
ПО САМБО

В Алматы пройдет этап Кубка мира по самбо среди мужчин и женщин на призы Президента РК Нурсултана Назарбаева. Об этом сообщается на официальном сайте боевых единоборств. Так, этап Кубка мира пройдет во Дворце спорта и культуры им. Балуана Шолана с 23 по 26 января 2015 по категории «А». Кубок мира по самбо ежегодно становится стартовым в международном самбистском календаре. Прошедший с большим успехом в текущем году казахстанский турнир обещает и в следующем году подарить массу впечатлений участникам и болельщикам. Соревнования пройдут в девяти весовых категориях среди мужчин и женщин, а также в пяти весовых категориях по боевому самбо. (inform.kz)

ЕВГЕНИЙ КОРОЛЕВ
ЗАВЕРШИЛ
КАРЬЕРУ

Евгений Королев, выступающий за Казахстан, принял решение завершить профессиональную карьеру. Королев дебютировал в АТР-туре в 2005 году и успел даже побывать запасным в сборной России в Кубке Дэвиса. В январе 2010 года он начал представлять на международной арене Казахстан, а вскоре после этого поднялся на высшую в карьере 46-ую строчку мирового рейтинга. Кроме того, вместе с Евгением сборная Казахстана трижды выходила в четвертьфинал Мировой группы Кубка Дэвиса. Тем не менее постоянные проблемы со здоровьем и травмы помешали Королеву выступать на высоком уровне. В настоящий момент 26-летний спортсмен, который принадлежит двояродному брату бывшей российской теннисистке Ане Курниковой, занимает лишь 528-е место в рейтинге АТР. (sovsport.ru)

ПИЗЕЛЛИ ПЕРВЫЙ
В СПИСКЕ
БОМБАРДИРОВ

Армянский сайт Armsport.am опубликовал список самых результативных футболистов Высшей лиги Армении за последние 10 лет (2005-2014). Первое место в списке занял полузащитник Маркос Пиззелли, ныне защищающий цвета «Актобе». С 2005-2014 гг. в чемпионатах Армении результативнее всех действовал бразилец Маркос Пиззелли. Несмотря на то, что в составе «Аратата» и «Пюника» Маркос провел 6 неполных сезонов, этого оказалось достаточно, чтобы он с 75 голами стал лучшим бомбардиром Армении за последние 10 лет. За это время Маркос трижды был признан лучшим снайпером чемпионата (2007 г., «Аратат» – 22 гола; 2008 г., «Аратат» – 17; 2010 г., «Пюник» – 16). (armsport.am)

БОЛГАРСКИЙ
ЗАЩИТНИК
ИНТЕРЕСЕН
КЛУБАМ КПЛ

По информации Sportal.bg, защитник пловдивского «Локомотива» Венилин Филипов интересен казахстанским клубам. Команда из Пловдива намерена продать Филипова, к которому проявляют интерес в Казахстане и Азербайджане, а также нападющего Бирсента Карагерена, который может продолжить карьеру в Турции с целью стабилизации финансового положения клуба. Руководство выставило трансферную цену за обоих игроков – 300 тыс. евро. (sports.kz)

«КАЙРАТ» И
«ТУЛПАР» В 1/2
ФИНАЛА КУБКА
ЕРЕМЕНКО

В конце прошлой недели стали известны полуфинальные пары Кубка Еременко, куда пробился сразу два казахстанских клуба, пишет Sports.kz. Лидер первого этапа, алматинский «Кайрат» сыграет с «Тюменью», а карагандинский «Тулпар» с екатеринбургской «Синарой». Матчи состоятся в феврале будущего года. Наиболее вероятным местом проведения является Екатеринбург. На первом этапе «Кайрат» выиграл у «Тюмени» 6:3, а вот «Тулпар» уступил «Синаре» 1:4. (sports.kz)

ТАРАСОВА ПРОТИВ ТРАВЛИ СОТНИКОВОЙ



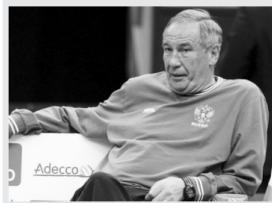
Тренер олимпийской чемпионки по фигурному катанию Аделины Сотниковой Татьяна Тарасова призвала прекратить травлю ее подопечной. Об этом сообщает ТАСС. «Я требую остановить травлю спортсменки и дать ей спокойно готовиться к стартам. Правила для всех одни, и мы это хорошо знаем», — заявила Тарасова. При этом тренер не сказала, кому конкретно адресован ее призыв. Ранее в СМИ появились публикации, в которых Сотникову подозревают в том, что она пожелала чемпионатом России в пользу переноса Европы. В частности, против участия спортсменки в континентальном турнире выступила тренер Юлии Липницкой Этери Тутберидзе. По словам самой Сотниковой, она намерена пропустить национальное первенство из-за травмы ноги. Окончательный состав сборной России на чемпионат Европы будет определен 28 декабря по итогам чемпионата страны. Отбор проходит по принципу «два плюс один», то есть два лучших спортсмена по итогам чемпионата России попадают на турнир автоматически, третий — по решению тренерского совета. Чемпионат России по фигурному катанию пройдет в Сочи с 25 по 28 декабря. Чемпионат Европы состоится с 26 января по 1 февраля 2015 года в Стокгольме. (lenta.ru)

ДЕТЕКТОР ЛЖИ В ПОМОЩЬ



Арбитр Российской футбольной премьер-лиги (РФПЛ) Алексей Матюгин прошел проверку на детекторе лжи в связи с заявлениями футболиста «Зенита» Халка, обвинившего судью в расистских высказываниях. Об этом изданию «Спорт-Экспресс» сообщила адвокат Матюгина Евгения Галушкина. «Результаты проверки полиграфом (ее проводила лицензированная организация, уполномоченная по закону заниматься такой деятельностью) свидетельствуют в пользу Алексея. Он не считает себя виновным, и итоги проверки полностью подтверждают его позицию», — заявила Галушкина. Адвокат также добавила, что у нее имеются свидетельские показания судей, входивших в бригаду Матюгина на матче. Сейчас сторона арбитра решает, защищать ли честь и достоинство Матюгина в суде в гражданско-правовом порядке или же передавать материалы в правоохранительные органы, так как случившееся можно рассматривать как клевету. После состоявшегося 29 ноября матча 15 тура чемпионата России между «Мордовией» и «Зенитом» Халк сообщил, что Матюгин оскорбил его на расовой почве. Спустя несколько дней стало известно, что клуб снял претензии к рефери, после чего Халк повторно обвинил арбитра в расистских высказываниях. (lenta.ru)

ТАРПИЩЕВ ХОЧЕТ ПОДАТЬ ИСК НА СЕСТЕР УИЛЬЯМС



Президент Федерации тенниса России (ФТР) Шамиль Тарпищев рассматривает возможность подачи иска к американским теннисисткам Серене и Винус Уильямс. Об этом сообщает ТАСС. «Федерация тенниса России сейчас решает, будем ли мы подавать в суд на сестер Уильямс по вопросу предвзятого отношения», — заявил он. Ранее специалист федеральной центра судебной экспертизы при Минюсте РФ выяснили, что в шутке Тарпищева о сестрах Уильямс нет ничего оскорбительного. Они обратили внимание на то, что, назвав теннисисток братьями, глава ФТР подчеркивал лишь их физические данные, схожие с мужскими. Ранее Тарпищев несколько раз приносил извинения спортсменкам, однако они не приняли их. Серена Уильямс назвала шутку функционера сексистской, также с критикой в адрес президента ФТР выступила Мария Шарапова. За свое высказывание в эфире телешоу «Вечерний Ургант» Тарпищев был оштрафован Женской теннисной ассоциацией (WTA) на 25 тысяч долларов и на год отстранен от работы в ее структурах. Сам функционер заявил, что в Международном олимпийском комитете, членом которого он является, ситуацию считают смешной. (lenta.ru)

Триумф без сомнений

Победителем клубного чемпионата мира предсказуемо стал мадридский «Реал»



Данияр Балахметов

Мадридский «Реал» в конце прошлой недели завоевал трофей клубного чемпионата мира в Марокко. В ночь с субботы на воскресенье «Королевский клуб» в финале турнира одолел аргентинский «Сан Лоренцо» со счетом 2:0. Голы на счету Серхио Рамоса и Гарета Бэйла. Испанский гранд по сравнению с остальными соперниками был заведомым фаворитом турнира. Можно сказать, что сомнений

по поводу превосходства «Реала» просто ни у кого не возникало. В полуфинале подопечные Карло Анчелотти играючи расправились с мексиканским клубом «Крус Асул» — 4:0. В этой игре результативность отметились Серхио Рамос, Карим Бензема, Гарет Бэйл и Иско. Мексиканцы при счете 0:2 не смогли реализовать пенальти. Стоит отметить, что в четвертьфинале «Крус Асул» оставил за бортом турнира лучший клуб Азии, австралийский «Вестерн Сидней Уондерерс» (3:1). В другом матче

1/4 финала лучший клуб Океании, новозеландский «Окленд Сити» одолел победителя африканской Лиги чемпионов, алжирский ЕС «Сетиф» со счетом 1:0. Ранее, на старте турнира новозеландцы обыграли в серии пенальти марокканский «Магреб Атлетик Тетуан». Победное шествие представителей Океании прервал «Сан Лоренцо» в полуфинале. Аргентинцы в достаточно упорном поединке сломили сопротивление «Окленд Сити» — 2:1, решив исход матча в дополнительное время.

«Окленд Сити» в итоге завоевал бронзовые награды турнира, обыграв в матче за третье место «Крус Асул» — 1:1 (4:2 по пенальти). Матч за пятое место выиграл ЕС «Сатиф». Алжирский клуб одолел «Вестерн Сидней Уондерерс» — 2:2 (5:4 по пенальти). Хозяева турнира, «Магреб Атлетик Тетуан» заняли седьмое место.

Для казахстанских любителей футбола прошедший турнир, как это причудливо не звучало, был примечателен участием в нем «Окленд Сити». В его составе оказался «наш человек», Марко Джорджевич, выступавший на протяжении трех сезонов в казахстанской премьер-лиге. Сербский защитник играл в алматинском «Кайрате» (в 2011, 2012 годах) и кохштетауском «Окжетпесе» (2013). Джорджевич в прошлом году по достижении тридцатилетия покинул Казахстан из-за возрастного лимита на легионеров и перебрался в весьма экзотический чемпионат Вануату. Затем оттуда перешел в новозеландский «Окленд Сити».

На клубном чемпионате мира Джорджевич сыграл три матча. Серб провел полные поединки против «Магреб Атлетик Тетуан» и ЕС «Сетиф». В матче с «Сан Лоренцо» он заработал желтую карточку и был заменен в дополнительное время, на 96-й минуте. А в историческом для новозеландского клуба поединке против «Крус Асул» экс-защитник «Кайрата» и «Окжетпеса» участия не принимал по причине травмы. Однако это не делает его вклад в добычу «бронзы» менее значимым.

ЗА КРООСА ХОТЯТ 60 ТЫС. ЕВРО

Футбольный клуб «Грайфсвальдер», представляющий шестой дивизион Германии, потребовал денег у мадридского «Реала» за трансфер чемпиона мира Тони Крооса. Об этом сообщает Bild. По правилам Международной федерации футбольных ассоциаций (ФИФА), клубы, приобретающие новых игроков, должны платить первым командам футболистов по 0,25 процента от суммы трансфера за каждый сезон, проведенный в детской команде начиная с момента, когда спортсмену исполнилось 12 лет. Кроос, родившийся в январе 1990 года, покинул «Грайфсвальдер» в июне 2002-го. Таким образом, первый клуб футболиста претендует на получение 60 тыс. евро, так как «Реал» заплатил мюнхенской «Баварии» 30 млн евро за трансфер игрока. Немецкий футболист пополнил состав испанского клуба в июле 2014 года в статусе чемпиона мира. На мировом первенстве Кроос был признан самым полезным игроком. Он провел за сборную Германии все семь матчей и забил два мяча (оба в ворота сборной Бразилии в полуфинале). (lenta.ru)



ПРИЗЕР ОЛИМПИАДЫ — ВАНДАЛ

Американский фристайлист Ник Гепшер создался в вандализме. Об этом сообщает Associated Press. В пятницу, 19 декабря, прокуратура предъявила спортсмену соответствующие обвинения. 20-летний американец признал свою вину, но о грозящем ему наказании ничего не сообщает. В августе 2014 года Гепшер забросал камнями восемь автомобилей, проезжавших мимо спортивного комплекса в штате Индиана. Полиция заметила хулигана, но он сумел скрыться в лесу. Позже фристайлист сам пришел в полицию с чистосердечным признанием. Свой поступок он мотивировал тем, что внезапно испытал приступ депрессии. Также спортсмен извинился перед автомобилистами и пожелал возместить материальный ущерб, который составил \$8,2 тыс. Американский фристайлист является бронзовым призером зимних Олимпийских игр в Сочи. Гепшер завоевал медаль в дисциплине слоупстайл — типе соревнований, состоящем из выполнения серии акробатических прыжков и трюков на трамплинах, пирамидах, перилах и прочих сооружениях. (lenta.ru)



ОПРЕДЕЛЕННЫ ДАТЫ ЧМ-2018 ПО ФУТБОЛУ

Исполком Международной федерации футбола (ФИФА) утвердил даты проведения чемпионата мира по футболу 2018 года в России. Первенство планеты состоится с 14 июня по 15 июля. Об этом сообщает «Р-Спорт» со ссылкой на пресс-релиз организации. Матчи будут проходить на 12 стадионах в 11 городах: Москве, Калининграде, Санкт-Петербурге, Волгограде, Казани, Нижнем Новгороде, Самаре, Саранске, Ростове-на-Дону, Сочи и Екатеринбурге. «О ходе подготовки к чемпионату мира докладывали генсек ФИФА Жером Вальке и я. Я доложил о ходе подготовки, он проинформировал, что вопросов к нам нет. Все по плану», — сообщил министр спорта России Виталий Мутко. Также были утверждены даты проведения Кубка конфедераций — турнира, традиционно предвещающего мировое первенство. Соревнования пройдут с 17 июня по 2 июля 2017 года в Санкт-Петербурге, Москве, Казани и Сочи. Имя страны-хозяйки чемпионата мира — 2018 было объявлено 2 декабря 2010-го в Цюрихе. (lenta.ru)



РЕКОРД В 103 ГОДА

Американский гольфист-любитель Гус Андреев в возрасте 103 лет установил рекорд, во время турнира в Сарасоте попав в лунку с одного удара. Об этом сообщает Fox News. Игрок сделал так называемый hole-in-one во время прохождения 14-й лунки. Предыдущее достижение принадлежало 102-летнему Элису Маклину, который добился подобного в 2007 году. «После моих ударов мячи постоянно попадают на грин (лужайку вокруг лунки — прим. авт.). Планирую играть в гольф, сколько смогу. До тех пор пока могу взять в руки клюшк, буду играть», — сообщил Андреев, играющий в гольф три раза в неделю. Для ветерана это восьмое попадание в лунку с первой попытки. Впервые это ему удалось 75 лет назад. (lenta.ru)

«Катар хочет иметь свой клуб в АПЛ»

Как богатые шейхи покоряют мировой спорт

Катар тратит сотни миллиардов долларов на футбол и грозит стать главным игроком на спортивном рынке. Зачем это нужно крохотному государству попытался разобраться автор материала.

Зачем Катару тратят миллиарды долларов на спорт

Катарское правительство взялось за спорт только в конце нулевых — к 2011 году местный олимпийский комитет разработал специальную стратегию развития. Ключевыми причинами было три: 1 — необходимость оздоровления нации, 2 — налаживание отношений с другими государствами, и только третьим пунктом шли олигархические амбиции — стать глобальным спортивным центром.

1. Оздоровление

В 2008 году причиной смерти катарцев в 47% случаев становились хронические болезни, вызванные малоподвижным или сидячим образом жизни. По данным Международной ассоциации по изучению ожирения, уровень ожирения среди взрослого населения в Катаре — один из самых высоких в мире. Доля жителей, страдающих от сахарного диабета, в Катаре также выше среднемировых показателей.

2. Политика

Население Катара составляет 2,04 миллиона человек, но только 11% из них — катарцы. В таких условиях стране тяжело рассчитывать на боеспособную армию, и правительство в первую очередь руководствуется принципами «мягкой силы». Проводя глобальные спортивные турниры, катарские чиновники нарабатывают связи с большими западными странами и получают их поддержку (например, у Катара есть договоренность о размещении военных баз США). Как отмечает в своей работе Даниэл Рейш, Катар опасается возможного повторения войны в Персидском заливе (1991) и потому использует спорт как инструмент геополитики.

Как сказал профессор Даремского университета Кристофер Дэвидсон, Катар хочет налаживать отношения «либо с торговыми партнерами, либо с возможными военными союзниками — Великобританией (выход на АПЛ — прим. Sports.ru), Францией («ПСЖ») и Америкой».

3. Катар как спортивный центр, развитие туризма

Как отмечается в стратегии катарского олимпийского комитета, спортивные турниры — самая удобная возможность увеличить приток туристов, так как «без больших международных событий маленькая страна в пустыне вряд ли может привлечь большое количество людей».

В итоге в 2014 году Катар провел 57 спортивных турниров. Министр спорта Катара Салах бин Ганем аль-Али пообещал, что это только начало: «Доха станет мировой столицей спорта».

Как Катар завоевывает мир

Катар берется не только за такие очевидные проекты, как футбольный ЧМ-2022. Например, в самом начале 2015 года там пройдет чемпионат мира по гандболу — специально для этого за полтора года был построен стадион «Аль-Аттия», который за 48 часов может быть переоборудован в ледовый дворец. До конца декабря в Катаре пройдут соревнования по плаванию, в 2015-м там же состоится чемпионат мира по боксу.

Через год Катар примет даже чемпионат мира по хоккейному вейлоганку, в 2018-м — чемпионат мира по гимнастике, а в 2019-м развлекать страну будет чемпионат мира по легкой атлетике. Что бы спортсмены не поджарились на солнце, легкоатлетический чемпионат было решено проводить не в августе, а в конце сентября — начале октября (при этом были обограны заявки Барселоны и американского Юджина — с куда более комфортными условиями). Руки шейхов добрались даже до конного спорта — например, престижный турнир Приз Триумфальной арки в Париже спонсируется именно Катаром (бюджет — \$5 млн).

Катар тратит деньги не только на организацию элитных турниров, но и на задобривание чиновников: недавно местное правительство заявило, что готово выделить миллион долларов на нужды Международного олимпийского комитета и Всемирного антидопингового агентства, которые намерены разработать новые методы борьбы с допингом.

Катар начал всемирное завоевание спорта с открытия фонда Qatar Investment Authority в 2005 году. Этот фонд выделяет «ПСЖ» более 100 млн евро в год и играет шумную роль раздражителя — именно из-за таких серьезных инвестиций о Катаре наконец заговорили громко. Также QIA вкладывает деньги в Credit Suisse, Volkswagen, Migaam и Disney, но именно спорт пока обеспечивает самую успешную отдачу.

Министр спорта Катара Салах бин Ганем аль-Али любит вспо-

минать, как в студенческие годы в Америке у него спрашивали: «А где находится Катар?» «Сейчас люди спрашивают: «Может, хотя бы инвестировать в наш спорт, в нашу команду?» Мы ищем любые хорошие возможности для роста. Я встречался с разными людьми, нам показывают презентации — про инвестиции в команды, про создание новых команд, про новые виды спорта для Катара. Мы открыты для всех проектов, все выслушиваем».

Что дальше?

Первая цель Катара — наконец получить летнюю Олимпиаду. «У нас есть специальная команда, которая занимается инвестициями. Это хорошие деловые люди. Они учатся. Они становятся все лучше и лучше. Они исследуют все возможности для роста: в Америке, в Англии, да и во всем мире. Мы не собираемся останавливаться», — рассказывает министр спорта Катара.

Вторая масштабная задача — приобрести клуб в футбольной английской премьер-лиге. «Да, конечно, Катар хочет иметь свой клуб в АПЛ. Я люблю премьер-лигу, у меня с детства были различные футболки — правда, не скажу, каких именно клубов. Я один раз уже сказал, и мой собеседник был разочарован, потому что он берет за «Арсенал». Мне нравятся все футболки «Тоттенхэма», у меня были две таких».

Конечно, я хотел бы стать владельцем клуба из АПЛ. Точно, сто процентов», — сказал Салах бин Ганем аль-Али.

Академия футбола

Расходы Катара на проведение чемпионатов мира по футболу могут внести мозг абсолютно всем — \$160 млрд. «Для нас футбол — это не просто игра или один из видов спорта. Для нас это и есть спорт», — объясняет свои гигантские планы в королевской семье. Чтобы не опозориться на домашнем чемпионате, в Катаре уже создали целую систему подготовки достойной сборной. «Нет-нет, счет вроде 0:10 — это невозможно. У Катара будет очень

хорошая и конкурентоспособная команда», — уверен бывший директор «Реала» по стратегическому планированию Иван Браво, который возглавляет академию Aspire.

Академия Aspire была создана с привилегиями для шейхов размахом: филиалы открыты в 16 странах, скауты ежегодно просматривают не менее 500 тыс. юных спортсменов в Азии, Африке и Латинской Америке. Кроме того, катарцы купили клуб второго бельгийского дивизиона «Эйпен» — туда на стажировку отправляют всех талантливых выпускников. «Нашим юношам нужно окунуться в среду, в которой футбол окружает человека 24 часа в сутки. В Дохе пока такого нет: лига только растет, стадионы так не заполняются», — объясняют в академии.

«Скауты академии просматривают практически всех мальчишек в стране, так что ни один потенциальный талант от нас не ускользнет. Настоящих катарских мальчишек рождается около 4 тыс. в год, так что их реально отслеживать. Но неправильно думать, что мы собираемся заниматься натурализацией направо и налево, что мы будем покупать футболистов для сборной. Нет, мы хотим работать с местными ребятами, можем просто воспитывать футболистов для других сборных. Катар хочет видеть в сборной своих футболистов», — рассказывает Браво.

По свидетельству журналиста AP, на территории академии Aspire каждый человек чувствует себя как герой сказки «Алиса в стране чудес»: вдвоём к красивым пейзажам из колонок доносится запись приятного пения птиц.

Бонус

Несмотря на то, что состояние около 14% семей оценивается как минимум в 1 млн фунтов, сделать из спорта хоть какое-то подобие бизнеса в Катаре пока не получается. Билеты на турниры не продаются полностью, и заполнять пустоты на трибунах приходится купленными зрителями — как удалось выяснить AP, обычно это иностранцы, работающие на стройках.

В среднем за посещение волейбольного, баскетбольного или футбольного матча платят по \$8 (самым выгодным считается волейбол — из-за бесплатного Wi-Fi и возможности связаться с родственниками). Такой заработок дико популярен — вокруг автобусов, которые развозят купленных болельщиков на стадионы, обычно возникает давка.

Владислав Воронин sports.ru

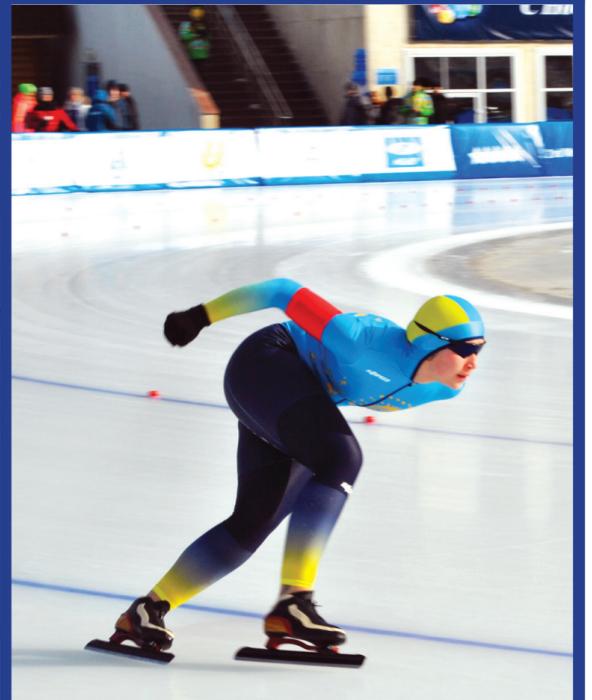




■ Ледяная дистанция

Алишер Абдулин

С 18 по 21 декабря на высокогорном катке «Медеу» проходил II чемпионат мира по конькобежному спорту среди студентов. В нем приняли участие 100 спортсменов из 15 стран, в том числе призеры чемпионатов мира, а также призеры XXVI зимней Универсиады в Трентино. В течение четырех дней были разыграны награды в классическом многоборье на дистанциях: 500 метров, 1000, 1500, 3000, 5000 и 10000, а также на отдельных дистанциях, в том числе в командной гонке преследования и масс-старте. Казахстанские конькобежцы завоевали три бронзовые награды. Одну медаль нашей сборной принес Федор Мезенцев, выступавший на дистанции 1000 метров. И две награды на счету Марии Сизовой, (500 и 1000 метров). Стоит отметить, что в ходе мирового первенства были обновлены несколько рекордов легендарного катка.



Хотите, чтобы все видели Вашу рекламу?!

112 выходов рекламных блоков каждый день

Ежемесячная аудитория свыше 6 000 000 человек в Алматы и Астане

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

Дисплейинтермедиа - доказано продажами!

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

Рождественская ярмарка Штутгарта

Любителям путешествовать зимой посвящается



Алия Каримова (Штутгарт)

Конец года, предпраздничная суета, запах хвои, новогодние подарки и каникулы, а для кого-то даже путешествия в заснеженную (и не очень) Европу... За событиями, за покупками, за эмоциями. И желающим получить «три удовольствия в одном» рекомендуем посетить одну из многочисленных рождественских ярмарок



Немного истории

Становление их имеет свою многовековую историю. В Средневековье они были одним из важнейших событий в обществе и, как правило, располагались в хорошо защищенных местах (у замков или монастырей), на пересечении торговых путей и проходили во время церковных праздников. Право на их проведение давали король, граф или другое высокопоставленное лицо, регулируя все городским правом. Развивались рыночные отношения – росла и ярмарочная деятельность. На торжищах продавались разные товары, купцы приезжали из разных городов, оставались в городе продолжительное время, где и тратили часть вырученных средств. Люди обменивались новостями из отдаленных регионов, а в толпе бродили гадалки, музыканты и трубадуры, превращая ярмарку в некий развлекательный центр. С тех далеких времен суть ярмарок не изменилась. Вот только стали они грандиознее, богаче, красочнее и интереснее.

Почему Штутгарт?

В этот раз мы предлагаем вам совершить путешествие в столицу земли Баден-Вюртемберг и один из важнейших промышленных центров Германии – город Штутгарт. Почему именно сюда? Да потому что здешняя ярмарка является не только одной из самых старых и красивых в Германии, но и одной из самых больших в Европе.

К тому же с десяток авиакомпаний предлагает вам удобные перелеты туда-обратно из Алматы и Астаны. В этом году ярмарка, начавшаяся 26 ноября, продлилась до 23 декабря, ровно 28 дней. Работая ежедневно до 9 вечера. А начиная с 20 декабря – до 22.30!

Штутгарт – благополучный, чистый, ухоженный и спокойный город. Хорошие отели можно найти

по демократичным ценам даже в самом центре города.

Weihnachtsmarkt-Stadt Stuttgart

Ярмарка в Штутгарте впервые официально упоминается в 1692 году, хотя корни ее уходят гораздо глубже. Существует документ 1507 года, в котором говорится, что вюртембергский герцог Ульрих уступает городу Штутгарту право сбора пошлин на рождественских ярмарках. Что, по всей вероятности, подтверждает еще более раннее существование этого мероприятия.

Сейчас эта ярмарка – более 3,5 млн посетителей ежегодно и 290 рождественских торговых точек, расположенных в историческом центре города на территории нескольких кварталов.

И нигде крыши рождественских палаток не украшены так роскошно! Хотя бы из-за этого стоит совершить сюда путешествие. Некоторые киоски выглядят как настоящие шедевры! Повсюду волшебные избушки, укутанные снегом и еловыми ветвями. Изящно нагроможденные фигурки ангелов и ведьм, Санта Клаусов и северных оленей, щелкунчиков, гномов и других сказочных персонажей. Упакованные подарки, святящиеся огни и гирлянды, великолепные рождественские ясли, музыка, живые ели и царящий аромат корицы и ванили. Все это окунает вас в атмосферу Рождества по-настоящему.



Ну, и куда без гигантской рождественской пирамиды (Weihnachtspyramide) – традиционной деревянной конструкции в форме карусели с множеством разных фигур и сцен. Помните, когда-то из ГДР привозили такие маленькие копии со свечами, от жара которых они начинали вращаться?



Исторический центр Штутгарта – это небольшая территория вокруг трех важнейших городских площадей – Дворцовой площади, Рыночной площади и площади Шиллера. Здесь или в непосредственной близости сконцентрированы практически все важнейшие достопримечательности Штутгарта. Их легко обойти пешком. И территория яр-

разными предметами декоративно-прикладного искусства. Есть там вещи и очень загадочные. Можно было, например, заказать сургучную печать со своими инициалами или каким-нибудь заклинанием.

Некоторые палатки с теплыми вещами для семьи и дома, вязаными, пуховыми или на меху, были креативно оформлены спящими белыми медведями. Но спящими и сопящими «по-настоящему!» Были там и большие механические игрушки. Двухметровый Щелкунчик, например, щелкал орехи размером с футбольный мяч, а лохматый мишка пускал мыльные пузыри, приводя в шенячий восторг всю малышню ярмарки.

Благовония, свечи и новогодние осветительные приборы, специи и чай, кулинарные деликатесы, сладости и зимние напитки. Среди влюбленных очень популярны имбирные пряники, хотя надписи можно выбрать на любой случай жизни. И, кто бы мог подумать, что обычно их не съедают, а оставляют на память. Но мы свои не удержали и съели. Очень вкусные, скажу я вам! Гуляя по ярмарке три дня, мы перепробовали там много «деликатесов» скромной немецкой кухни – и сладкую вату, и карамельные бусы, и полуметровые Würstel (по-нашему – сосиски), и печеную картошку с сыром, и миндальные орешки, и Glühwein (буквально – «раскаленное вино»), и Eierpunsch (пунш, со взбитыми сливками), и пиво. Кстати, когда покупаешь напиток, принято оставлять «пфанд» – залог за посуду, который потом возвращается обратно, когда приносишь назад пустую кружку.

В лавках еще можно выбрать подарки, но все раза в два дороже, чем в обычных магазинах. Поэтому популярностью они пользуются больше у туристов. А вот поглазеть на красивые витрины любят все и приходят сюда семьями. Но немцы



в основном весело толкуются у ларьков с едой и выпивкой – вот там не протиснуться! И будьте готовы: их «деревянный» юмор может ввести вас в ступор.

Детям помимо сладостей и рождественских аттракционов предлагается еще прокатиться на паровозике в мини-городке или на небольшом космическом колесе обозрения. А еще можно сводить их на специальный мастер-класс в детскую пекарню или свечную фабрику.

Всей семьей можно пойти на каток, который работает допоздна, или на какой-нибудь предждественский концерт или спектакль, проходящие в соседних замках и церкви. Одним словом, власти города стараются за славу!



Что купить и чем развлечься

Ассортимент товара в киосках ярмарки огромен. Прежде всего это елочные украшения и стеклянные игрушки. Которые очень разнообразны, необычайно красивы и ужасно дороги. Все, к чему я прикасалась, стоило от 20 до 50 евро за штуку. Фигурки Спанч Боба, Патрика и всего «Бикини Ботомства», Спайдермена и его «коллег по цеху». Гамбургеры и шаурма, кофеварки и «пластиковые стаканчики кофе на вынос», игровые автоматы и фишки казино, русалки, медузы и много чего другого, включая даже «порноперсонажей» традиционной и нетрадиционной ориентации. Но больше всего меня поразили шары с религиозными культовыми символами. Воистину фантазия немецких стеклодувов неисчерпаема!

Старая германская традиция обработки дерева предлагает покупателям санки, кровати, фигурки и машинки, с национальным орнаментом или без. Также много киосков с сувенирами, бижутерией и



ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

ВАЛЮТНЫЙ
КРИЗИС II

О приостановлении своих продаж в РФ объявили Audi, General Motors и Jaguar/Land Rover. Концерн BMW отправит машины, предназначенные для России, на другие рынки. Российское представительство Audi приостановило продажи автомобилей – сообщил ТАСС официальный представитель немецкой компании. «Цену не поднимали, вчера вечером пришло письмо – остановлены все продажи и отгрузки Audi по всей России до объявления нового ценника. Ждем. Отказываем даже людям, которые едут с деньгами», – рассказал директор компании-официального дилера немецкого концерна в Томске Александр Куликов. General Motors также останавливает на неопределенный срок поставки автомобилей дилерам в Россию в связи с нестабильностью курса рубля. При этом поставки Chevrolet Niva дилерам продолжаются. Уже прекратились поставки и группы Jaguar Land Rover. Цель моратория – не потерять деньги в момент нестабильности на валютном рынке. В свою очередь BMW решил перенаправить часть автомобилей, предназначенных для России, на другие более перспективные рынки. Резкое падение рубля приводит к тому, что вырученные за новые автомобили деньги при переводе их в валюту оказываются ниже себестоимости машин и приносят производителю убытки. Возобновиться продажи могут после того, как закончатся резкие колебания курсов валют. При этом с большой долей вероятности производители подкорректируют цены на свои машины.

INFINITI ПРИХОДИТ
В КАЗАХСТАН

В Алматы открылся первый официальный автоцентр Infiniti. Правда, пока временный. Только к середине весны 2015-го его обещают привести ко всем мировым стандартам бренда, а полноценный салон откроет свои двери лишь в 2017 году. Но «временя» не мешает Infiniti работать: в шоуруме стоят все 4 доступных на нашем рынке модели – внедорожник QX80, кроссоверы QX70, QX50 и седан Q70, все из Японии. Представители бренда обещают вести агрессивную ценовую политику, обещая «российские цены» на всю модельную линейку. Правда, ни одной цены нам озвучить в рамках пресс-конференции не смогли представители бренда, ни менеджеры автосалона – пока что цены окончательно не «устаканились». Планы у Infiniti в Казахстане тоже наполеоновские: за 5 лет на рынке они планируют расширить модельный ряд в два раза, а присутствие в стране – на 60% (правда, о каких городах идет речь, пока не сказали: озвучат лишь тогда, когда будет ясен потенциал). О планах продаж на грядущий год пока тоже умолчали, пообещав озвучить эти данные позже. Из полезного: такие мировые программы Infiniti как помощь на дороге, официальная гарантия на 3 года или 100 000 км пробега, trade-in будут доступны и в нашей стране, а программа специального финансирования пока находится на рассмотрении.



«Заряженный» Cadillac

Андрей Макаров

Буквально на днях американский автопроизводитель Cadillac представил свой «заряженный» седан CTS-V нового поколения, который стал са-

мым мощным серийным автомобилем за 112-летнюю историю марки.

Внешне седан можно отличить по агрессивному переднему бамперу с сетчатой решеткой радиатора и большими воздухозаборниками. Модель также полу-

чила передний сплиттер, вентилируемые карбоновые тормоза, расширенные крылья, аэродинамические боковые юбки и задний спойлер. А дополнить внешний вид Cadillac будут 4 выхлопные трубы и 19-дюймовые кованые алюминиевые диски

с шинами Michelin Pilot Super Sport. Если потенциальному владельцу этого будет мало, то компания предложит установить на CTS-V карбоновый пакет с более агрессивным передним сплиттером, капотом и вентилируемым задним диффузором и спойлером.

Салон автомобиля, как и предполагается, «обтянут» кожей, сидения получили вставки из микрофибры. Приборная панель отделана матовым углеродным волокном и получила 12,3-дюймовую цифровую приборную панель. Cadillac оснащен уже известной информационно-развлекательной системой CUE и аудиосистемой Bose.

Автомобиль оснащен системой стабилизации Performance Traction Management с четырьмя режимами работы: Tour, Sport, Track и Snow.

Автомобиль оснастили 6,2-литровым двигателем V8. Оснащенный турбокомпрессором. Мотор развивает 649 л.с., 855 крутящего момента, работает в паре с 8-ми ступенчатой автоматической коробкой передач с функцией лонч-контроля. До 97 км/ч заднеприводный Cadillac разогнается за 3,7 секунды. Ограниченная электроникой максимальная скорость авто 322 км/ч.

Автопроизводители потрудились и над подвеской, жесткость кузова повысили на 25%, установив новые стойки, улучшили систему рулевого управления и поставили электронный самоблокирующийся задний дифференциал и тормоза Brembo.

Известно, что премьера новинки состоится в следующем месяце на Международном автосалоне в Детройте, а продажи начнутся в конце лета 2015 года. Цены, к сожалению, пока не озвучены.

На заводе АЗИЯ АВТО дали старт
производству новых моделей ŠKODA

Линейка ŠKODA на казахстанском автомобильном рынке пополнится четырьмя новыми моделями в сегменте среднего класса и кроссоверов. Крупнейший автомобильный завод республики начинает производство ŠKODA Octavia 4x4, Octavia Combi 4x4, Octavia Scout и Yeti 1.6 MPI AT.

Марка ŠKODA в этом году имеет высокие показатели динамики продаж. В период с января по октябрь 2014 года количество проданных автомобилей увеличилось на 43%. Одному из самых быстрорастущих брендов казахстанского рынка отдали предпочтение 4704 жителя страны.

Уже с февраля 2015 года казахстанцам станут доступны свыше 10 различных моделей и модификаций автомобилей ŠKODA.

Полноприводные ŠKODA Octavia 4x4, Octavia Combi 4x4 и ŠKODA Octavia Scout оснащены автоматической 6-ступенчатой коробкой передач DSG. На автомобилях установлены бензиновые двигатели 1,8 TSI с турбонаддувом, которые обеспечивают превосходную мощность в 180 л.с., при этом комбинированный расход топлива сохраняется на уровне 6,7 л для Octavia 4x4 и 6,9 л для Octavia Scout.

Самой быстрой из запускаемых моделей является Octavia 4x4, максимальная скорость составляет 229 км/ч.

Octavia Combi 4x4 обладает внушительным объемом багажника – 588 л с разложенными задними сиденьями, и 1718 л – со сложенными.



ŠKODA Octavia Scout является логическим продолжением Combi. Автомобиль имеет все те же преимущества: просторный салон, вместительный багажник и надежное сцепление с дорогой.

Не каждый кроссовер может похвастать таким дорожным просветом, как у Scout – 171 мм. Образ универсального автомобиля дополнит и полный привод.

Еще одной новинкой на заводе «АЗИЯ АВТО» станет автомобиль ŠKODA Yeti, оснащенный известным многим автолюбителям атмосферным бензиновым двигателем 1,6 MPI мощностью 110 л.с., который отличается своей надежностью и высоким ресурсом.

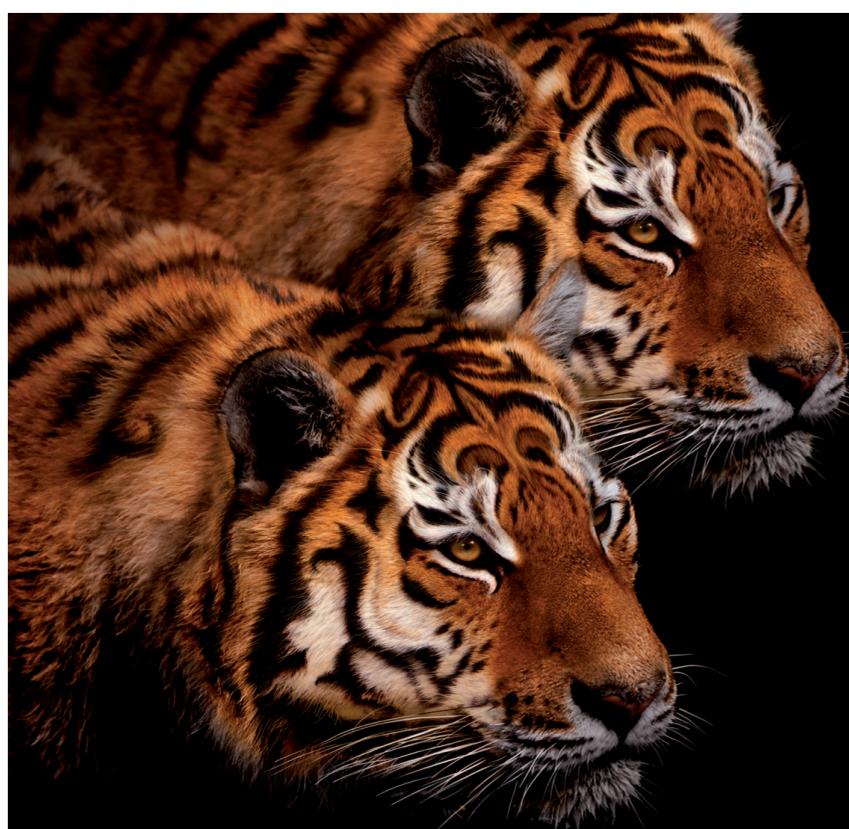
На всех новинках установлена подвеска McPherson с нижними треугольными рычагами и торсионным ста-

биллизатором поперечной устойчивости, что повышает управляемость автомобилей.

В качестве стандарта для Казахстана на всех автомобилях устанавливается пакет для плохих дорог, который включает в себя: усиленные передние и задние амортизаторы и подвеску, пружины с увеличенным клиренсом на 2-3 см (относительно европейских версий), стабилизатор передней оси, антигравийное покрытие днища, установленные все четыре подкрыльника, задние брызговики. Кроме того, в базовое оснащение входят обогрев и электропривод зеркал заднего вида, подогрев передних сидений, кондиционер и аудиосистема (для сравнения: базовая комплектация ŠKODA в России этого не предлагает).

Yeti 1.6 MPI будет доступен с автоматической 6-ступенчатой коробкой передач (гидротрансформатор) во всех комплектациях от начальной (Active) до максимальной (Elegance). А вот Octavia 4x4 будет продаваться, начиная с версии Ambition. Наконец, Octavia Scout будет предлагаться в единственной комплектации на базе Elegance с рядом дополнительных опций, которые клиент на свое усмотрение сможет заказывать в качестве «пакетов» на выгодных условиях со скидкой. В пакеты дополнительных опций для Scout войдут: кожаный салон, подогрев всех сидений, камера заднего вида, панорамная крыша и многое другое.

Старт продаж новых моделей запланирован на февраль 2015 года.

БИЗНЕС - НЕСИЕЛЕР 10%
БИЗНЕС - КРЕДИТЫ

АҢҒА БІРГЕ ШЫҒАМЫЗ • НА ОХОТУ ВМЕСТЕ

AsiaCredit Bank

3311 www.asiacreditbank.kz

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

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

КАПИТАЛ
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kapital.kz
Венера Гайфутдинова, выпускающий редактор, Журналист: Олег Ни, Данияр Молдабеков, Вероника Сабитова, Анна Видянова
проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz
Отдел дистрибуции – 333-45-45
Жанель Бейсенбаева, руководитель отдела распространения,

Адина Байкинова, редактор «Компани и рынки», Алишер Абдулин, редактор «Спорт», Тулеген Аскар, финансовый обозреватель, Журналист: Олег Ни, Данияр Молдабеков, Вероника Сабитова, Анна Видянова
Спецкор в Астане: Айнагуль Елюбаева
Литературный редактор: Елена Ким
Корректор: Владимир Плошай
Верстка: Рустем Еспаев
Фотокор: Вячеслав Батурын

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-55, 224-91-66
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Ключкова), офис 401.
Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели. Републики не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.
Официальный сайт: www.kapital.kz
Подписано в печать 24.12.2014 г. Заказ N 2383.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дауір», г. Алматы, ул. Калдаякova, 17, тел.: 273-12-04