



Glencore может приобрести ENRC по бросовой цене



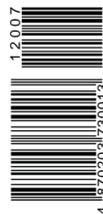
Уйдут ли в минус компании по страхованию жизни?



Кайрат Келимбетов, заместитель премьер-министра РК

КАПИТАЛ

№7
(386)



// ЧЕТВЕРГ, 21 ФЕВРАЛЯ, 2013

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Как в Казахстане выжить на рынке ритейла

8 страница

Впервые соцсеть заговорила на казахском

9 страница

Решать налоговые споры можно и без суда

7 страница

Мы в сети
kapital.kz



Закон вместо контрацепции

Ирина Лукичева

Поправки, принятые в Закон РК «Об обязательном социальном страховании» по вопросам выплаты декретных, создают прецедент по дискриминации успешных женщин.

«Складывается впечатление, что чиновники живут в другой стране. Сумма «декретных» составляет не такие большие суммы для бюджета на фоне других неэффективных расходов на саммиты и форумы, но чиновники додумались переложить бремя на работодателя, для которого теперь женщина в детородном возрасте становится нежелательным работником», – подчеркнула Меруерт Махмутова, директор «Центра анализа общественных проблем».

По ее мнению, это сигнал со стороны правительства, что семьи с детьми не могут ожидать поддержки. «Результатом окажется снижение рождаемости, потому что теперь семьи будут более осмотрительными при планировании и рождении ребенка», – подчеркивает глава центра.

Большинство высокооплачиваемых женщин успешны, они сами построили свою карьеру и хотят обеспечить счастливое детство своим детям, говорит Аида Досаева, независимый эксперт. «Эти женщины вложили время, силы и желание на образование и повышение своего профессионального уровня, чтобы получить такую высокооплачиваемую работу. Они просят только то, что им положено. Мне непонятно, почему появилось такое негативное отношение к этой категории женщин», – удивляется г-жа Досаева.

[Продолжение на стр. 3]



Цифра номера

5%

в общем объеме потребления энергии не превысит использование ВИЭ к 2030 году

Подробнее [Стр. 2]

Спикер номера

Владислав Мартынов, генеральный директор компании Yota Device

Подробнее [Стр. 6]

Цитата номера

«В 2012 году мы вернулись на позицию номер один по объему продаж», – Дидье Леруа, «Тойота Мотор Корпорейшн»

Подробнее [Стр. 8]

Спорт

Столичный «Барыс» в четверг начнет серию плей-офф против «Трактора»

Подробнее [Стр. 12]

ForteBank

ForteОфис

Сіздің табысыңызды қолдау
Поддержка вашего успеха

www.fortebank.com

ALTEL 4G LTE

Новая эра комфортных решений!

unlim LTE Тариф

Мобильный Безлимитный Интернет

4500 ₸ в месяц

www.altel4G.kz

Данное предложение действительно для г.Алматы и г.Астана.

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

АЯЗ БАКАСОВ

+ избран членом правления и назначен на должность заместителя председателя правления АО «Евразийский банк»

АСЛАН СУЛТАНОВ

— досрочно прекратил полномочия управляющего директора — члена правления АО «БТА Банк»

БАХТИЯР КАМАЛОВ

+ назначен начальником управления Агентства Республики Казахстан по делам государственной службы Алматы, председателем Дисциплинарного совета Алматы

БУЛАТ БАБЕНОВ,
МУРАТ БАЙСЫНОВ,
ЮРКИ ТАЛВИТИЕ

— досрочно прекратили полномочия членов совета директоров АО «БТА Банк»

ГАЛЫМ АМРЕЕВ

+ назначен заместителем акима Кызылординской области

ДАУЛЕТ ОСПАНОВ

+ назначен командующим аэромобильными войсками Сухопутных войск Вооруженных сил РК

ЕВГЕНИЙ АМАН

— освобожден от должности ответственного секретаря Министерства сельского хозяйства РК

ЕЛЕНА БАХМУТОВА

+ избрана председателем совета директоров АО «БТА Банк»

ЕРЖАН МАЯМЕРОВ

+ избран Верховным муфтием Республики Казахстан

КОНСТАНТИН
КОРИЩЕНКО, МИРА
КОШКИМБАЕВА,
РАЙХАН ИМАМБАЕВА,
ЮРИЙ ВОЙЦЕХОВСКИЙ

+ избраны членами совета директоров АО «БТА Банк»

КУАНЫШ
СУЛТАНОВ

+ избран председателем общественного совета при генпрокуратуре РК

НУРЖАН АЛИБАЕВ

+ назначен заместителем акима Кызылординской области

ОЛЕГ ПЕСКОВ

+ назначен полпредом Казахстана в Комиссии по экономическим вопросам СНГ

РУСЛАН ОМАРОВ

+ назначен заместителем директора Службы внешней разведки Казахстана «Сырбар»

САГЫНБЕК
УМИРЗАКОВ

+ назначен начальником Департамента ЧС по Кызылординской области

САЛИМЖАН
НАКПАЕВ

+ назначен заместителем акима Атырауской области

ТАЛГАТ РАЙХАНОВ

+ назначен руководителем таможни «Кордай»

У «Самрук-Казыны» есть
интерес к установлению
контроля над «Казцинком»

Венера Гайфутдинова

АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» приобрело у управляющей компании «Верный Капитал» 29%-ную долю в ТОО «Казцинк». Стоимость сделки, по информации представителей компании «Верный Капитал», составила \$1,6 млрд. Хотя, по оценкам инвестиционного банка Halyk Finance, стоимость 29%-ной доли «Казцинка» на данный момент составляет \$2,1 млрд. Сами же представители управляющей компании оценивают проданную госфонду долю в \$2,2 млрд.

Разницу в фактической стоимости пакета «Казцинка» и полученной за нее суммы Тимур Исатаев, председатель совета директоров компании «Верный Капитал», объясняет тем, что такого рода сочетания как Glencore плюс «Самрук-Казына» является наиболее оптимальным для развития такого большого и важного для страны актива как «Казцинк». «После того, как мы поняли, что у «Самрук-Казыны» есть интерес к приобретению активов в Казахстане, а также установлению контрольного пакета над данными активами, было принято решение продолжить переговоры с госфондом, и \$1,6 млрд, которые были получены от продажи этого актива, по нашему мнению, является справедливой ценой в сегодняшних рыночных условиях», — рассказал г-н Исатаев.

«Казцинк» является крупнейшим в СНГ производителем цинка с большой долей сопутствующего выпуска меди, драгоценных металлов и свинца, в том

числе владеет самым крупным золотодобывчиком Казахстана — компанией «Алтынтау». «Приобретенный пакет, по сути, является стратегическим для ФНБ «Самрук-Казына», который на данный момент прямо или косвенно представляет интересы государства и в других крупных горно-металлургических компаниях», — подчеркнула Мария Жумади, аналитик инвестиционного банка Halyk Finance. К тому же, по мнению эксперта, нельзя ожидать, что госфонд будет принимать активное участие в операционной деятельности компании, так как данный пакет является неконтрольным. «Самрук-Казына может назначить своего представителя в совет директоров компании, но влияние госфонда на деятельность компании будет ограниченным», — рассказала она. Между тем, как заметил г-н Исатаев, у «Самрук-Казыны» есть интерес к установлению контрольного пакета над «Казцинком».

Напомним, что в октябре прошлого года одна из крупнейших в мире трейдинговых компаний Glencore увеличила долю в «Казцинке» до 69,61% за счет приобретения у «Верного Капитала» 18,91% акций казахстанской металлургической компании. Сделка предусматривала оплату деньгами в размере \$400 млн и акциями Glencore. Первоначально Glencore намеревался купить 48,73% акций «Казцинка» у управляющей компании за 116 млн своих акций и \$2,2 млрд. Однако впоследствии это соглашение было разорвано, и, согласно новой договоренности, выкупаемый Glencore пакет уменьшился до 18,91%.

Statoil высвобождает средства
за счет проекта «Абай»

Венера Гайфутдинова

Крупнейшая норвежская компания Statoil после 7 лет переговоров приняла решение покинуть проект «Абай», который реализуется в казахстанском секторе Каспийского моря.

В марте 2011 года АО «Национальная компания «КазМунайГаз» (КМГ) и Statoil подписали соглашение о принципах (СОП) по морскому блоку. Согласно данному документу, компании должны были совместно разрабатывать блок «Абай». Однако в середине февраля текущего года норвежская компания уведомила Министерство нефти газа (МНГ) РК о принятом решении по выходу из проекта.

Одной из причин принятия такого решения норвежской компанией, по мнению экспертов, может быть неудовлетворенность Statoil условиями, которые Казахстан предлагает для сотрудничества по данному проекту. Напомним, что изначально норвежская компания планировала заключить с КМГ соглашение о разделе продукции (СРП). Но с 2010 года, согласно изменениям, внесенным в законодательство РК о недропользовании, заключение новых СРП в Казахстане запрещено. В условиях отсутствия возможности заключения СРП, по словам Дмитрия Александрова, начальника отдела аналитических исследований инвестиционной группы

«Универ», риски инвесторов значительно возрастают. При заключении СРП применяется специальный налоговый режим, в котором прописаны определенные условия налогоплательщика и плательщика сборов. В случае отмены СРП или незаключения такого соглашения, по информации г-на Александрова, риск инвесторов высок, так как они не могут на перспективу прогнозировать свои налоговые расходы.

Сегодня, по законодательству республики, «КазМунайГаз» имеет право на 50%-ную долю во всех новых проектах на шельфе Каспия. При этом все расходы на стадии разведки Statoil должен был взять на себя. Такие условия, по мнению Анненковой, старшего эксперта инвестиционной компании «Баррель», не выгодны для Statoil, так как это экономически емкий и долгосрочный проект и при этом одна сторона несет все затраты, а впоследствии прибыль придется делить. «Любой инвестор отказался бы от такого участия. Рыночные условия подразумевают, что доля риска равна доле потенциальной прибыли», — говорит г-жа Анненкова.

Однако аналитик инвестиционной группы «Универ» считает, что подобные условия договоров это достаточно частое явление определенного этапа развития нефтедобывающих стран. «Чаще всего принимающая сторона пытается переложить риски на инвестора и это нормаль-

ная практика», — рассказал г-н Александров. Эксперт также сообщил, что Statoil подписала меморандум с «Роснефтью» для освоения проектов в Баренцевом море. В данном проекте, по его информации, доля Statoil составляет 1/3, и при этом она полностью финансирует работы по геологоразведке.

Другой причиной принятия решения об уходе из проекта эксперты считают инвентаризацию, которая, по их предположению, сейчас проходит в компании. «Просто в норвежской компании проводят инвентаризацию активов», — считает г-жа Анненкова. В этом случае руководство принимает решение отказаться от тех проектов, которые в ближайшее время или в среднесрочной перспективе не могут быть рентабельными и вложить деньги в другие.

Вопрос наличия свободных денежных средств для Statoil действительно на сегодня очень актуален. Так, по информации г-на Александрова, у норвежской компании открылись новые возможности для освоения национальных месторождений, после того как Норвегия и Россия четко разделили границы на северном шельфе. Россия и Норвегия подписали договор «о разграничении примерно 175 тыс. кв. км богатой нефтью и газом приграничной акватории». В связи с принятием договора придется упростить допуск иностранных

инвесторов к российским месторождениям, так как документ предписывает совместное освоение пограничных запасов полезных ископаемых. Кроме того, страны подписали территориальное соглашение, разделяющее владения сторон в Баренцевом море. По этому договору бассейн Баренцева моря делится между странами на равные части.

Г-жа Анненкова не исключает, что именно для развития собственных месторождений руководство Statoil решило превратить отношения с Казахстаном по блоку «Абай», чтобы освободившиеся средства вложить в норвежские месторождения.

В сложившейся ситуации КМГ остается искать новых партнеров для этого проекта. Но, как заметил г-н Александров, остается под вопросом следующее: пойдут ли другие компании на те условия, от которых отказалась Statoil. С другой стороны, эксперт уверен в том, что Казахстану нет необходимости смягчать условия для инвесторов, так как страна не нуждается в резком увеличении объемов добычи нефти.

Между тем Сауат Мынбаев, министр нефти и газа РК, рассказал, что КМГ будет работать над освоением блока «Абай» с другой компанией. «КазМунайГаз» будет прорабатывать вопрос освоения блока «Абай» с другим партнером. Пока не могу комментировать, с каким партнером», — сказал министр.

К 2030 году использование
возобновляемых источников
не превысит 5%

Венера Гайфутдинова

В Казахстане мощности возобновляемых источников энергии (ВИЭ) к 2020 году, согласно принятому правительством плану, составят более 1 тыс. МВт. Такая выработка энергии будет осуществляться 13 ветроэлектростанциями, которые будут производить 793 МВт, 14 ГЭС — 170 МВт, 4 солнечными электростанциями — 77 МВт.

Казахстан принял план мероприятий по развитию альтернативной и возобновляемой энергетики в стране на 2013–2020 годы. В 2014 году объем энергии, вырабатываемой возобновляемыми источниками, будет равен 1% от потребления, а в 2020 году — 3%. В настоящее время доля ВИЭ в общем объеме производства электрической энергии, по словам Нурлана Бескенова, кандидата технических наук, незначительна и составляет 0,05%. Использование ВИЭ в общем объеме энергопотребления к 2030 году, по подсчетам г-на Бескенова, не будет превышать 5%.

В целом Казахстан, по данным Международной академии энергетики имени Альберта Эйнштейна, имеет очень высокий потенциал возобновляемых источников энергии, многократно превышающий потребность страны в топливно-энергетических ресурсах.

Однако в настоящее время, по информации Геннадия Дорошина, советника

проекта программы развития ООН/Глобального экологического фонда (ГЭФ) по энергоэффективности, основу энергонабжения Казахстана составляют традиционные источники энергии, в основном уголь и гидроэнергия, доля которой в производстве электроэнергии составляет порядка 9%. «Солнечная энергия и ветровая энергия пока заметного развития в Казахстане не получили», — подчеркнул эксперт.

Основной причиной, тормозящей развитие ВИЭ в Казахстане, по мнению г-на Дорошина, является то, что стоимость электроэнергии, произведенной на угольных станциях, существенно дешевле электроэнергии, произведенной с использованием ВИЭ.

Другими причинами слабого развития ВИЭ г-н Бескенов считает необходимость привлечения крупных финансовых средств, в основном иностранных инвесторов — производителей установок ВИЭ, так как отечественная производственная база по выпуску средств возобновляемой энергетики не развита. Отсутствие рынка сбыта установок ВИЭ на территории республики тоже, по мнению эксперта, негативно сказывается на развитии этого сектора энергетики.

С целью устранения преград развития ВИЭ в Казахстане правительство принимает различные шаги. Одним из таких шагов является предложение Министерства индустрии и новых технологий

(МИНТ) Казахстана в будущем создать специализированную организацию по вопросам деятельности ВИЭ. Это нововведение должно повысить уверенность инвесторов в полном и эффективном внедрении политики и целей поддержки этого сектора.

Кроме того, МИНТ предлагает ввести схему фиксированных тарифов для энергии, производимой возобновляемыми источниками. Фиксированные тарифы утверждаются постановлением правительства и включают в себя инвестиционные и эксплуатационные затраты, а также затраты на подключение к сети. Для каждого вида ВИЭ утверждается единый по всей республике фиксированный тариф. Срок действия тарифов будет зафиксирован, на этот период будет гарантироваться закуп всей энергии возобновляемых источников. Фиксированные тарифы подлежат пересмотру для последующих периодов. Развитие ВИЭ, по словам г-на Дорошина, должно подстегнуть и то, что в дальнейшем, по мере развития технологий ВИЭ, их стоимость падает, а стоимость угольных технологий растет.

Боле того, Мажилис Парламента Казахстана на пленарном заседании в среду одобрил проект закона «О ратификации устава Международного агентства по возобновляемой энергии IRENA». Как указывается в заключении комитета мажилиса по международным делам, обороне и безопасности, в соответствии

с уставом агентство стимулирует распространение и устойчивое использование всех видов возобновляемой энергии, принимая во внимание государственные и внутригосударственные преимущества и блага, полученные в результате комбинированного использования ВИЭ и реализации мер по повышению эффективности использования энергии, а также значение возобновляемой энергии для сохранения окружающей среды. Вступление Казахстана в IRENA, по оценке г-на Дорошина, откроет доступ к международному опыту, базе данных, стратегиям, исследованиям и новым технологиям в области ВИЭ.

Сегодня, по данным МИНТ, в Астане реализуются такие проекты для автономного использования — инсталляция установок Болотова в Рождественском кордоне, новом Дворце школьников, на крыше Евразийского национального университета имени Л.Н. Гумилева установлен ряд монокристаллических модулей. Кроме того, на горных речках Алматинской области было введено в эксплуатацию 5 малых ГЭС с общей установленной мощностью порядка 20 МВт. В Костанайской и Северо-Казахстанской областях построены первая в Казахстане биогазовая установка и ветроэлектростанция мощностью 1,5 МВт. Также АО «Самрук-Энерго» планирует в текущем году начать строительство первого этапа Ерейментауского ветропарка мощностью 45 МВт.

Закон вместо контрацепции

[Начало на стр. 1]

Как пояснили «Капитал.kz» в Министерстве труда и социальной защиты населения РК, многие неправильно трактуют суть внесенных изменений. Данные нововведения касаются только 1,2% женщин, которые ежемесячно получают больше 10-кратной минимальной заработной платы (МЗП) – свыше 186 660 тенге.

В результате этого Государственный фонд социального страхования (далее – Фонд) будет выплачивать в пределах фактически поступивших социальных отчислений, но не более 10 МЗП, в сумме 783 972 тенге.

В настоящее время подавляющее число работников (98,8%) получают заработную плату в пределах 10 МЗП. «Следовательно, при введении в действие предлагаемых поправок им выплаты по беременности и родам будут осуществляться за счет активов Фонда», – говорит Асель Маканова, директор департамента социального обеспечения и социального страхования Министерства труда и социальной защиты населения РК.

По информации г-жи Макановой, для того чтобы женщины с доходами более 10-кратной МЗП могли получить выплаты в связи с беременностью и родами в полном объеме, в Трудовой кодекс РК включены нормы по оплате работодателем отпуска по беременности и родам, если это предусмотрено трудовым, коллективным договорами или актом работодателя.

«В результате работодатель будет оплачивать отпуск по беременности и родам с сохранением средней заработной платы за вычетом суммы социальной выплаты по беременности и родам из Фонда. Таким образом, уменьшения размера выплат по беременности и родам не будет», – подчеркивает г-жа Маканова.

А готовы ли работодатели?

Среди опрошенных «Капитал.kz» крупных компаний только в АО «Самрук-Казына» и ЖТБ уже готовы выплачивать своим высокооплачиваемым сотрудни-

цам разницу. «Да, АО «Самрук-Казына» как работодатель планирует, в целях социальной защиты работников Фонда, выплачивать разницу в соответствии с законодательством РК», – сообщили в пресс-службе компании АО «Самрук-Казына». Однако изменения в трудовые договоры вноситься не будут, данная выплата предусмотрена внутренним нормативным документом Фонда по социальной поддержке и будет устанавливаться актом работодателя.

В компании ЖТБ нам также подтвердили, что готовы выплачивать разницу в сумме своим сотрудникам. «Изменения в закон введены в действие, и, как социальная ответственная компания, мы будем оплачивать отпуска по беременности и родам наших сотрудников в соответствии с разрабатываемыми в настоящий момент внутренними правилами», – отметил Александр Рудницкий, директор по управлению персоналом ЖТБ в Казахстане, Центральной Азии и Монголии.

Основная же масса работодателей пока предпочитают не озвучивать свою позицию, ссылаясь на то, что изменения приняты совсем недавно и пока этот вопрос находится на стадии рассмотрения руководством. Среди них ENRC, группа «Казакмыс», «Казкоммерцбанк».

«Мы пока не готовы комментировать детально. Нами сформулирован ряд вопросов и предложений, которые мы направили в АФК для выработки консолидированного мнения банковского сектора. Будем отработать этот вопрос дальше», – сообщили в пресс-службе «Казкоммерцбанка».

В ТОО «Кар-Тел» нам пояснили, что бюджетирование расходов на персонал в компании произошло еще в прошлом году. «Иными словами, мы не могли предположить, что данные затраты возникнут на момент проведения бюджетного процесса. Чтобы сформулировать позицию нашей компании относительно последних изменений в законодательстве, необходимо детально проработать вопрос, оценить расходы, возможности. Данный процесс

займет определенное время», – сообщили в службе по связям с общественностью ТОО «Кар-Тел».

В АО «Нурбанк» нашему изданию заявили, что «скорее всего вопрос об оплате отпусков будет решаться каждым работодателем индивидуально». «Ведь на самом деле в большей степени вопрос связан с финансовым положением работодателя. В трудовой договор могут быть внесены изменения в соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан», – подчеркнула Айгуль Касенова, пресс-секретарь АО «Нурбанк».

Кто обсуждал, а кто нет!

По информации министерства, проект закона проходил обсуждение в течение 2 лет (законопроект был внесен в Мажилис Парламента РК в соответствии с постановлением Правительства Республики Казахстан № 455 от 29 апреля 2011 года). Как отметила г-жа Маканова, при разработке проекта закона был изучен «международный опыт социальной защиты материнства и детства. Так, во многих странах, таких как Канада, Германия и Великобритания, выплаты по беременности и родам назначаются от застрахованного заработка».

В Минтруда нам сообщили, что при согласовании законопроекта присутствовали представители многих работодателей, среди них Казахстанская ассоциация природопользователей, Евразийская промышленная ассоциация, Ассоциация финансистов Казахстана, Национальная экономическая палата «Союз «Атамекен», Союзотропроизводителей и экспортеров Казахстана, Объединение юридических лиц «Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий», Ассоциация судовладельцев и предпринимателей морской индустрии. Все они поддержали норму законопроекта в части оплаты отпуска по беременности и родам за счет средств работодателя.

Отметим, что на официальный запрос «Капитал.kz» в Конфедерацию работодателей Республики Казахстан ответили, что

данный вопрос находится не в их компетенции.

Однако у женщин вызывает возмущение тот факт, что закон был принят без всенародного обсуждения. «По сути, наказаны высокооплачиваемые женщины, которые планировали рождение детей, выход в декрет», – подчеркнула директор «Центра анализа общественных проблем».

По мнению эксперта, чиновники, подготовившие данный законопроект в Министерстве труда и социальной защиты населения РК даже не подумали вынести на обсуждение такой чувствительный вопрос.

Отметим, что в соседней России поддержка семей осуществляется посредством предоставления так называемого материнского капитала. Право на получение данных средств имеют не только матери, но и отцы. Получить такую поддержку от государства имеет право женщина, имеющая гражданство России, родившая (или усыновившая) второго и последующего детей. Также мужчина, имеющий российское гражданство, являющийся единственным усыновителем второго или последующих детей.

Материнский капитал в России выплачивается с 2007 года и ежегодно индексируется с учетом уровня инфляции, данная сумма не облагается налогом на доходы физических лиц. Согласно расчетам «Капитал.kz», по сравнению с 2007 годом размер материнского капитала увеличился в 1,6 раза. Так, если в 2007 году он составлял 250 тыс. рублей (1,2 млн тенге), то в 2013 году он составил 408960 рублей (более 2 млн тенге).

По сравнению с 2012 годом размер материнского капитала увеличился на 5,5%. При этом данную выплату можно потратить на улучшение жилищных условий, оплатить детский сад или направить в счет пенсионных накоплений матери. Таким образом, получить материнский капитал могут женщины как с низким, так и с высоким уровнем дохода. Заработок матери в данном случае не оказывает на сумму никакого влияния.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДОРОГИ СТАНУТ ЛУЧШЕ?

В прошедшем году в Алматинской области отремонтировано более 528 км и 362 тыс. кв. метров дорог. Об этом говорится в ежегодном отчете акима области Ансара Мухаманова. Он сообщил, что в текущем году на содержание и ремонт автомобильных дорог общего пользования направлено 19,6 млрд тенге. Уделяется большое внимание и обеспечению качественного водоснабжения. В рамках программы «Ақ бұлақ» проведена работа по реконструкции и строительству 51 объекта системы питьевого водоснабжения на общую сумму 9,6 млрд тенге. По итогам года из 770 населенных пунктов области централизованным водоснабжением обеспечено 527 населенных пунктов (68,4%). Всего до 2015 года предусмотрено проведение работ на 350 объектах, в результате чего будет улучшено качество подаваемой воды в 275 населенных пунктах, охват централизованным водоснабжением составит 78% сельских населенных пунктов. В наступившем сезоне акима отмечается, что отопительный сезон в области проходит без сбоев и аварий. Для подготовки объектов бюджетной сферы и жилищно-коммунального хозяйства к отопительному сезону направлено 19,7 млрд тенге. Отремонтировано 40,3 км теплотрасс, 803 км водопроводно-канализационных и 3,2 тыс. км электрических сетей. Завершены работы по реконструкции и строительству тепловых сетей поселка Карабулак и реконструкции здания котельной города Капшагай. Разрабатывается проект по расширению котельной ГКП «Коксужылу» за счет приобретения и установки дополнительного котла 10 Гкал/час, строительство центральной котельной в поселке Заречный. (kapital.kz)

ПОПУЛЯРНАЯ ПОДДЕЛКА

Департаментом по борьбе с экономической и коррупционной преступностью по городу Алматы (финансовая полиция) в отношении лиц, занимавшихся изготовлением и сбытом поддельных денежных средств, возбуждены несколько уголовных дел. Об этом сообщает пресс-служба финансовой полиции. Для более эффективного противодействия фальшивомонетчеству приказом начальника департамента создана оперативно-следственная группа по выявлению преступных групп, занимающихся изготовлением и сбытом фальшивых денежных купюр. В одном из домов, где находились фальшивомонетчики, изъято поддельных денежных знаков на общую сумму 2 млн 470 тыс. тенге. Обнаружены и изъяты 1 компьютер с шаблонами 5 тыс. купюр, 4 цветных принтера, ноутбук, два рулона фольги, ватман (специальная бумага) форматом А-1, шлифовальная машина, специальный пресс, бумага с орнаментом для водных знаков, заготовки поддельных денежных купюр достоинством 5 тыс. тенге. Также изъяты готовые к реализации поддельные купюры и другие комплектующие материалы и химикаты для изготовления поддельных денежных знаков. Отмечается, что наиболее подделываемыми являются купюры номиналом 10 тыс. тенге. Как показывает практика, злоумышленники распространяют их в магазинах, автозаправочных станциях. (kapital.kz)

ЗАПРЕТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО

В ходе очередного заседания архитектурно-градостроительного совета Мангистауской области было рассмотрено 7 проектов. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе акима области. В числе представленных проектов были: строительство торгово-развлекательного и гостиничного комплекса в 13 микрорайоне Актау, строительство гостиничного комплекса с рестораном на набережной города Актау (напротив 15 микрорайона) и строительство гостиничного комплекса с развлекательным центром в прибрежной зоне 5-го микрорайона. Все эти проекты были отклонены. «Мы за строительство гостиниц, развлекательных и оздоровительных комплексов, однако надо учитывать инфраструктурные возможности. Инженерные коммуникации города перегружены. За вашими проектами мы видим банальное старание сохранить за собой участок. Мы изучим технические условия и, вполне возможно, вообще не будем ничего там строить. Возведем скверы, аллеи», – сказал аким области Алик Айдарбаев. Аким также отметил, что власти города готовы взамен предоставить равноценный участок в строящихся микрорайонах. «Чтобы не было мыслей, что мы специально отклоняем ваши проекты, вернем земли городу, а потом передадим другому застройщику, предлагаю областным властям утвердить – земельные участки после возврата не должны передаваться другому землепользователю», – подчеркнул Алик Айдарбаев. На заседании совета был утвержден проект строительства 5-этажного жилого дома в Актау. В проекте предусмотрены парковка, озеленение, детская площадка. Строить жилой дом предприниматель Суйиндик Сафиев будет за счет собственных средств. На данный момент проектно-сметная документация уже готова. При строительстве будут использоваться местные материалы. «Если решится вопрос с земельным участком, то до конца этого года уже поставлю здание. В следующем году буду заниматься отделочными работами и благоустройством прилегающей территории», – заявил разработчик проекта. Еще один проект, который будет реализован в городе Актау, это строительство жилого комплекса в микрорайоне 32а, который возводит АО «Фонд недвижимости «Самрук-Казына». Строить комплекс, состоящий из 9 многоэтажных блоков, будут в три этапа. Члены совета проект одобрили, однако отметили, что застройщику необходимо предусмотреть при строительстве жилого комплекса автостоянку, детские спортивные и игровые площадки. Следующий проект – строительство многофункционального спортивного комплекса в 33 микрорайоне – представлен архитектором компании «Бакиншаат групп» Чингизом Джабиевым. В спортивном комплексе имеются универсальный зал для проведения различных соревнований, закрытые трибуны, рассчитанные на 2400 зрителей, тренировочные стадионы, бассейн на 25 метров и кафе. (kapital.kz)

Glencore может приобрести ENRC по бросовой цене

Венера Гайфутдинова

В СМИ появилась информация о том, что швейцарская трейдинговая компания Glencore International AG может купить Eurasian Natural Resources Corporation (ENRC) для того, чтобы получить доступ к активам компании в Демократической Республике Конго (ДРК). Одни источники утверждают, что Glencore намерен выкупить всю компанию ENRC, другие говорят только о возможном приобретении доли компании в Конго. В ENRC относительно запроса о возможности продажи компании нам ответили, что они не комментируют слухи на рынке.

Учитывая высокую долговую нагрузку ENRC, которая, по оценкам инвестиционного банка Nalyk Finance, за первое полугодие 2012 года была равна \$3,4 млрд, а за весь прошедший год, по информации аналитиков инвестиционного банка, составила \$5 млрд-\$5,5 млрд, информация о продаже компании не кажется просто слухами.

В целом продажа или совместное развитие медных активов в Африке с Glencore или с другим инвестором, по оценке Марии Жумади, аналитика компании инвестиционного банка Nalyk Finance, будет положительным фактором для ENRC, так как это позволит разделить проектные риски и капитальные инвестиции. Потенциальный выкуп доли в компании третьей стороной или одним из существующих акционеров компании является еще одним давно обсуждаемым на рынке сценарием, при реализации которого, по словам аналитика Nalyk Finance, инвесторы могут получить доходность до 50% к текущей цене.

Стоимость всей компании, по подсчетам Nalyk Finance, составляет \$9,7 млрд. Стоимость акционерного капитала компании, за вычетом долгов, равна \$5,9 млрд. Соответственно Glencore может приобрести ENRC по бросовой цене – всего за \$5,9 млрд. В своей оценке аналитики учитывают только два проекта в Африке, Frontier и Kolwezi, производство на которых начнется в 2013-2014 годах. Остальные активы



компании в Африке и Бразилии не учтены в текущей оценке ввиду неопределенности по стратегии развития этих активов. Стоимость неучтенных активов в Африке на основе цены приобретения составляет приблизительно \$1,5 млрд-\$2 млрд, по расчетам г-жи Жумади.

Однако вероятность продажи всех активов в Конго, по мнению аналитика Nalyk Finance, небольшая, учитывая усилия и время, затраченные на консолидацию компаний всех активов в Африке. В 2010 году компания ENRC приобрела за \$175 млн 50,5% акций Samrose Resources Limited (Samrose), активы которой представляют собой лицензии на разработку высококачественных месторождений меди и кобальта в ДРК. А в декабре 2012 года казахстанская металлургическая корпорация завершила приобретение 49,5% капитала Samrose через свою дочернюю компанию ENRC Congo BV. Общая сумма сделки составила \$550 млн. Таким

образом, Samrose стала на 100% дочерней структурой ENRC. Samrose – не единственный актив ENRC в Конго. В марте 2012 года казахстанская металлургическая корпорация закрыла сделку с компанией First Quantum Minerals Ltd (FQM) по покупке активов в ДРК, которая обогласа компании в \$1,25 млрд. ENRC приобрела активы в проекте разработки хвостохранилищ медных и кобальтовых руд Kolwezi, а также медные шахты Frontier и Lonshi. Все они расположены в провинции Катанга.

Более вероятным, по мнению г-жи Жумади, будет совместное развитие проектов с Glencore или с другим инвестором, или же продажа немедных активов в Африке.

Сегодня, по словам аналитика, активы ENRC в Конго могут представлять интерес для Glencore по двум причинам. В первую очередь активы ENRC в Африке расположены рядом с текущими медными активами Glencore и компания может реализовать

операционные синергии путем объединения активов. Второй причиной такого интереса эксперт называет текущее положение ENRC. «Glencore сейчас может приобрести эти активы по привлекательной цене, учитывая высокую долговую нагрузку и отсутствие дополнительных средств для развития активов в Африке самостоятельно», – сообщила г-жа Жумади.

Возможность выкупа Glencore активы ENRC обсуждается в прессе не первый год. Так, в 2010 году говорили о том, что швейцарский трейдер собирается выкупить у «Казакмыса» его долю в ENRC. А в 2011 году в отечественных СМИ появилась информация о том, что Айван Глайзенберг, глава Glencore, вел переговоры с акционерами ENRC. Г-н Глайзенберг со своей стороны официально заявил, что не ведет активных переговоров с владельцами евразийской корпорации, при этом заметив, что в будущем такая сделка может состояться, если будут соответствующие для этого условия.

В этом году разговоры о возможной покупке активов ENRC или компании целиком возобновились после начала оформления Glencore сделки по поглощению Xstrata, которое должно завершиться в марте текущего года. Стоимость сделки по разным источникам составляет от \$33 млрд до \$37 млрд. После завершения поглощения Xstrata по размеру Glencore станет четвертой в мире добывающей компанией.

Для покупки ENRC или ее доли в Конго руководству Glencore необходимо получить согласие основателей компании и одобрение Правительства Казахстана. Однако для компании Glencore это вряд ли послужит неким барьером на пути достижения цели, так как ее руководство обладает уникальным даром вести переговоры. Glencore, которая в то время называлась March Rich & Co, сотрудничала с Советским Союзом в период «холодной войны». Вероятно, что навыки не были растеряны, нынешний руководитель компании постигал основы ведения бизнеса у самого Марка Рича.



ТЕНДЕРНЫЕ ГАРАНТИИ
ЗА 2 ЧАСА

ТЕНДЕРНЫЕ ГАРАНТИИ

- БЕЗ УЧЕТА ОБОРОТОВ ПО БАНКОВСКИМ СЧЕТАМ
- МИНИМАЛЬНАЯ КОМИССИЯ И ПАКЕТ ДОКУМЕНТОВ
- ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ БЕЗ ЗАЛОГОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Ваш персональный менеджер: +7 777 274 99 00

7888
WWW.BANKRBK.KZ

■ Особенности нашего менталитета в том, что государству доверяют больше, чем частникам

Василий Иванов (Астана)

В обществе много разговоров «за» и «против» пенсионной реформы. При этом чиновники выступают «за», а участники рынка – конечно же, «против». На дискуссии влияет также и недостаток информации, которую и правительство, и регуляторы предоставляют лишь порционно. Нам удалось взять интервью у заместителя премьер-министра Республики Казахстан Кайрата Келимбетова, в котором мы попросили его разъяснить ключевые элементы пенсионной реформы.

– Кайрат Нематович, самый первый вопрос – тот, который сейчас волнует большую часть работающего населения – о пенсионной системе. Президент и правительство заявили о том, что необходимо реформировать пенсионную систему. Правительство приводит много аргументов в пользу реформы, в то время как эксперты считают, что это шаг назад. Прокомментируйте, пожалуйста.

– Во-первых, все эти изменения никакого отношения не имеют к принципам накопительной системы. Накопительная система сохраняется, работает, мы будем дальше работать над ее совершенствованием, в плане большего охвата населения, более эффективного единого пенсионного фонда. Участники пенсионной системы (а это свыше 5 млн человек) как накапливали 10% от своей зарплаты, так и будут накапливать. Это останется на индивидуальном счете каждого человека и будет оставаться собственностью этого же человека. Если до реформы управляющих компаний насчитывалось 10 фондов, то теперь будет Единый пенсионный фонд, но для человека, который накапливает свои средства, ничего не меняется. Его деньги остаются его деньгами.

Вопрос, который всегда был перед накопительными системами – эффективность и сохранность этих пенсионных вкладов. Что касается сохранности пенсионных средств, то в законодательстве есть такая норма как «государственная гарантия», например, не дай Бог, с пенсионным вкладом что-то случится, то есть госгарантия. Если есть отрицательная разница между накопленной доходностью пенсионного вклада и уровнем инфляции, то человек обращается к государству, и государство должно эту разницу компенсировать.

С созданием единого НПФ у граждан появится вторая гарантия – более эффективный подход за эффективное управление. Речь о том, что Единый пенсионный фонд будет находиться под управлением Национального банка. Национальный банк за последние 20 лет зарекомендовал себя с самой наилучшей стороны, он будет и регулировать рынок, и осуществлять контроль за этими средствами.

– Как вы планируете осуществить эту реформу? Что произойдет с прежними участниками системы?

– У нас есть 9 частных накопительных пенсионных фондов и один государственный. Вообще, 75% пенсионного рынка аккумулированы всего в 4 НПФ. Это – ГНПФ, НПФ Народного банка, «Гранту» и «Улар-Умит». У всех остальных доля в пенсионных накоплениях меньше. Новый фонд будет принадлежать Правительству РК, а внутри правительства – Минфину, по аналогии с Национальным фондом.

Для управления ЕНПФ будет специально создан Совет при президенте. Сейчас есть два совета: один при президенте по управлению Национальным фондом, а второй – совет по управлению фондом «Самрук-Казына». В этих советах сидят 9-10 самых влиятельных людей на высоком уровне, которые обсуждают и решают, какая будет политика. Такой совет будет определять инвестиционную стратегию пенсионного фонда. Вот примерные контуры того, как эта организация будет создана.

Что касается практической реализации, то до 1 июля 2013 года все пенсионные активы будут переданы в Нацбанк. Для этого Правительство РК совместно с Нацбанком готовит законопроект. На этой неделе мы заслушаем рабочий проект законопроекта, и в самое ближайшее время, после согласования на всех уровнях – внесем его в парламент. Поэтому мы на базе ГНПФ начнем строить единый фонд, а дальше у НПФ имеются 3 выбора.

Выбор №1. Фонды могут превратиться в компании по управлению пенсионными

активами (КУПА). Они и раньше были КУПА, но теперь Нацбанк будет проводить конкурс среди инвестиционных компаний по управлению пенсионными деньгами. Все пенсионные компании могут продолжить свой бизнес, свою деятельность по покупке тех или иных госбумаг, в том числе и государственных. Но пройдя через конкурс и доказав свою компетентность.

Нацбанк сам будет их выбирать, оценивать и следить за эффективностью работы. Два года назад была критика главы государства по поводу того, что некоторые пенсионные фонды увлекались вложениями в чересчур рискованные ценные бумаги. Эти «дырки» все равно бы покрывались бюджетными деньгами. Поэтому задача государства – более эффективно настроить систему и жестче регулировать ее. Появится очень жесткий цензор в лице Нацбанка, который будет и регулятором, и управляющим этими деньгами. Теперь инвестиционный доход будет зависеть от эффективности Нацбанка, и он будет обеспечивать эффективное управление средствами и получение дохода. Для этого Нацбанк будет частично вкладывать за рубежом, что приносит большие доходы. И здесь пригодится тот большой опыт, который есть у Нацбанка, и которого нет ни у кого в Казахстане.

Выбор №2. Пенсионные фонды могут стать управляющими добровольных пенсионных взносов. Наиболее дальновидные люди, которые думают о своей старости – добровольно отчисляют деньги в фонды. Часть нынешних НПФ могут стать добровольными НПФ. Таким образом, у НПФ есть выбор – либо стать КУПА, либо перекалцифицироваться. С сегодняшними лицензиями они не смогут собирать деньги у населения, они могут заниматься только инвестиционным управлением пенсионными активами, которые им даст Нацбанк.

Выбор №3. Они могут ликвидироваться. В любом случае, цель создания Единого накопительного пенсионного фонда – приумножать доходы нашего населения.

– В вашей версии все выглядит очень стройно. Но как же критика этой идеи?

– Первое, о чем говорят – кончина фондового рынка, мол, у нас был фондовый рынок, а в связи с последними изменениями его уже не будет. Я с этим не согласен, если посмотреть, куда вкладывались НПФ, а они вкладывались в государственные ценные бумаги и бумаги квазигосударственного сектора. Иными словами – либо ГЦБ Минфина, либо акции «КазТрансОйла», облигации «Самрук-Казыны», КТЖ и прочих эмитентов. То есть рынок, который существовал, будет существовать и дальше.

– Откуда тогда взялись отрицательные доходы?

– Отрицательная доходность взялась из-за инвестиций в компании частного сектора. Создавались какие-то АО, и в них вкладывались пенсионные фонды и попадали.

Таких историй было много и в банковском секторе, поэтому, чтобы подобного не происходило, компании по управлению пенсионными активами (КУПА) нужны, чтобы Нацбанк мог осуществлять экспертизу таких частных компаний-эмитентов. Например, тому или иному АО нужна ликвидность, и они должны доказать вот этой частной КУПА, что они частная компания и у них надежный бизнес. Затем КУПА принимает инвестиционное решение. Если что-то произойдет не так, то ответственность ложится на КУПА, и у нее могут отозвать лицензию за это. Это абсолютно надежная система, которая сохраняет деньги наших граждан. На мой взгляд, фондовый рынок в такой ситуации будет только лучше развиваться.

Сохранность денег обеспечена тем, что они отдаются под управление Нацбанку. Так, сохранность Нацфонда является институциональной обязанностью Нацбанка – он этим профессионально занимается, и он один из лучших в мире по показателям. Управляющие компании, которые он привлекает, это компании мирового уровня. Не так много в мире компаний, которые могут управлять триллионами долларов одновременно. В данном случае решение по инвестициям в те или иные проекты будет приниматься советом, в который войдут представители правительства и Нацбанка, а также крупнейшие финансовые аналитики. Тут будет такая же строгая от-



ветственности, как и при управлении Нацфондом, так как это деньги населения.

Почему же стоит такой шум по этому вопросу? Среднестатистическому гражданину, если честно, все равно, кто этими деньгами будет управлять, так как государство за них отвечает. Особенность нашего менталитета в том, что государству доверяют больше, чем частникам. Люди говорят, «у меня должен быть выбор», но не должно быть выбора между плохим и очень плохим. Выбор должен быть между хорошим и очень хорошим. Мы сегодня предложили очень хороший выбор – беспроигрышный вариант для пенсионеров и будущих пенсионеров.

Другой вопрос – экономика потеряет столько рабочих мест. Система должна быть оптимизирована. Можно сравнить – есть интересы 12 тысяч человек-работников НПФ и интересы 5 миллионов вкладчиков НПФ. Есть разница?

– А как же фондовый рынок?

– Когда мы выносили акции «КазТрансОйла» на биржу, мы хотели, чтобы голубыми фишками или же акциями государственных компаний владело население через два канала – через физический фонд и через накопительную пенсионную систему. А когда человек владеет акцией, у него постоянно возникает вопрос – сколько стоит моя акция? Цена акции «КазТрансОйла» должна зависеть от того, сколько стоит компания. Сейчас на фондовом рынке это зависит от группы людей, которые занимаются спекуляцией. После реформы стоимость акции будет исходить из реальной стоимости компании, которая будет расти в соответствии с теми тарифными планами, которые утвердило правительство.

В этой части мы абсолютно спокойны. Фондовый рынок будет обеспечен бумагами как ГЦБ, так и компаний квазигосударственного сектора.

По нашему плану, ежегодно до 2015 года будут выходить на фондовый рынок 2-3 компании, и мы предложим очень хорошие бумаги для населения. Здесь пенсионный фонд будет балансировать рынок физических лиц, которые могут продавать другим физическим лицам, иностранным компаниям, но это уже на выбор. Таким образом, фондовый рынок будет развиваться.

Это я говорил о государственных бумагах. Есть еще негосударственный сектор. Бумаги тех АО, которые будут выпущены деловым сообществом Казахстана под новые проекты, будут получать полную поддержку через механизмы ЕНПФ. Это будет происходить по примерно следующей схеме: ЕНПФ выбирает КУПА, которые проведут полную экспертизу и проверку новых

компаний, и уже КУПА будут каналом доставки денег в новые проекты. Но это будет более жесткий и строгий контроль.

– И вы считаете, что доходы населения будут приумножены за счет грамотных инвестиций?

– Абсолютно.

– Многие эксперты говорят, что если дать управление чиновникам, то они все испортят, и Нацбанк не такой уж хороший регулятор. Можете прокомментировать и успокоить население?

– Успокоить тех людей, которые управляют пенсионными накоплениями в 20 млрд долларов (в перспективе и 30 млрд), что они больше не будут этим заниматься – практически невозможно. Консолидированное управление пенсионными активами, на наш взгляд, это более эффективный и более честный подход по отношению к пенсионерам.

Что же касается простых людей, то Нацбанк будет вкладывать их накопления либо во внешне управление, либо отдавать КУПА. Сегодня все пенсионные фонды вложили во внешние активы не более 10% накоплений. Вложение во внешние активы – это один из видов диверсификации получения доходов. То, что говорит, что средства будут выведены на внешние активы, что они не будут работать на нашу экономику – это не так. Это будет поэтапный подход, Нацбанк будет управлять, в том числе внешними активами. Для этого в нем специально созданы Национальная инвестиционная корпорация, департамент монетарных операций, у которого есть опыт по управлению таким пулом денег как 86 млрд долларов (золотовалютные резервы страны и деньги Нацфонда). Ни у кого другого такого опыта нет, и это ответ на разговоры о том, смогут ли чиновники управлять эффективно.

Мы сейчас живем в двух системах – солидарной и накопительной. В части накопительной системы, могу успокоить, что мы сделали правильный выбор.

– Есть ли у правительства еще какие-то глобальные инициативы? Как справиться с замедлением мировой экономики?

– Сейчас в мировой экономике период неопределенности или же ползушей рецессии на ближайшие 2-3 года. Там происходит перестройка мирового организма, мировой экономической, финансовой, торговой, индустриальной систем, развитие экономики становятся еще более эффективными, более производительными

и еще более конкурентоспособными, но путем социально-экономических перемен. Много людей увольняют, что с одной стороны плохо, а с другой стороны, позволяет их экономике становиться производительнее. Западная экономика проходит время от времени через такие депрессии, и потом становится сильнее, это такой механизм выздоровления. Половина нашей торговли приходится на Европейский союз.

В прошлом году наш рост ВВП был 5%, ранее 7%. Чтобы достичь 5%-ного роста, надо много работать, потому что внешняя среда неблагоприятная. На внешние факторы мы повлиять не можем. Поэтому мы должны придумать внутренние источники роста казахстанской экономики. Традиционным источником роста являются вложения в инфраструктуру.

Во время кризиса у нас было два основных направления инвестиций в инфраструктуру – строительство дороги Западная Европа – Западный Китай и самое главное, мы начали строить железную дорогу Запад – Восток: Алматы – Коргалыт – Озень – граница Туркмении. Эти дороги дадут нам возможность создания экспортного маршрута наших товаров и китайских товаров на границу с юга Китая на границу Западной Европы.

Сейчас правительство рассматривает возможность новых вложений в инфраструктуру. Будет построена дорога Астана – Актау. Говорят ведь «Все дороги ведут в Рим», так и все наши дороги должны вести в Астану. Минтранспорта сейчас работает над тем, чтобы эта дорога захватила и населенные районы – Шалкар, Бейнеу, Жезказган, если это получится, то сельское хозяйство в этом регионе оживет, обеспечение регионов будет выглядеть совсем по-другому.

Приоритетной будет дорога между Астаной и Алматы, чтобы по ней можно было доехать за 7-9 часов. Это будет автобан мирового уровня, сейчас рассматриваются варианты проекта дороги, в том числе и через озеро Балхаш. Будут введены новые принципы по управлению этими дорогами. Вторая дорога – Астана – Усть-Каменогорск через Павлодар. Там ничего не строилось, не модернизировалось с советских времен, и потому к этому необходимо приступать. Когда строятся такие дороги как Западный Китай – Западный Казахстан, там заняты в среднем 40-50 тыс. человек. Также задействована вся региональная строительная инфраструктура – производитель щебня, битума и других материалов. В первом полугодии мы запускаем битумный завод совместно с китайцами, то есть у нас будет полностью свое полотно.

Второе направление – это железная дорога Бейнеу – Жезказган и Аркалык – Шубарколь – можно будет заехать из Китая в Казахстан через Коргалыт и доехать до границы Туркменистана. А там уже начинается доступ к мировому коридору через Азербайджан-Грузию-Турцию, через Босфор в Европу. Такой коридор обеспечит очень быструю доставку товаров, и мы получим доступ к мировым рынкам. Альтернативно мы можем поставлять товары через Туркменистан и Иран в направлении Европы или Среднего Востока.

В результате порт Актау становится очень важной точкой на Каспии. Вы знаете, что на Каспии 5 государств и теперь каспийский регион будет сильно развиваться. Скоро будет запущена коммерческая добыча Кашагана – Фаза-1, а потом будет принято решение о следующих этапах. Мы сейчас добываем 1,4 млн баррелей в день, а в скором времени Казахстан будет добывать около 3 млн баррелей в день. Это будет расцвет всего региона, но чтобы обеспечить такой рост, нужно много вещей. Во-первых, железо: трубы, компрессоры и пр. Во-вторых, нужны умные люди, программное обеспечение, геофизические исследования и др. Конечно, все это могут делать иностранцы, но можем и должны мы сами, но для этого надо работать над собой и развиваться.

Речь идет о создании кластеров услуг вокруг нефтегазового сектора по примеру Ставангера в Норвегии и Абердина в Шотландии. Сегодня для бизнеса самым важным становится транспорт и логистика. Сейчас изучается проект скоростной железной дороги. Она будет не такая, как в Шанхае, где очень быстрые дороги. Хотя высокая скорость подразумевает высокую стоимость и высокие риски – это как космическое оборудование – там не всегда обеспечивается безопасность, к тому же стоит очень дорого – десятки миллиардов долларов. Поэтому мы нашли другой вариант – строить дороги со скоростью 200-250 км/час, а это в среднем 5 часов пути из Алматы в Астану. Этот проект стоит тоже недешево, сейчас идет окончательный подсчет, и надеюсь, в мае будет понятно, сколько это будет стоить, и как мы это будем финансировать.

Дорогу Алматы – Астана предполагается построить до 2017 года, до проведения выставки ЭКСПО-2017, а остальные Астана – Актау и Астана – Усть-Каменогорск будут построены до 2020 года.

Новые вложения в инфраструктуру позволяют создать дополнительные рабочие места, придать новый импульс программе диверсификации экономики, развитие и созданию кластеров. Своего рода проведение контрициклической макроэкономической политики. Это потребует дополнительных средств. Правительство по поручению президента прорабатывает эти вопросы.

■ Дело не в частниках, а в регулировании

Игорь Киндуп

Господин Келимбетов очень четко и емко выразил свою точку зрения в интервью. И вроде бы для среднестатистического гражданина все должно быть ясно: частники манипулировали деньгами граждан, а государство возьмет все в свои руки и всем будет счастье. Но на самом деле это лишь идеалистическое восприятие, которое вряд ли будет иметь много общего с действительностью.

Главным аргументом инициаторов пенсионной реформы является низкая доходность пенсионных активов, которая не превышает инфляции. Тем временем она не всегда была низкой. Доходность определяется той степенью риска,

которую регулятор позволяет фондам. Высокие показатели доходности за 15 лет в основном обусловлены высокими результатами периода 1999-2001, когда у НПФ было право принимать риски. Например, валютный риск достигал 90% портфеля, на момент девальвации 1999 года. В момент второй девальвации 2009 года у НПФ был потолок в 30%. Если фонды будут показывать систематически высокую доходность, то отпадет и нужда в реализации механизма госгарантии – потому что накопленная доходность покроет накопленную инфляцию. Фактически национализировать целую отрасль экономики только из-за того, что она показывает в кризис низкую доходность – неразумно. По аналогии, можно

национализировать нефтяную отрасль, если баррель нефти стоит 40 долларов.

Судя по изложенным господином Келимбетовым принципам, регулирование рынка не изменится или даже станет жестче. А это означает, что ни одна КУПА не захочет рисковать и получать высокую доходность. То есть ситуация с доходностью накоплений не изменится – в портфелях будут те же ГЦБ и акции госкомпаний, что и сейчас.

Господин Келимбетов правильно говорит, что у людей должен быть выбор. Но выбор не между ЕНПФ и ЕНПФ, а хотя бы между ГНПФ и частными фондами. Несколько лет назад и Нацбанк, и ЕБРР безуспешно пытались продать свою долю в ГНПФ. И видимо, если бы это был очень

доходный фонд – инвестор нашелся бы за 5 минут.

Вызывают вопросы также слова о том, что фондовый рынок будет управляемо развиваться. Дело в том, что в Казахстане слишком мало физлиц, которые могут торговать ценными бумагами и формировать капитализацию биржи. Если ЕНПФ на рынке будет балансировать с физлицами, то это означает, что не будет колебаний курсов, бумаги будут продаваться почти по фиксированной цене. А это приведет к отсутствию спроса и выводу ликвидности с казахстанского рынка. Даже автор с небольшой суммой активов уже рассматривает выход на внешние рынки, потому что здесь кроме госбумаг с низкой доходностью не

останется ничего. Никто ничего не слышал о фондовом рынке Узбекистана, но именно эта страна на пространстве СНГ является апологетом управляемого развития экономики.

Более того, сейчас пенсионные фонды являются одними из крупнейших игроков на фондовом рынке с 18 млрд долларов пенсионных накоплений внутри страны (всего 20 млрд, из них на внешнем рынке 10%). Они торгуют между собой, небольшой кучкой физлиц и иностранными игроками ценными бумагами и формируют более-менее активный спрос на бумаги. Что произойдет, когда все 18 млрд перейдет в один фонд? Будет ли такой фонд активно торговать сам с собой?

Казахстанцы платят за страховку в 10 раз больше россиян

Анна Видянова

Стоимость страховки по обязательному страхованию Гражданско-правовой ответственности автовладельцев (ОГПО ВТС) для казахстанцев в России может обойтись более чем в 10 раз дороже, чем для россиян в Казахстане. По мнению страховщиков, исправить ситуацию может гармонизация законодательства, в противном случае российские страховщики могут сместить казахстанских

Россияне, приезжающие в Казахстан на своих авто, могут застраховать их значительно дешевле, чем граждане РК. Так, казахстанские страховщики сетуют на значительный разрыв в стоимости страховых полисов. «При прочих равных условиях страховая премия для граждан Казахстана при въезде в Россию сроком на 15 дней составит 1831 рубль (9 155 тенге). Для граждан РФ при въезде в РК – 836 тенге», – комментирует Гульнара Нургалиева, директор департамента по развитию агентской сети АО «СК «Коммекс-Өмір».

Так, Рустам Бериков, директор департамента андеррайтинга и методологии АО «СК «AMANAT INSURANCE», поясняет, что согласно проведенным расчетам, выходит, что гражданин РК при въезде в Россию сроком на один месяц фактически платит 43% от годовой страховой премии, установленной для граждан РФ, а россияне при въезде в Казахстан 8,2% от годовой страховой премии.

Страховщики объясняют данный дисбаланс в стоимости полиса несколькими факторами. «Стоит учитывать, что обязательное страхование автотранспортных средств (ОСАГО) дороже обходится и самим россиянам, нежели ОГПО ВТС для казахстанцев. Вызвано это тем, что плотность населения в России выше, чем в Казахстане, следовательно, риск возникновения ДТП в России увеличивается. Это напрямую влияет на показатели рентабельности страховой компании РФ. К примеру, население России составляет 143,4 млн человек, Казахстана – 16,8 млн человек», – уточняет Рустам Бериков.

Также эксперты страхового рынка отмечают, что казахстанское законодательство

в отношении данного вида страхования более дифференцировано по срокам. «Согласно российскому законодательству, минимальный срок такой страховки в России – от 5 до 15 дней. Согласно нашему законодательству – возможно посчитать страховку на конкретное количество дней пребывания. Например, отдельно на 5, 6 или 7 дней», – отмечают в АО СК «БТА Страхование». Кроме того, в СК «БТА Страхование» обращают внимание, что базовые ставки для расчета страхового полиса в России и Казахстане отличаются. «У нас в стране базовая ставка составляет более 3288 тенге, в России – 6 тыс. тенге. Также немаловажный фактор различия стоимости полисов, на наш взгляд, заключается в том, что наши полисы для въезжающих россиян в Казахстан действуют только до первого ДТП, а для казахстанцев, въезжающих в Россию, – в рамках лимита ответственности, достигающего 120 тыс. рублей (около 588 тыс. тенге)», – аргументировали свою позицию в СК «БТА Страхование».

В СК «Коммекс-Өмір» считают, что значительный разрыв в цене страхового полиса в России и Казахстане обусловлен и историческими факторами. «В Казахстане ОГПО ВТС действует с 1997 года, в России ОСАГО введено в 2003 году. Россияне, изучив наш опыт, изначально заложили более высокие тарифы. Если в Казахстане минимальная цена страхового полиса, например, в Атырауской области была порядка \$8, то в России она составляла порядка \$70. Соответственно, и тарифы по въезжающим были пропорциональны своим внутренним тарифам в каждой стране», – аргументировала свою позицию Гульнара Нургалиева.

В СК «Сентрас Иншуранс» приводят еще несколько аргументов, почему стоимость полисов так разнится. «В Казахстане тариф на ОГПО ВТС давно рассчитывается с учетом истории страхования. Так, при расчете тарифа учитывается система бонус-малус. А в российском страховании систему бонус-малус ввели в действие только с этого года», – пояснил Айдоос Естемесов, управляющий директор АО «СК «Сентрас Иншуранс».

Также г-н Естемесов отметил, что есть отличия и в страховой сумме. По словам эксперта, в Казахстане лимиты по страховому случаю ОГПО ВТС меняются ежегодно, в зависимости от месячного расчетного показателя (МРП), и составляют от 500 до 1000 МРП по возмещению вреда жизни

и здоровью потерпевшему и 600 МРП при причинении вреда имуществу. Что составляет от 865 500 тенге до 1731 тыс. тенге. «В России в декабре 2012 года было одобрено повышение лимита выплаты по ОСАГО. Предполагается поэтапное увеличение возмещения вреда жизни и здоровью потерпевшего со 160 до 500 тыс. рублей (с 800 тыс. тенге до 2,5 млн тенге). По имуществу – со 120 до 400 тыс. рублей (с 600 тыс. до 2 млн тенге)», – аргументировал свою позицию управляющий директор «СК «Сентрас Иншуранс».

Вопрос убыточности неоднозначен

Так, для некоторых страховщиков данный вид страхования является убыточным. Как сообщили в АО «СК «НОМАД Иншуранс», каждый владелец транспортного средства, въезжающий на территорию Казахстана, обязан приобрести полис ОГПО ВТС сроком не менее чем на пять дней, а граждане Казахстана – сроком на один год. Как отметили в компании, при этом каждый платит по 500 тенге и 12 тыс. тенге соответственно, при этом риск наступления страхового случая сохраняется в обоих случаях. «У нас был страховой случай, когда гражданин Кыргызстана приобрел страховой полис, оплатив за него чуть больше 3 тыс. тенге, а в результате ДТП погиб он сам и 15 пассажиров его микроавтобуса. По данному страховому случаю, мы выплатили 12 млн тенге», – проинформировал Ринат Ахматьянов, председатель правления «СК «НОМАД Иншуранс».

В то же время в СК «Коммекс-Өмір» поясняют, что доля таких договоров страхования в портфеле страховой компании составляет небольшой процент от общего количества всех договоров по этому классу. И как считает г-жа Нургалиева, выплаты по этим договорам не будут составлять значительную сумму в общих премиях.

Аскар Рахимбеков, начальник отдела статистики и анализа АО СК «Лондон-Алматы», приводит конкретные данные. По его словам, на начало января 2013 года в компании доля страховых премий ОГПО ВТС приезжавших в РК в общем объеме премий по обязательному страхованию составила 0,35%. Страховщик отметил, что доля заключенных договоров имеет схожие показатели – менее 1%.

Как сообщили в СК «Лондон-Алматы», на начало января 2013 года, по сравнению с 2012 годом, прирост премий компании

составил 5%, но при этом на 10% снизилось количество заключенных договоров по ОГПО ВТС. Из них снизился объем страховых премий временно въехавших страхователей на 37%, количество заключенных договоров упало на 33%.

Таможенный союз может исправить ситуацию

Страховщики сходятся во мнении, что необходимо повысить стоимость ОГПО ВТС для нерезидентов РК. «Пока отсутствует единая система ценообразования страховых продуктов. Также высокая стоимость данного класса страхования в России способствует существенному росту капитализации российских страховщиков. Это негативно скажется на казахстанском страховом рынке при открытии границ для страховых организаций стран-членов Таможенного союза», – считает Аскар Рахимбеков.

В СК «Коммекс-Өмір» отмечают, что дискуссии в отношении повышения стоимости страховки для нерезидентов, приезжающих в Казахстан, еще не велись. «Пока ставились вопросы по гармонизации законодательства и о взаимном признании страховых полисов. В принципе в рамках гармонизации не исключено, что наши тарифы для автомобилистов, въезжающих в РК, могут повыситься до уровня российских. Это даст возможность казахстанским компаниям быть достаточно конкурентными по отношению к российским», – считает Гульнара Нургалиева.

Глава «СК «НОМАД Иншуранс» придерживается мнения, что эти вопросы необходимо решать на законодательном уровне. При этом, как отмечает страховщик, для начала необходимо прийти к единой базе данных и системе расчетов. «На заседаниях органов страхового надзора и регулирования страховой деятельности при Интеграционном комитете ЕврАзЭС неоднократно рассматривался вопрос о возможных механизмах признания страховых полисов ОГПО ВТС, выданных национальными страховщиками государств-членов ЕврАзЭС. Государства-участники экономического сообщества ЕврАзЭС намерены подписать протокол о создании единого страхового рынка. Проект протокола сейчас находится на рассмотрении», – пояснил г-н Ахматьянов.

Между тем разница в стоимости казахстанского страхового полиса и такого же полиса в странах СНГ также ошутима. Так, как сообщили в СК «Коммекс-Өмір», стоимость страховки ОГПО ВТС для иностранного гражданина, въезжающего из страны СНГ на территорию РК на 15 дней, составляет 836 тенге. Цена такого же полиса для гражданина Казахстана, въезжающего в Узбекистан, при прочих равных условиях, составит 100 тенге, Беларусь – 980 тенге, Украину – 400 тенге.

Г-н Естемесов не исключает, что, возможно, в будущем Казахстан вступит в систему «Зеленая карта». «Тогда страховой полис по автотранспортной ответственности, выданный в любой стране-члене соглашения, будет действителен на территории другой страны, являющейся членом этого соглашения. В систему «Зеленая карта» входят 45 стран из Европы, Азии и Африки. Россия присоединилась к данной системе в 2009 году», – резюмировал страховщик.

Компании по страхованию жизни могут уйти в минус

Анна Видянова

Затягивание с процессом консолидации пенсионных накоплений в Единый пенсионный фонд (ЕПФ) может поставить под удар деятельность компаний по страхованию жизни (КСЖ). Так, Национальный банк РК намерен запретить продажу ими пенсионных аннуитетов в период создания ЕПФ. По мнению страховщиков, введение данной нормы в период с 2013 по 2014 год может сократить сбор премий КСЖ более чем в два раза.

По мнению компаний по страхованию жизни, инициатива Нацбанка может негативно повлиять на их деятельность. «Основной доход КСЖ составлял пенсионный аннуитет, а это как минимум 41% дохода всего рынка. В соответствии с этим прогнозируемый доход рынка страхования жизни по итогам 2013 года уменьшится на 30-35% по сравнению со сборами 2012 года», – считает Гулжан Джаксымбетова, заместитель председателя правления по страхованию АО «СК «Alliance – Страхования Жизни».

Значительную долю пенсионного аннуитета в структуре премий подтверждает и Нуржан Алимухамбетов, председатель правления АО «КСЖ «Государственная аннуитетная компания». По словам страховщика, в 2012 году пенсионные аннуитеты в структуре премий аннуитетного страхования составили 81%. Как сообщил эксперт, если в 2012 году сборы по аннуитетному страхованию составили более 37 млрд тенге, то сборы по пенсионным аннуитетам – 30 млрд тенге.

Как сообщил г-н Алимухамбетов, Нацбанк намерен запретить продажу пенсионных аннуитетов компаниями по страхованию жизни до 1 января 2014 года, то есть на период создания ЕПФ.

«Введение данной нормы с 2013 года до января 2014 года сократит сбор премии КСЖ и капитализацию рынка в 2,4 раза. КСЖ в результате вынужденного сокращения доходной части должны будут значительно снизить свои административные расходы, предусмотренные на 2013 год, и программы развития», – считает глава «КСЖ «Государственная аннуитетная компания». По словам собеседника, в условиях неразвитого рынка личного страхования, низкий страховой культуры, высоких регуляторных требований, убыточности классов обязательного и аннуитетного страхования работника введение данной нормы фактически может повлечь за собой стагнацию рынка личного страхования. По его словам, данная мера Нацбанка также может спровоцировать снижение рентабельности и увеличение убытков КСЖ.

Вкладчики активизировались

Таким образом, не исключено, что Нацбанк своим решением хотел уберечь

вкладчиков от панического перевода своих пенсионных накоплений в КСЖ. Так, по информации некоторых пенсионных фондов, вкладчиков заметно встревожила новость создания ЕПФ. Так, АО НПФ «Астана» проводило встречу с вкладчиками по поводу создания ЕПФ. «На встрече с председателем правления НПФ «Астана» Андреем Карягиным собралось порядка 30 человек. Это 50% от всех желающих. Людей, захотевших задать интересующие вопросы, было гораздо больше – около 60-70 человек. Но аудитория не встала всех», – проинформировали в НПФ «Астана».

Как пояснили в НПФ «Астана», в фонд поступало очень много обращений. «Это не была специально организованная встреча, такие мероприятия с руководством фонда нами проводятся регулярно. Но на прошлые традиционные встречи в среднем приходило не так много людей, порядка 10 наиболее активных вкладчиков», – сообщили в НПФ «Астана».

При этом отметили, что доля звонков, поступавших в call-центр НПФ «Астана» по вопросу ЕПФ со дня объявления о решении создать единый фонд до середины февраля 2013 года, не превысила 1,2%. В пресс-службе фонда также сообщили, что было зафиксировано три обращения по скуре по вопросу создания ЕПФ. В фонде отметили, что вкладчики в целом отнеслись отрицательно к созданию единого фонда. «Задавались вопросы такого характера. Что будет с индивидуальными пенсионными счетами вкладчиков? Будет ли сохранена история их взносов в едином фонде? Будет ли НПФ «Астана» уведомлять своих вкладчиков в случае создания ЕПФ? Будет ли гарантия высоких доходов? Сохранится ли такой же сервис?» – проинформировали в НПФ «Астана».

В АО НПФ «Республика» отметили, что удельный вес обращений по вопросам единого фонда с момента объявления о ЕПФ составил лишь 1,7%.

Как считает глава НПФ «Астана», если пенсионная система постоянно и кардинально меняется, то доверия к ней не будет. «Психологически, человек захочет вывести деньги из пенсионной системы в страховую компанию. Либо он может сменить гражданство, хотя это и непростое, чтобы забрать свои пенсионные накопления. Учитывая текущие события, доверие к пенсионной системе снизится, и такие тенденции усилятся», – считает г-н Карягин.

Глава НПФ «Астана» связывает вопрос досрочного выхода на пенсию с достаточностью накоплений. Эксперт считает, что если у человека накоплен необходимый объем средств, почему бы ему не разрешить выходить на пенсию, когда ему удобно. «Для того чтобы купить аннуитет в 50 лет и получать пенсию хотя бы до 70

лет в размере 47 665 тенге, необходимо иметь 11,5 млн тенге. Если человек чувствует, что он сможет прожить дольше, то накопления должны быть больше. Понятно, что далеко немногие могут похвастаться такими накоплениями. Так, женщины, как правило, зарабатывают меньше мужчин и имеют длительные перерывы в работе, связанные с рождением и воспитанием детей. Но, опять же, из-за недоверия к системе те немногие, кто смогут накопить большие пенсионные накопления, постараются их вывести как можно быстрее», – акцентирует внимание г-н Карягин.

Женщины могут изменить ситуацию

В то же время не только создание ЕПФ может подтолкнуть вкладчиков к переводу своих средств в КСЖ. Так, 17 февраля 2013 года был введен в действие закон, в котором предусмотрено снижение порогового возраста для женщин до 50 лет при переводе пенсионных накоплений в КСЖ. Напомним, что ранее возрастной ценз был выше – 55 лет. Между тем, как утверждают страховщики, доля женщин, которые имеют достаточный уровень пенсионных накоплений для перевода их в КСЖ, ничтожно мала. «На самом деле женщин 50 лет с достаточным объемом накоплений не так много, их единицы. В связи с тем, что пенсионный аннуитет станет доступнее женщинам уже в 50 лет, будет прослеживаться тенденция более активного перевода пенсионных накоплений из НПФ в КСЖ», – считает Нуржан Алимухамбетов.

Эксперт полагает, что когда люди поймут, что при ЕПФ сохранятся все прежние механизмы и принципы действующих НПФ, в том числе гарантии государства, то выбор будет такой же, как и раньше. Как считает г-н Алимухамбетов, в этом случае вкладчики будут сравнивать экономическую выгоду пенсионного аннуитета с надежностью ЕПФ.

В АО «КСЖ «НОМАД LIFE» аргументировали свою позицию данными исследования. «По нашим оценкам, лишь порядка 2300 женщин с общим объемом накоплений 10 млрд тенге в возрасте 50-55 лет могут позволить себе заключение договоров пенсионного аннуитета», – уточнил Мади Шалгимбаев, заместитель председателя правления «КСЖ «НОМАД LIFE».

Так, в СК «Alliance – Страхование Жизни» для заключения договора пенсионного аннуитета накопления для женщин должны составлять не менее 3330 тыс. тенге, для мужчин – 2720 тыс. тенге.

Гулжан Джаксымбетова считает, что принятые изменения о снижении возраста для женщин до 50 лет при заключении ими договора аннуитета положительно отразятся на сборах премий. В компании придерживаются мнения, что планируе-

мое увеличение премий пенсионного аннуитета составит по меньшей мере 10%.

Меры регулятора снизят демпинг

В свою очередь государство также предприняло определенные меры, которые могут значительно перекрыть потоки перевода пенсионных накоплений из НПФ. Так, в ноябре 2012 года КСЖ обязали ограничить размер единовременной выплаты. По словам г-на Алимухамбетова, теперь единовременная выплата может колебаться от 10% до 30% и зависит от суммы накоплений. Как проинформировал глава «КСЖ «Государственная аннуитетная компания», в силу того, что в течение 2012 года из-за недоработок в законодательстве на рынке страхования жизни царил «дикий» демпинг и происходило «отмывание» пенсионных денег, то и механизмы пенсионного аннуитета не работали правильно. «Выплата до 90% от накоплений единовременно противоречила всем принципам аннуитета и порождала немало рисков как для клиентов, так и для самих КСЖ. Так, ранее многие КСЖ, заманивая клиентов, предлагали им выплатить до 90% от всех накоплений единовременно», – аргументировал свою позицию страховщик. При этом эксперт обращает внимание, что, заплатив до 90% от всей суммы сразу и оставив в компании всего 10%, КСЖ брала обязательство осуществлять человеку выплаты пожизненно. Как отметил г-н Алимухамбетов, помимо этого КСЖ должна была выплатить комиссионное вознаграждение агенту, который привел ей клиента.

«В среднем ежемесячный прирост клиентов компании до введения ограничений по единовременной выплате составлял 30 человек. После заключения меморандума об ограничении данной выплаты до 30% от пенсионных накоплений прирост клиентов компании по пенсионному аннуитету резко снизился. И стал составлять 5-6 человек в месяц», – отметила г-жа Джаксымбетова.

В АО «ДКСЖ БТА Банка» «БТА Жизнь» обращают внимание, что меры государства по ограничению размера единовременной выплаты также негативно отразились на притоке премий по пенсионным аннуитетам. Как сообщила Элеонора Омарова, заместитель председателя правления «ДКСЖ БТА Банка» «БТА Жизнь», в 2012 году основным «драйвером» в страховании жизни были пенсионные аннуитеты. «По нашей компании объем собранных премий по данному виду страхования составил более 6 млрд тенге, прирост 221% по сравнению с предыдущим годом. Рост наблюдался по всем компаниям до принятия мер по ограничению размера выплаты. Как следствие – в декабре 2012 года сбор премий КСЖ по пенсионным аннуитетам уменьшился более чем в два раза», – проинформировала г-жа Омарова.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ИНВЕСТОР

Госфонд «Самрук-Казына» будет искать одного стратегического инвестора для «Альянс Банка» и «Темирбанка». «Единому стратегическому инвестору мы предложим купить «Альянс Банк» и «Темирбанк». Мы для себя сделали вывод, что эти два банка надо объединить, в результате чего мы получим крупного игрока на розничном рынке. С такой же идеологией мы будем предлагать стратегическому инвестору выкупить эти два банка вместе», – сказал заместитель премьер-министра Кайрат Келимбетов. По его словам, это будет открытый конкурс, принять участие в котором сможет любой инвестор. «В ближайшее время это будет поручением пунктом правительства фонду «Самрук-Казына», – добавил Келимбетов. «Темирбанк» и «Альянс Банк» ранее завершили процессы реструктуризации своих долгов. Основной акционер этих банков – госфонд «Самрук-Казына». Как сообщалось, президент Казахстана поручил госфонду «Самрук-Казына» в течение этого года выйти из капитала банков, которым в период кризиса была оказана поддержка, в том числе вливаниями в капитал. В числе этих банков также «Темирбанк» и «Альянс Банк». («Интерфакс-Казахстан»)

УДЕРЖАТ ЛИ ИНФЛЯЦИЮ?

Национальный банк Казахстана одобрил «Основные направления денежно-кредитной политики Республики Казахстан на 2013 год», в рамках документа планируется удержание годового инфляции в коридоре 6-8%, сообщается на официальном сайте премьер-министра республики. «Основной целью Национального банка является обеспечение стабильности цен и удержание годовой инфляции в коридоре 6-8%», – говорится в распространенном сообщении. По информации Нацбанка, в 2013 году изменятся подходы к постоянным механизмам по предоставлению или изъятию ликвидности в части залогового обеспечения, процентных ставок, механизма предоставления, будет введен новый инструмент – аукционы по покупке ценных бумаг с обратной продажей. «Новый механизм способствует снижению долларизации экономики, волатильности процентных ставок, спекулятивной составляющей на денежном рынке и, как следствие, повышению гибкости и эффективности регулирования ликвидности», – пояснили в Нацбанке. В текущем году Нацбанк намерен совместно с министерством финансов проводить работу по укреплению рынка государственных ценных бумаг Казахстана в качестве эталона на денежном рынке для сопоставимых по срокам инструментов. Также в 2013 году продолжится долгосрочное формирование собственного портфеля ГЦБ путем их выкупа у участников рынка на вторичном рынке, проведение интервенций с целью сглаживания резких скачков обменного курса тенге, не оказывая влияния на формирование общего тренда динамики обменного курса, задаваемого рыночными предпосылками. (news.kaz.kz)

ТЕМПЫ РОСТА СНИЗИЛИСЬ

Темпы роста ВВП Казахстана в январе 2013 года снизились до 4,5%, сообщил премьер-министр республики Серик Ахметов президенту страны Нурсултану Назарбаеву. «По итогам январской экономики страны составляет 4,5%. Наблюдается некоторое снижение индикаторов в обрабатывающей промышленности, связанное с уменьшением мировых цен и потребностью. В целом все отрасли страны начали текущий год с позитивных показателей», – цитирует пресс-служба президента слова Ахметова на встрече с главой государства. По итогам 2012 года темп роста ВВП Казахстана составил, по оценке, 5%. Президент Казахстана обратил внимание на необходимость постоянного контроля и мониторинга вопросов социально-экономического развития и дальнейшего сохранения темпов роста ВВП страны. «Необходимо, чтобы предприятия, введенные в прошлом году в рамках программы форсированного индустриально-инновационного развития, начали выходить на плановую мощность, что существенно повлияет на дальнейший рост экономики страны», – подчеркнул Нурсултан Назарбаев. Ранее Ахметов говорил, что по итогам 2013 года рост ВВП ожидается на уровне не менее 5%. Кроме того, Ахметов проинформировал президента о подготовке к проведению в Астане выставки ЭКСПО-2017 и отметил, что данный вопрос находится на постоянном контроле правительства. (news.kaz.kz)

БЮДЖЕТ АЛМАТЫ УТВЕРДИЛИ

На XIII сессии V-го созыва депутаты мاسлихата Алматы рассмотрели вопрос об уточнении бюджета города на 2013 год, сообщила в пятницу пресс-служба акимата. «По итогам голосования бюджет города увеличился на 16 млрд 882 млн 150 тыс. тенге за счет распределения свободных остатков прошлого года и увеличения налоговых поступлений», – говорится в сообщении. По информации ведомств, данные средства будут использованы на содержание и материально-техническое оснащение объектов культуры, объектов образования, на реализацию проекта системы видеонаблюдения, на развитие общественно-транспортной и транспортной инфраструктуры, а также на жилищно-коммунальное хозяйство. Таким образом, утвержденный бюджет города на 2013 год составил в общей сумме 304 млрд 815 млн 60 тыс. тенге, реально располагаемый бюджет города составит 252 млрд 591 млн 525 тыс. тенге. «Мы хорошо завершили прошлый год с хорошим запасом, что позволило нам уже в начале года изменить наш бюджет в сторону роста. Впервые городской бюджет увеличился сразу на 16 млрд тенге. Экономика дает рост, налоговые поступления выросли, и это позволяет нам направлять средства на значимые проекты», – цитирует пресс-служба акима Алматы Ахметжана Есимова. (kapital.kz)

Смартфон от Yota придет в Казахстан

Динара Куатова

Российские смартфоны с двумя экранами в скором времени появятся на казахстанских витринах. Компания-разработчик «неожиданного» гаджета к концу года намерена выйти на казахстанский и российский рынки мобильных устройств. Yota Devices обещает, что разработанный компанией YotaPhone в корне изменит принципы взаимодействия пользователей с телефонами. В компании рассчитывают, что стремление казахстанских потребителей к передовым технологиям станет залогом популярности инновационной модели смартфонов в РК. О том, какие планы в компании связывают с Казахстаном в эксклюзивном интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал генеральный директор Yota Devices Владислав Мартынов.

- Расскажите, пожалуйста, об инновациях в смартфоне YotaPhone? Чем он уникален?

- Мы создали премиальную модель смартфона, наше устройство создано из лучших компонентов, с применением самых высоких технических характеристик. Но его основное уникальное преимущество заключается в том, что на задней панели телефона имеется дополнительный «живой» экран, который использует технологию электронных чернил. Технология таких чернил применяется в электронных книгах. Ее уникальность заключается в том, что когда вы вывели изображение на дисплей телефона, то энергия не потребляется, она потребляется только тогда, когда вы еще раз обновляете изображение. Таким образом, потребление энергии сокращается в разы, что дает возможность решить достаточно большое количество проблем, которые возникают при использовании других смартфонов. Ну и сам формат взаимодействия с ними не очень «дружественный», не такой, как хотелось бы иметь в жизни. И примеров множество.

Скажем, когда вы не используете обычный смартфон, то его экран всегда черный, погасший, но логичнее было бы, если фотографии не были бы за черной занавеской, а постоянно были бы на виду, перед нашими глазами. Всегда приятно видеть фотографию детей, жены, мужа, красивый пейзаж, увиденный собственными глазами, или воспоминание об отпуске. Или еще один сценарий. Когда приходят уведомления, СМС-сообщения, какая-то информация, она появляется небольшим текстом на большом экране и исчезает через несколько секунд. Для того чтобы не тратилась батарейка, с нашим телефоном можно эти уведомления выводить на полный дополнительный экран, где они будут замирать и оставаться все время. Вероятность того, что вы не пропустите важное сообщение, на которое нужно незамедлительно отреагировать, повышается. Ну и самое очевидное: в нашем смартфоне мы объединили телефон и электронную «читалку» – вам теперь не нужно иметь два устройства по отдельности.

Кроме того, часто пользователи сталкиваются с ситуацией на пляже или где-то на курорте, когда при ярком солнце работать или читать с телефона сложно, потому что текущие LCD-дисплеи не предназначены для этого. Собственно говоря, с дополнительным «электронным» дисплеем чтение на солнце очень комфортно.

Многие сегодня используют различные социальные сети. Чтобы посмотреть новый пост в Twitter или на Facebook, человек должен перевести телефон из спящего режима, найти приложение, запустить приложение, в него войти, дальше оно еще и обновляется. Совершается, как минимум, четыре действия, плюс проходит еще время, пока пост обновится. Это некий раздражающий фактор не только для меня, но и для людей, которые вокруг меня, потому что общение сразу приобретает рваный характер. И вы, возможно, часто замечали в кафе, например, когда люди сидят и постоянно отвлекаются от общения и «уходят» в социальные сети. И это ненормально. С помощью нашего телефона, так как всегда работает задний экран, никогда не «тухнет», вы можете вывести страничку Facebook, и все важные обновления будут появляться в режиме реального времени. На других же гаджетах вы не знаете, что там происходит за черным экраном, и боитесь что-то важное упустить, и вас туда тянет. Это очень важные вещи, которые, с нашей точки зрения, фундаментально меняют общение пользователя с телефоном.

Еще очень важный сценарий. На смартфоне сидит батарейка, а у человека там находится какая-то ценная информация. Например, в незнакомом месте он использует карту, попадает в ситуацию, когда телефон вырубился, и он заблудился. Или в самый ответственный момент, когда посадочный талон нужно приложить к сканеру и пройти в аэропорту, телефон «отрубился». Для этих сценариев у нас есть возможность разместить посадочный талон на задней панели, причем даже если телефон полностью выключен, этот «имидж» останется. Также и для карт, если вы в незнакомом месте используете карту, то достаточно заранее вывести ее на дополнительный экран и она останется у вас даже если смартфон полностью разрядится. Вот все основные сценарии, которые мы проработали, хотя их намного больше, и мы продолжаем изобретать новые.

- На какое время хватит заряда батареи при активном использовании смартфона?

- Если вы его используете для чтения и других функций, то дисплей работает в несколько раз дольше, чем обычный. В зависимости от того, как вы его используете, смартфон может работать до пяти-семи раз дольше, потому что основной дисплей не будет постоянно гореть, потреблять энергию, а задний экран потреблять энергию будет только тогда, когда вы перелистываете страницы. Когда же вы читаете текст, то этот «имидж» статический, он не потребляет энергию, поэтому сам телефон может работать в несколько раз дольше.

- Сколько времени разрабатывалась модель?

- Идея родилась чуть более двух лет назад. Идею и концепт мы в свое время показали Дмитрию Анатольевичу Медведеву (2011 г.). После чего у нас была некая пауза в разработке, потому что нам нужно было убедить инвесторов, что это не просто красивая идея, за этим имеется бизнес-кейс. Реальной активной разработкой мы занимаемся с начала 2012 года, то есть прошло чуть больше года.

Очень важно отметить, что разработка телефона у крупных поставщиков смартфонов в целом занимает от полутора до трех лет. Полтора года – это простая модель без каких-либо инноваций, просто улучшенные технические характеристики. Разработка инновационной модели занимает до трех лет. Мы, по сути, занимаемся пока год. И это не финальная модель телефона, которая будет в продажах, а это первый работающий прототип.

Сам цикл разработки телефона обычно имеет четыре-пять итераций или прототипов. То есть когда создается такой прототип и дальше его активно тестируют на достаточно большое количество разных параметров: как работает антенна, тесты на падение с высоты, на безопасность, подвержен ли он негативному влиянию резких перепадов температур и т.д. После данных тестов и измерений планируется доработка и улучшение смартфона. И таких итераций в зависимости от модели может быть от трех до пяти, пока мы сделали только первую. Нам предстоит провести, как минимум, еще три. Поэтому телефон выйдет на рынок в конце текущего года.

- На рынках каких стран к концу года появятся смартфоны от Yota Devices?

- Это будет зависеть от того, как нам удастся договориться с операторами, с дистрибьюторами в тех странах, где мы хотели бы его продавать. А хотим мы его продавать, по сути, везде, где есть спрос на премиальные смартфоны. Конечно, российский рынок – наш домашний рынок, и мы хорошо знаем, как здесь работать. Но мы ни в коем случае не ограничиваемся одним рынком. Весь бизнес-кейс нашей компании построен так, что мы будем его продавать и за пределами России, как в Северной Америке, так и в Европе, возможно, в Азии. И конечно, в Казахстане нам бы хотелось найти партнера, который бы продвигал наш телефон.

- Расскажите подробнее о команде разработчиков.

- Сейчас в нашей команде чуть более пятидесяти сотрудников. Более 50% из них – это инженерная экспертиза, мы подобрали ее из достаточно высококвалифицированных инженеров по «железу», по аппаратной части. Это бывшие сотрудники Nokia. У нас есть небольшая команда в Финляндии, в городе Улу. Кроме этого, у нас есть большая команда в Москве, в основном инженеры программного обеспечения.

Стоит отметить, что успех смартфона на 70-80% зависит от того, как хорошо сделано программное обеспечение, потому что весь пользовательский опыт и сценарий взаимодействия с телефоном сильно зависят от программного обеспечения. У нас большая российская команда программистов-разработчиков «софта». У нас есть инженерная группа и группа специалистов по производству, которая базируется в Сингапуре, там находятся наши сборщики и поставщики компонентов основных комплектующих.

Нам удалось убедить мировых лидеров в тех или иных нишах, которые нам поставляют комплектующие. Наш телефон работает на последней версии процессора Qualcomm. В телефоне используется операционная система от Google Jelly bean, нам удалось убедить поставщика LSD-дисплеев компанию Jeff and Display и тайваньскую компанию E Ink, поставляющую дисплеи с технологиями электронных чернил. Также с двух сторон телефон защищен специальным стеклом Gorilla Glass от американской компании Corning, которое не царапается и очень стойкое. Поэтому, в принципе, наш телефон собран из лучших комплектующих от ведущих производителей, которые существуют на рынке. И это не случайно, потому что наша задача была сделать премиальное устройство.

- Каков объем инвестиций, вложенных в разработку?

- Сейчас трудно сказать, потому что потрачена определенная сумма, но мы не можем точно сказать, какая сумма будет потрачена в ближайшие девять месяцев, когда мы будем проводить повторные итерации. Поэтому мы сможем подсчитать и определить со всеми затратами в момент выпуска в массовое производство. Но я могу с уверенностью сказать, наша цифра будет в разы меньше, чем бюджеты крупных производителей смартфонов на разработку и выпуск одного продукта в



своей продуктовой линейке. Если взять, к примеру, компании Samsung или HTC, которые выпускают один продукт серии Galaxy S2 или S3, то у них на разработку этого продукта уходит в разы больше средств, чем у нас. Нам удалось найти определенные способы делать это дешевле и быстрее, не идя на компромисс по качеству.

- И как Вам это удалось?

- А секрет в том, что мы достаточно маленькая компания и принимаем решения намного быстрее, реализуем эти решения намного быстрее и не обременены большой бюрократической структурой, которую надо кормить. Плюс у нас всего один концепт, а не целая линейка идей, продуктов. Потому что в больших корпорациях, где есть достаточно большое количество направлений, очень много времени уходит, а, собственно, и денег на споры о распределении средств на тот или иной проект.

С нашей точки зрения, в больших компаниях также скорость выпуска телефона и эффективность зависит от того, что очень сложно протолкнуть ту или иную инновационную идею, получить ту или иное финансирование. На это уходит много сил и средств, потому получается дороже и дольше.

- На международной выставке потребительской электроники CES-2013 в Лас-Вегасе гаджет от Yota Devices признан лучшим в номинации «Мобильные устройства». Возник какой-то интерес со стороны зарубежных партнеров?

- Да, возник и достаточно большой. Во-первых, надо сказать, что выставка Consumer Electronics Show – самая крупная и самая авторитетная выставка. Для нас было приятным сюрпризом, что по оценке авторитетного жюри, устройство от Yota Devices признано наиболее инновационным в этом году. И конечно, эта победа вызвала много положительных отзывов во всех СМИ, а соответственно, и интерес операторов из разных стран. С нами связались операторы США и Европы, мы ведем с ними активный диалог на тему того, чтобы продвигать наши устройства в эти страны. География достаточно широкая. Это также и Латинская Америка, Германия, Франция, Скандинавия, из Польши проявили интерес, очень выраженный интерес из Японии.

- На какую долю мирового рынка мобильных устройств Вы рассчитываете в ближайшей перспективе?

- В нашем бизнес-кейсе на ближайшие два-три года очень трудно планировать какую-то значимую долю рынка, потому

что мы очень маленькие. Мы начинаем с нуля. Причем мы не только телефон выпускаем. Важно понимать, что мы строим с нуля бизнес, который в последние постоянно предлагает потребителю инновационные устройства, удобные для потребителя. У нас есть амбициозные планы занять небольшую долю на глобальном рынке смартфонов и состояться как достойный игрок на этом рынке. Но мы также реалистично смотрим на то, что нам в ближайшей два-три года какую-то значимую часть в 5-10% получить сложно, потому что мы, повторюсь, начинаем с нуля.

В премиальном сегменте Android-смартфонов мы можем занять какую-то значимую долю, больше процента. Такая вероятность имеется. Речь идет о премиальных Android-смартфонах стоимостью чуть более \$400. Потому что рынок гигантский, на нем присутствует очень жесткая конкуренция. Мы видим себя в ближайшие три года пока в роли «нишевого» игрока.

Надо понимать масштаб цифр, доля в несколько процентов это несколько миллионов устройств, продаваемых в год. Если нам удастся получить несколько миллионов пользователей наших устройств, то у нас все хорошо, так как это гигантский прорыв, когда компания с нуля, по сути «с нуля» из России, за два года завоевывает глобальную аудиторию пользователей смартфонов. Кстати, что тоже немало важно.

Стоит отметить, что до выставки в Лас-Вегасе мало кто серьезно воспринимал наш проект, мало кто воспринимал серьезно, что из России может прийти какая-то инновация. И мы доказали, что может. Теперь очень важно доказать, что она будет востребована потребителями во всем мире. Если нам удастся несколько миллионов заинтересовать, они приобретут наше устройство. И если через несколько лет у нас будет клиентская база, исчисляемая в несколько миллионов пользователей, то это большая победа, потому что мы получим обратную связь от них. У нас появится глобальная аудитория, мы сможем новые устройства разрабатывать для них, расширять сегмент рынка.

- На какой стадии находится производственный процесс?

- Есть весь набор поставщиков комплектующих, есть график работы, есть сборщик, есть инженерная команда, которая следит за производством. Мы собрали первый прототип и сейчас проводим его активное тестирование. Производственный процесс налажен, но пока это не конвейерный выпуск, когда уже продукцию штампуют в массовое производство. Мы

находимся на этапе разработки производственных прототипов. Когда мы убедимся, что качество достаточно высокое, мы будем готовы наш продукт предлагать уже финальному потребителю. То есть начнется точка массового производства, которая у нас должна произойти в четвертом квартале этого года. Производство и сборка будет вестись в Сингапуре.

- Каким тиражом Вы планируете выпустить первое поколение YotaPhone?

- В первые десять месяцев мы планируем продать от полутора до миллиона смартфонов первого поколения.

- Сколько будет стоить смартфон от Yota Devices?

- Стоимость будет сопоставима со стоимостью премиальных смартфонов. Если мы смотрим, какие там есть модели, то она будет не выше по стоимости этих моделей, но в дополнение потребитель получит совершенно уникальный опыт и возможность взаимодействия со вторым экраном.

- Какие планы компания Yota Devices связывает с Казахстаном?

- Во-первых, хочу сказать, что мой предыдущий опыт работы с Казахстаном показал, что люди в вашей стране стремятся ко всему лучшему и наиболее передовому, инновационному, премиальному. Докладом о нашем устройстве в республике сети четвертого поколения.

Казахстанский рынок очень интересен для нас, более того, он близок к России по ряду факторов, поэтому нам бы было интересно, чтобы преимуществами нашего телефона смогли воспользоваться и жители Казахстана. Именно поэтому мы начинаем разговор с операторами в Казахстане. Во-первых, у вас уже действует LTE-сеть, которую поддерживает наш телефон. Во-вторых, мы знаем, что жители Казахстана очень тянутся к передовым премиальным устройствам, поэтому для нас это интересный рынок, в-третьих, у нас в целом много общего.

Мы бы хотели наладить диалог с дистрибьюторами, с розницей и запустить у вас наши устройства одновременно с российским рынком.

- Вы выпускаете и LTE-модемы. В этом направлении также планируете налаживать партнерство с казахстанскими операторами связи?

- В продвижении LTE-модемов Yota Devices у нас намного больше опыта и намного больше доля мирового рынка. К примеру, в прошлом году мы продали более миллиона LTE-модемов. И сегодня мы ведем переговоры с ведущими глобальными операторами, которые заинтересованы в развитии LTE-сетей, о предоставлении наших устройств, модемов и роутеров.

Сетями четвертого поколения мы занимаемся уже почти пять лет, начинали с технологии WiMax, делали модемы, роутеры для этой сети. Затем, когда в России перешли на LTE, мы стали активно заниматься данными устройствами. Мы очень хорошо понимаем, что важно для пользователя с точки зрения устройства и что важно для операторов. Могу привести пример. Наше устройство оснащено более мощной антенной, чем у устройств наших конкурентов, что позволяет обеспечить более стабильное подключение к интернету в местах со слабым сигналом. К тому же, внешне наши устройства очень привлекательны, их не стыдно достать и положить на стол, в отличие от наших конкурентов из Китая или из других стран.

Наши модемы более удобны в эксплуатации. Никаких драйверов устанавливать не нужно, все подключается в считанные секунды. Это очень важно не только для пользователей, но и для операторов. Когда у пользователей возникает вопрос, они обычно звонят в Call-центр, а это дополнительные затраты для операторов. Если у пользователя нестабильно работает связь и интернет по причине недостаточности базовых станций, то с нашим устройством, так как у нас сильная антенна, связь работает стабильно, значит, оператору не нужно устанавливать отдельные мобильную станцию. Это опять же экономия средств. Наше устройство повышает экономику операторов и улучшает сам пользовательский опыт, который получает потребитель. У нас большая доля рынка, и мы гордимся своими устройствами, и конечно, были бы рады, если этим опытом воспользовались и операторы в Казахстане.

- Планируется ли разработка других гаджетов от Yota Devices?

- Надо сказать, что мы уже начали работать над вторым поколением телефона. Это очень важно, потому что и для операторов, и для пользователя важно знать, что через десять месяцев после выпуска первого устройства выйдет второе поколение. Кроме того, мы работаем над выпуском нового поколения модемов и роутеров. Наша идея из мобильного роутера сделать не просто подключение к интернету, некую точку, которая распределяет Wi-Fi. Мы намерены из этого устройства сделать чуть больше, вкладываем в него определенные новые функции, инновационные находки. Мы фокусируемся на том, как можно улучшить тот или иной пользовательский опыт. Например, взаимодействие пользователя с теми или иными гаджетами. Сегодня у современных людей дома имеется столько гаджетов, так называемые home-entertainment устройства – это и игровая приставка, и DVD-проигрыватель, и плазменная панель, и роутер и т.д. И они все достаточно разрознены, не интегрированы, что кажется нам неправильным. Потому что пользователям для взаимодействия нужно предпринять достаточно большое количество усилий, шагов, каких-то действий с нашей стороны. Мы работаем над тем, чтобы придумать такое устройство, которое значительно упростит пользовательский опыт, сделает его интуитивно-понятным и легким, простым в использовании и в управлении различными домашними гаджетами. Вот над этим мы также работаем.



А нужен ли судья?

Решать налоговые споры можно и без суда

Виктор Климов

Национальная экономическая палата Казахстана «Союз «Атамекен» предлагает решать налоговые и таможенные вопросы в досудебном порядке. Для этого планируется создать независимый апелляционный совет, в состав которого будут входить не только представители государственных органов и бизнес-сообщества, но и независимые эксперты.

«Основная цель создания такого совета – получение независимой экспертизы на досудебном уровне. Независимый апелляционный совет нужен для того, чтобы вопросы по излишне начисленным налоговым суммам могли решаться вне суда. В мире уже накопилось достаточно обширная и успешная практика налоговой медиации», – рассказал «Капитал.кз» Рахим Ошакбаев, первый заместитель председателя правления НЭПК «Союз «Атамекен».

По его словам, принципиальное отличие медиации от суда – отсутствие пристрастия стороны, а стало быть, и соответствующих рисков. Если во время судебного процесса заключение мирового соглашения случайно, то в медиации – это цель, которую стремятся достичь стороны.

«В медиации стороны ищут взаимоприемлемое решение под руководством квалифицированного специалиста, выступающего в роли профессионального посредника. Он помогает сбалансировать позиции сторон до взаимоприемлемых. При этом в случае неудачного разрешения разногласий стороны не лишаются права обращения в суд», – говорит эксперт.

Сегодня жалоба в вышестоящий налоговый орган – единственная возможность досудебного урегулирования налоговых споров для предпринимателей, которая предусмотрена действующим законодательством. Однако этот вариант имеет объективные недостатки ввиду вертикальной подконтрольности нижестоящего налогового органа к вышестоящему. Это в конечном итоге влияет на объективное и беспристрастное разбирательство.

«Механизм независимой экспертизы досудебного регулирования отсутствует вовсе. По сути, предприниматель ищет «истину» в государственном органе, который в лице своих районных или городских подразделений и доначисляет эти налоги. При таком положении дел жалобы в судебные органы, по понятным причинам, превалируют», – считает г-н Ошакбаев.

Отметив, что только за 2011 год предприниматели предъявили претензии на обоснованность доначислений на сумму 23,1 млрд тенге. Из них 96% удовлетворены судами и влекут за собой судебные издержки. При справедливом построении процедуры обжалования актов налоговых органов эти все дела могли быть урегулированы в досудебном порядке.

«Для внедрения этого концепта при министерстве финансов создана рабочая группа, и НЭПК «Союз «Атамекен» как флагман казахстанских предпринимателей занимает в ней ключевую позицию. Мы уже представили свое видение эффективных методов разрешения разногласий с учетом международного опыта, а также перечень нормативных правовых актов, в который потребуются внесение изменений и дополнений», – объяснил Рахим Ошакбаев.

Независимый апелляционный совет будет не под руководством НЭПК «Союз «Атамекен». Палата предлагает возложить эту комиссию министерству экономики и бюджетного планирования, однако это пока в процессе обсуждения в государственных органах.

«Министерство экономики и бюджетного планирования формирует налоговую политику и не осуществляет сбор налогов. Соответственно, это ведомство будет балансировать звеном между заинтересованными сторонами. Однако для всестороннего и объективного рассмотрения необходимо участие равноправных экспертов. В этой связи мы предлагаем в состав органа альтернативной апелляции ввести 6 членов: 3 человека от госорганов и 3 – от неправительственного сектора»,

– резюмировал первый заместитель председателя правления НЭПК «Союз «Атамекен».

Ирина Тюгина, исполнительный директор Ассоциации предпринимателей Астаны, уверена, что инициативу НЭПК «Союз «Атамекен» необходимо подкрепить на законодательном уровне. В противном случае, если решения по спорам для налоговых органов будут носить только рекомендательный характер, это ничего не изменит.

«При решении спора альтернативным способом обе стороны будут иметь равные права. Сегодня в суде, особенно в административном, предприниматель еще до разбирательства признается виновным. Те аргументы, которые приводятся налоговым органом, ложатся в основу судебного решения, вплоть до слова, буквы, запятой и точки. А контроловоды со стороны предпринимателя отмечают изначальность. И такая ситуация происходит в судах на всех уровнях, не только первой инстанции», – поясняет г-жа Тюгина.

По ее мнению, судьи не всегда углубляются в суть спора, особенно в апелляционной и кассационной инстанциях. Чаще всего хватает 3-5 минут, чтобы выслушать стороны и принять соответствующее решение.

«Здесь есть и объективные причины: слишком много дел, недостаток и неадекватная подготовка кадров. Надо в целом менять ситуацию, а не свое отношение к ней! Судьи не специалисты в налоговом законодательстве и степень доверия к представителям госорганов гораздо выше, чем к мнению предпринимателей, которые только тем и занимаются, что «пытаются всеми способами увеличить свои и без того колоссальные доходы» – шутка, но именно так воспринимается бизнес», – говорит исполнительный директор Ассоциации предпринимателей Астаны.

Добавив, что досудебное урегулирование – хороший инструмент и для других, более глобальных, нежели частный спор, целей. Возможно, это заставит налоговые

органы изъясняться в рамках закона понятным и однозначно понимаемым для всех участников взаимодействия языком.

«Налоговый кодекс далек от совершенства и споры чаще всего возникают из-за различий в толковании нормы той или иной статьи. А порой они и вовсе написаны на каком-то «птичьем» языке. Имея два высших образования, огромный жизненный и профессиональный опыт, я их перечитываю по 3-4 раза, после чего все равно прошу специалистов перевести мне с русского на русский. Сейчас, как бы ни трактовал предприниматель, однозначно решение будет принято в соответствии с трактовкой налогового органа», – сетует г-жа Тюгина.

Своим мнением с «Капитал.кз» поделился и Василий Резван, президент Союза защиты предпринимателей и собственников. «Предложение НЭПК «Союз «Атамекен» своевременное и обоснованное. Это намного облегчит жизнь предпринимателей, поскольку в судах ситуация порой накаливается до предела. В том числе и мне как юристу, если все будет досконально расписано, на 90% станет легче работать, потому что сейчас каждый раз приходится изобретать велосипед», – уверен г-н Резван.

Аналогичные взгляды и у Виктора Ямбаева, президента Алматинской ассоциации предпринимателей. «Любой суд для бизнесмена подобен инфаркту. Потому как у малого и среднего бизнеса нет постоянной юридической службы, а у госорганов – есть. Алматы – столица МСБ и мелких конфликтов здесь намного больше. А судебные процессы, как известно, обходятся очень дорого. На мой взгляд, инициатива НЭПК «Союз «Атамекен» вполне обоснована», – говорит г-н Ямбаев.

Подчеркнув, что этот вопрос решится в лучшем случае ближе к лету, и параллельно с усилением общественных институтов необходимо проводить «полномасштабную административную реформу с пересмотром количества и полномочий контрольно-надзорных органов».

Талгат Акуов, президент Независимой ассоциации предпринимателей, считает, что решение налоговых споров без суда – схема неплохая. Но весь вопрос в том, если не будет судебных разбирательств, тогда кто возьмет на себя роль арбитра в спорах законности или незаконности принимаемых решений налоговыми и иными органами.

«Мы не боимся споров с налоговым комитетом или финансовой полицией, но сегодня нет ни одного органа, который мог бы оперировать по защите прав предпринимателей. К примеру, в США с 1953 года существует администрация малого бизнеса (SBA) – это 14 тыс. отделений с главным офисом в Вашингтоне и адвокаты от государства, защищающие предпринимателей. Пока не будет эффективного механизма противодействию незаконным действиям чиновников, то это будет не очень эффективно. Более действенное решение – введение в стране института омбудсмана по предпринимательству», – полагает г-н Акуов.

По его словам, работу по защите прав предпринимателей нужно вести по аналогии с Россией. Тем более что Казахстан является активным участником Таможенного союза (ТС).

«Предложение НЭПК «Союз «Атамекен», на мой взгляд, в нынешних условиях неэффективно, то есть мы сильно отстаем от соседней России. Путин пообещал предпринимателям, что будет защищать их права и пошел по американскому принципу. Я думаю, и нам следует идти в одном направлении. То есть создать институт омбудсмана и наделить его полномочиями от имени президента. Это позволит эффективно контролировать исполнение законов и тем самым улучшить бизнес-климат в стране», – заключил президент Независимой ассоциации предпринимателей.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ВЗЯТОЧНИКОВ НАДО ШТРАФОВАТЬ?

Агентство РК по борьбе с экономической и коррупционной преступностью (финансовая полиция) разработало предложения по совершенствованию антикоррупционного законодательства. В прошлом году ряд предложений был поддержан руководством страны. Об этом в интервью изданию «Казахстанская правда» сообщил глава ведомства Рашид Тусупбеков. По его словам, регламентирован вопрос поощрения граждан, оказывающих содействие в выявлении коррупционных преступлений. В настоящее время идет подготовка новой редакции Уголовного и Уголовно-процессуального кодексов, в работе над которыми агентство принимает активное участие. К примеру, финансовая полиция предлагает наряду с лишением свободы за коррупционные преступления по фактам взятничества, установить новое наказание в виде штрафов, исчисляемых в кратном размере к сумме взятки. Это позволит дифференцировать ответственность исходя из размера незаконного вознаграждения, вне зависимости от занимаемой должности, отметил глава финполиции. «Если лицо в течение определенного времени не выплатит штраф, сумма которого будет в десятки раз превышать полученную взятку, к нему будет применено лишение свободы с конфискацией имущества. Для нашей страны это новый институт, но в зарубежных странах, в том числе в России, он уже введен», – пояснил он. В интервью он сказал и о проблеме обналичивания денег. «В 2012 году в Казахстане юридическими лицами на оплату товаров, работ и услуг обналичено 1 трлн 680 млрд тенге, и этот показатель имеет тенденцию к ежегодному росту. Неконтролируемая масса наличных денег создает благоприятные условия для развития теневой экономики, коррупции, финансирования экстремизма и терроризма», – подчеркнул Рашид Тусупбеков. По его словам, для кардинального изменения сложившейся ситуации предлагается законодательно ограничить размер обналичиваемых средств для юридических лиц, определив порог, достаточный для ведения хозяйственной деятельности. (kapital.kz)

АРЕНДА ЖИЛЬЯ В АЛМАТЫ И АСТАНЕ

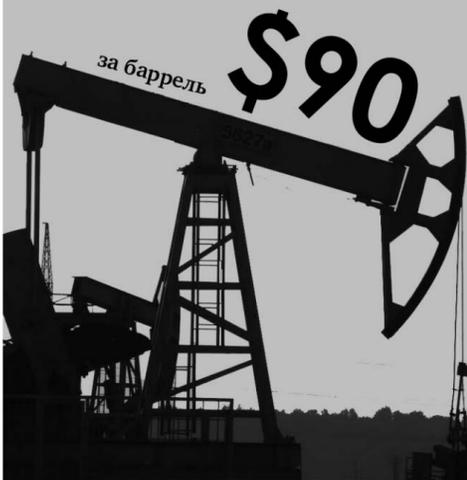
Компания NAI Aristan предоставила корреспонденту делового портала Kapital.kz данные о том, сколько в среднем составила арендная плата за жилье по итогам 4 кварталов 2012 года в двух городах – Алматы и Астане. В новых жилых комплексах Алматы средняя стоимость аренды в однокомнатной квартире составила \$505 в месяц, двухкомнатной – \$1173, трехкомнатной – \$1978, четырехкомнатной – \$2820, пятикомнатной и многокомнатной – \$3968. Дома советской эпохи по Алматы арендаторы оплачивали по другому тарифу. За однокомнатную квартиру аренда составила \$496 в месяц, за двухкомнатную – \$757, за трехкомнатную – \$1102, за четырехкомнатную – \$1140, за пятикомнатную и более комнат – \$1826. В Астане арендная плата за однокомнатную квартиру в новых жилых комплексах (в среднем) зафиксирована на уровне \$709 за однокомнатную квартиру, двухкомнатная квартира обошлась в \$1092, трехкомнатная – в \$1547, четырехкомнатная – в \$2543, а пятикомнатная и многокомнатная – \$3800. Аренда дома (квартиры) советской эпохи в Астане составила \$598 за однокомнатную квартиру в месяц, за двухкомнатную – \$693, за трехкомнатную – \$925, четырехкомнатную – \$999. Напомним, в Алматы выросла активность продаж жилья, частично за счет восстанавливающейся ипотеки. (kapital.kz)

ПОДПИСАННЫЙ ЗАКОН

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев подписал закон «О ратификации протокола о внесении изменений и дополнений в Соглашение о некоторых вопросах предоставления обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, перевозимых в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита, особенностей взимания таможенных пошлин, налогов и порядке перечисления взиманных сумм в отношении таких товаров от 21 мая 2010 года», проинформировала пресс-служба главы государства. Как сообщалось, документ совершен в Москве 19 декабря 2011 года. Целью данного протокола является регламентация правового регулирования установления дополнительных случаев, при которых не требуется предоставление обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов при помещении товаров под таможенную процедуру таможенного транзита. Протоколом статья 2 соглашения дополняется понятием «государственные органы сторон» – республиканские органы государственного управления Республики Беларусь, центральные государственные органы Республики Казахстан, федеральные органы исполнительной власти Российской Федерации. Также протоколом вносятся изменения и дополнения в статью 5 соглашения в части изменения и расширения перечня товаров, в отношении которых при таможенном транзите таможенные органы сторон не требуют обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов. В частности, это товары, предназначенные для личного пользования, для членов персонала дипломатического представительства, работников консульского учреждения иностранного государства или персонала приравненных к ним по объему привилегий органов и (или) миссий международных организаций, а также проживающих вместе с ними членов их семей, если они не проживают в государстве пребывания постоянно и не являются гражданами государства пребывания. Также товары, предназначенные для использования в культурных, научно-исследовательских целях, проведения спортивных соревнований либо подготовки к ним, ликвидации последствий стихийных бедствий, аварий, катастроф, обеспечения обороноспособности и государственной (национальной) безопасности сторон, переоснащения их вооруженных сил, защиты государственных границ сторон, использования государственными органами сторон. («Интерфакс-Казахстан»)

Прогноз платежного баланса РК на 2012-2015

При мировых ценах на нефть на уровне



В 2013-2015 годах продолжится сокращение положительного сальдо торгового баланса.

При этом выплаты доходов иностранным инвесторам сохранятся на высоком уровне и компенсируют потери нефтяного экспорта. В итоге положительное сальдо текущего счета в 2013-2015 может быть в пределах от 1,9-2,5% к ВВП.

Вместе с тем, снижение притока прямых инвестиций в Казахстан и одновременное сохранение существенных темпов наращивания внешних активов НБРК приведет к дефициту счета операций с капиталом и финансами. В итоге платежный баланс страны сложится в пределах (-)0,1 – 1% к ВВП.

По данным «Отчета о финансовой стабильности Казахстана» Национального Банка РК

Снижение цен на нефть приведет к еще большему сокращению экспорта товаров, в то же время импорт товаров снизится вследствие сокращения темпов роста экономики и внутреннего спроса.

Одновременно сокращение экспорта товаров будет также нивелировано снижением выплачиваемых доходов нерезидентам, в связи с чем, ожидается, что во всем прогнозном периоде дефицит счета текущих операций

не превысит 1,7% ВВП.

Этот дефицит частично будет профинансирован сохраненным нетто-притоком прямых инвестиций и притоком средств из внешних активов НБРК, что будет способствовать положительному сальдо по счету операций с капиталом и финансами.

В итоге, в 2013-2015 дефицит общего платежного баланса будет

не более 2% ВВП, что позволит сохранить международные резервы на достаточном уровне финансирования импорта товаров и услуг.

При мировых ценах на нефть на уровне за баррель

При мировых ценах на нефть на уровне



Экспорт товаров превысит уровень \$100 млрд

При этом значительные экспортные поступления будут нивелированы увеличением спроса на импорт и доходов, выплачиваемых нерезидентам.

В итоге, профицит текущего счета в 2013-

2015 будет в пределах 4,0-5,5% от ВВП.

Также ожидается увеличение дефицита по счету операций с капиталом и финансами в результате увеличения темпов наращивания внешних активов НБРК.

Ожидается, что во всем прогнозном периоде общий платежный баланс будет в пределах от (-)0,2% до (+)0,6% к ВВП, что, в совокупности, позволит нарастить международные резервы НБРК.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БЕСПОЛЕЗНЫЕ
ОБЯЗАННОСТИ

Четверть респондентов (24%) посчитали некоторые из своих должностных обязанностей бесполезными, а треть (33%) затруднились ответить. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в исследовательском центре компании HeadHunter. Примечательно, что среди топ-менеджеров и специалистов реже всего встречаются сотрудники, считающие часть своих рабочих функций бесполезными – 17% и 24% соответственно. По 30% линейных менеджеров (ведущие, старшие, главные) и руководителей среднего звена (начальники отделов/управлений, координаторы) уверены, что часть их ежедневной работы – пустая трата времени. В разрезе штатной численности организаций выявились аналогичные тенденции: в очень маленьких (до 10 человек) и довольно крупных (свыше 1000 человек) компаниях сотрудники уверены, что не выполняют ненужные обязанности (45% и 47% соответственно). Около половины респондентов (49%), называющих часть своих должностных функций бесполезными, тратят на их выполнение от 40 минут до двух часов в день. 13% указали, что «ненужные» обязанности отнимают порядка трех часов ежедневно, а у 5% – полдня (4-5 часов). Практически весь день пустой тратой времени занимается 5% респондентов указанной категории. У пятой части анкетированных (20%) бессмысленная работа «съедает» 15-30 минут в день. Лишь 8% сотрудников, считающих часть своей работы бесполезной, сталкиваются с ее выполнением не чаще пары раз в неделю или месяц. В ответах на уточняющие вопросы о том, какие именно должностные обязанности считаются респондентами бессмысленными, преобладают такие как: бумажная волокита (распечатка электронных писем, подшивка новостей и курсов валюты, дублирование информации на бумажные носители/в отдельные папки, фотокопирование) и совещания (планерки, собрания). «Подальше от большинства анкетированных соотечественников указали, что не видят смысла в подготовке периодических отчетов, ответов на письма/телефонные звонки, участии в совещаниях, помощи коллегам – это тревожный сигнал того, что сотрудники не знают, для чего выполняют свою работу, не осознают ценность вклада от своей деятельности в общие результаты компании. В организациях со слабо развитым HR-брендом персонал плохо мотивирован со стороны работодателя, не лоялен к компании, и, как следствие – снижается уровень производительности», – комментирует директор по маркетингу и PR компании HeadHunter Казахстан Марина Сакиева. Также бесполезными обязанностями сотрудники считают выполнение дополнительных функций, не прописанных в должностной инструкции, но занимающих рабочее время: личные поручения руководства, работа в выходные дни (без доплаты), доставка документов. По признанию 66% трудящихся с наличием «ненужных» функциональных обязанностей, они открыто заявили об этом своему начальству. Половина таких сотрудников (50%) услышали в ответ: «Я знаю, но так нужно». Заявления пятой части респондентов (20%) не были восприняты всерьез, а 15% были убеждены руководством в обратном. Начальство 6% пригрозило увольнением, а 4% респондентов были отруганы. Лишь 1% получил желаемый результат – сотрудники были освобождены от выполнения ненужной работы. Основной причиной, по которой треть сотрудников не захотели говорить своим руководителям (уверенным, что все дела – важные) о бесполезном функционале, оказалось нежелание разубеждать их в обратном (27%). Четверть (25%) считают, что начальство и так все прекрасно понимает, а 17% просто боятся нарваться на гнев. 12% респондентов данной категории уверены, что их начальники – откровенно глупы, чтобы осознать наличие бессмысленных дел у своих подчиненных. 10% сотрудников не видят в этом проблемы, а 4% вообще боятся, что если они расскажут о наличии ненужных дел в своем графике, их «загрузят» полезной и сложной работой. (kapital.kz)

Ирина Луквичева

На протяжении последних 5 лет в Казахстане закрылся целый ряд сетевых супермаркетов. За это время нежизнеспособными оказались такие магазины, как «SM-market», «Вестер гипер», «НТ» и другие. Эксперты считают, что подобная «эпидемия» неслучайна и на это имеются веские причины.

«На наш взгляд, мы видим проблемы менеджмента. Нет достаточных менеджеров такого уровня в этой области», – считает Ералан Искаков, заместитель генерального директора по связям с общественностью и правительственным связям ТОО «МЕТРО Кэш энд Керри». Это связано с тем, что торговая отрасль в Казахстане еще «молода» и неразвита. Кроме этого, по мнению эксперта, проблема в ассортименте, вопросе цены и качества товара.

Необходимо постоянно вкладывать значительные ресурсы в развитие повышения квалификации в связи большой текучестью персонала в торговой отрас-



Как выжить в Казахстане на рынке ритейла

Ирина Луквичева

ли, особенно сотрудников, связанных с операционной деятельностью торговых центров. «Следует внедрять официальный социальный пакет, обусловленный выплатой в пенсионный фонд, обслуживанием медицинской страховки, вводить программу зарплатных/бонусных поощрений для мотивации сотрудников и так далее», – подчеркивает г-н Искаков.

«Еще одна трудность, которая настигла эти супермаркеты, заключается в том, что портфель продуктов формировался на основании похожести с гипермаркетами. Однако этот портфель получился гораздо скуднее как по ширине, так и по глубине – некий «эрозия»-вариант гигантов», – рассказала в интервью «Капитал.kz» Светлана Вьюшина, директор компании business-solving.kz.

Для того чтобы супермаркету-средняку, как полагает эксперт, выжить в условиях широкой и горячей конкуренции, есть только один способ – дифференцироваться или «умереть». «И, прежде всего, это портфель продуктов, который

не копирует в миниатюре гигантов, а выгодно от них отличается», – подчеркнула г-жа Вьюшина.

Несмотря на закрытие одних, на казахстанском рынке ритейла появляются новые игроки.

В январе этого года в Алматы открылся первый магазин combo-store MINISTOP. Он объединил в себе магазин шаговой доступности и фастфуд кафетерий. «Никто до нас не развизал этот формат в ритейле. Развитие рынка началось с сегмента супермаркетов и гипермаркетов. До сих пор нет ни одной сети шаговой доступности – «магазинов у дома», – отметила Баян Коспенбетова, председатель правления РТС-МИНИСТОП. Ожидается, что обслуживающий персонал будет перенимать опыт обслуживания в Японии.

Как считает г-жа Коспенбетова, в Казахстане пока отсутствуют сети с едиными корпоративными стандартами и возможностью контролировать сервис и качество. В течение года на казахстанском рынке должны открыться 15 combo-store.

Именно поэтому официальные продажи франшизы начнутся в августе 2013 года. Общий размер инвестиций, связанных с проектом, составляет около \$10 млн.

«Мы абсолютно не собираемся конкурировать ни с супермаркетами, ни с дискаунтерами. У нас есть своя ниша. Если говорить о доле рынка, которую мы займем, то мы будем иметь 100%-ную долю, потому что кроме нас здесь никого нет», – подчеркнула г-жа Коспенбетова.

В итоге жизнеспособными сегодня являются две категории магазинов, куда ходят 80% людей – масштабные торговые розничные комплексы Cash & Carry и магазинчики около дома. В этой связи покупатель предъявляет свои требования, с которыми ритейлерам так или иначе приходится соглашаться.

«Потребитель сегодня придирчив, он разбирается в ценовой и качественной политике, сравнивает местную продукцию с импортной и не обращает внимания на формат деятельности торговой организации», – говорит г-н Искаков.

Toyota оценивает казахстанский автомобильный рынок как быстрорастущий

Алишер Абдулин (Алматы-Астана-Алматы)

На минувшей неделе состоялось подписание меморандума о взаимопонимании между «Тойота Мотор Корпорейшн» и Правительством РК о начале производства внедорожников Toyota Fortuner. Начало выпуска автомобилей намечено весной 2014 года на производственной базе ТОО «Сарыарка АвтоПром» в Костане с планируемым ежегодным объемом около 3 тыс. единиц.

О том, какие перспективы компания ждет в Казахстане, об особенностях автомобильного рынка в нашей стране, о самых сложных временах «Тойоты» и будущем компании, а также о многом другом в эксклюзивном интервью «Капитал.kz» рассказал Дидье Леруа – старший управляющий директор «Тойота Мотор Корпорейшн», президент и CEO «Тойота Мотор Европа».

– Что на сегодняшний день представляет собой компания Toyota?

– За последние годы компания пережила немало трудных моментов. В 2008-2009 годах возникли сложности в связи с мировым финансовым кризисом. В 2010 году в США прошла масштабная кампания по отзыву наших автомобилей. Наконец в 2011 году в Японии произошло разрушительное землетрясение, а потом и цунами, вынудившее компанию на некоторое время приостановить работу предприятий. Вкупе все это у многих людей в мире вызвало сомнения относительно настоящего и будущего компании Toyota. Однако мы не сдались и сделали большие шаги по преодолению кризиса. Сейчас компания продолжает бороться за самые высокие позиции в мировом автопроме, чтобы стать еще сильнее. Подтверждением этому служит то, что в 2012 году мы вернулись на позицию номер один по объему продаж. Но, что более важно, Toyota вновь стала номером один в сердцах клиентов.

– Сумела ли компания восстановить докризисные показатели?

– Да, безусловно, мы извлекли много уроков из прошлого, и сейчас дела обстоят даже лучше, чем в преддверии мирового финансового кризиса.

– В чем, на Ваш взгляд, состоит основная трудность, с которой сталкивается автопром в настоящее время?

– Любая промышленность, не только автомобильная, сталкивается с новыми вызовами и требованиями. Автопроизводители постоянно находятся в поисках новых идей. Поэтому трудностей в различных аспектах может быть множество. В настоящий момент конкурирующие между собой компании стараются предоставить клиентам недорогие, экономичные и надежные автомобили.

– Какая была активность среди потребителей в 2012 году?



– В 2012 году по сравнению с 2011 годом общемировой рост продаж составил порядка 22%. Говоря в общем контексте, стоит отметить, что рост продаж идет устойчивыми темпами. При этом мы не гонимся за объемами, а стараемся делать все пошагово. И у нас абсолютно нет сомнений в том, что даже если мировой рынок в 2013 году будет еще сложнее, чем был в 2012-м, мы все равно приложим все усилия к обеспечению роста продаж.

– На какие рынки компании удалось выйти после кризиса?

– Мы подразделяем рынки на зрелые и быстрорастущие. Пять-шесть лет назад мы заняли долю 30% продаж на растущих рынках. Сейчас мы имеем 44%. Это очевидно показывает, что компания на мировой площадке отдает основной приоритет быстрорастущим рынкам, имеющим колоссальный потенциал.

– Как Вы оцениваете казахстанский авторынок?

– Если брать в глобальном масштабе, в Казахстане очень благоприятные и стабильные условия для продаж, и нашей

компанией ваш рынок оценивается как быстрорастущий.

– Как Вы думаете, чем отличается европейский рынок от казахстанского?

– Стоит отметить, что нет единого европейского автомобильного рынка. Например, что актуально в северной Европе, не совсем будет востребовано в южной, юго-восточной и западной части региона. Это отдельные рынки с отдельными требованиями. А в Казахстане присутствуют другие условия, имеющие различный характер, это и резко континентальный климат, и сложные дорожные условия. То есть здесь будут совсем иные, например, от Испании или Италии, требования, предъявляемые к автомобилям. Именно поэтому здесь востребованы внедорожники. Вследствие чего в Казахстане и запланировано производство Fortuner, поскольку этот внедорожник соответствует предъявляемым требованиям.

– Продвигая бренд на отдельно взятых рынках, компания действует по единому шаблону или больше ориентируется на местные реалии?

– Ситуация по различным рынкам само собой не идентична. И она кардинально отличается по регионам. В связи с чем мы не можем не учитывать это и определяем свою стратегию в отдельно взятых регионах исходя из данной логики и предъявляемых требований.

– На казахстанском рынке для компании важнее покупательская способность клиентов и предоставляемый им качественный продукт, или здесь приоритет может быть отдан количественной составляющей? Как будет выдержан этот баланс?

– Главным образом мы не идем на сделки с качеством и не бежим за количеством – и это самое важное. Наша стратегия не предусматривает никаких компромиссов в области качества, долговечности, надежности. Компанией выдерживается баланс в соотношении цена – качество, и это в немаловажной степени обеспечивает нам лояльность клиентов.

– Почему для производства в Казахстане был выбран именно Fortuner?

– Мы тщательно изучили потребности казахстанских клиентов, и поэтому можем сказать, что Fortuner в сегменте внедорожников, как и другие модели Toyota, полностью будет сфокусирован на клиенте. И эти шаги по запуску производства данной модели в Казахстане своевременны. Поскольку в прошлом году в Казахстане поменялась ситуация с налогообложением и с пошлинами. И сейчас много клиентов, покупавших ранее бывшее в употреблении авто в секторе внедорожников, желают приобрести новые автомобили. Это серьезная перемена на рынке, которую мы увидели. Вот почему мы нацелились на этот сегмент с Fortuner.

– Какие перспективы своей компании Вы видите в будущем?

– Многие компании желают стать номером один, и это вполне нормально. В частности, некоторые наши немецкие конкуренты говорят, что станут лидерами или ими уже являются. Мы таких вещей не заявляем. Мы хотим фокусироваться на ключевых ценностях: качество, удовлетворенность клиентов. Ключевой элемент для нас – сделать так, чтобы все наши стратегии были основаны на устойчивом росте. К примеру, сейчас люди удивляются тому, почему наша компания начинает проект сборки автомобилей в Казахстане с количества 3 тыс. единиц? Ведь можно больше. Но так было задумано, исходя из нашей стратегической логики. А именно пошаговому подходу. Потому как все, что мы делаем, должно быть успешным. Сейчас компания вернулась на свои позиции. Мы стали гораздо сильнее, чем были в прошлом. И в долгосрочной перспективе мы готовы лидировать в секторе автомобилестроительного бизнеса в мире.

Отношение клиента как показатель результативности

Олег Ни

Равнение на мировые стандарты. «Казхателеком» внедряет Программу лояльности. О том, что сподвигло крупнейшего игрока телекоммуникационного рынка страны на этот шаг, рассказал в интервью нашему корреспонденту главный коммерческий директор АО «Казхателеком» Аскар Есеркегенов

- Аскар Алибекович, расскажите о Программе лояльности: что в нее входит, как долго и на основе чего разрабатывалась, сроки внедрения.

- Начну с того, что существует 3 вида лояльности: рациональная, эмоциональная и поведенческая. Первый вид подразумевает объективное отношение к услугам компании, то есть человека устраивает сервис, соотношение цены и качества. Второй больше завязан на восприятии бренда, доверии, репутации и позитивных ожиданиях в будущем. В основе третьего вида лежит цена перехода, то есть стоит ли «овчинка выделки», если планируемый переход обойдется клиенту дороже, чем если он продолжит обслуживаться у нас. И в зависимости от того или иного отношения клиентов к нашей компании они принимают решение.

Необходимость внедрения качественного структурированного документа по лояльности абонентов в компании обсуждалась с 2010 года, когда «Казхателеком» взял курс на клиентоориентированность. Раньше это были разовые акции, сейчас мы подходим к этому вопросу системно. Были разработаны несколько направлений, но основной драйвер – это, конечно, удовлетворенность клиентов техническими параметрами услуг и сервисным обслуживанием. Все процессы в компании сейчас пересматриваются с точки зрения удобства для клиента. Это касается как сроков подключения, так и приема заявки и постпродажного обслуживания. Кроме того, в целях контроля качества обслуживания были внедрены новые стандарты сервисного обслуживания.

- О каких стандартах идет речь в Программе?

- Программой предусмотрено около 30 стандартов по каждому сервисному подразделению, контактирующему с клиентами. Сами стандарты касаются как культуры общения, так и повышения эффективности самого процесса, например, сокращения времени ожидания подключения, устранения повреждений, самое главное – сокращение повторных обращений в контакт-центр. Внедрение стандартов сопровождается и другими сопутствующими мероприятиями, такими как – внесение изменений в систему мотивации сервисного персонала, построение системы контроля исполнения внедряемых стандартов сервисного обслуживания. Для получения объективной оценки проводимых изменений мы продолжаем практику проведения Mysteryshopping, когда независимые люди проводят контрольные закупки. Причем, опять же, если раньше проверялись только пункты сети

сервиса, то теперь диапазон оценки расширился и охватывает и подразделения контакт-центра, и технических работников.

Поэтому весь прошлый год был посвящен внедрению стандартов. Хочу обратить внимание, что все стандарты были разработаны на основе передового опыта DeutscheTelekom, BritishTelecom и других крупных телекоммуникационных компаний, а также с учетом пожеланий наших клиентов, которые мы на постоянной основе анализируем и используем в работе.

- Какие инструменты Вы используете, чтобы понять, доволен ли клиент качеством услуг и сервиса?

- Мы используем на постоянной основе результаты исследований и опроса независимых экспертов, зарегистрированных на сайте 165.kz, где, помимо уже привычного постоянным посетителям ресурса «форума экспертов», создано Сообщество клиентов для взаимопомощи. Инструмент новый, но, могу сказать, достаточно популярный. Люди делятся своим опытом, дают советы по разрешению тех или иных ситуаций. Возможностью голосования привнесли соревновательный элемент: те эксперты, чьи советы набирают больше голосов, поощряются различными памятными подарками. Из этих ответов формируется определенная база знаний, которую мы используем в работе с операторами контакт-центров, чтобы они могли разговаривать с клиентом, так сказать, «на одном языке». Также на этом сайте размещаются проекты новых бланков для обсуждения с клиентами. Свою открытость к диалогу мы, таким образом, демонстрируем не на словах, а на деле. Если, допустим, большое количество клиентов рекомендует добавить либо убрать какие-то графы, строки мы, как правило, идем нашим клиентам навстречу. В рамках тесного взаимодействия с клиентами провели исследование причин низкой используемых интерактивных способов общения. Ведем информирование. Вторая часть Программы лояльности – это как раз повышение доли интерактивного обслуживания. Так как интерактивные каналы позволяют клиентам решать свои вопросы и проблемы в удобное для них время и месте. Например, для того чтобы узнать свой баланс, не обязательно звонить в КЦ, а уж тем более не нужно приходить в ПСС, достаточно набрать 195 или предоставить филиалу свой e-mail для получения счета и его детализации, также можно воспользоваться порталом ID Port. И таких каналов у нас с каждым годом становится все больше.

- Какие результаты Вы ожидаете от внедрения Программы?

- Главный результат обозначен в самом названии – обеспечить лояльность наших клиентов. Мы рассчитываем добиться этого за счет повышения качества техподдержки и удобного для клиента режима работы, сокращения временных затрат на обслуживание. В скором времени будет внедрена тикетная система, которая позволит клиенту не только подать заявку, но и отслеживать статус исполнения, а также оценивать качество обслуживания. Кроме того, для удобства клиентов планируется запуск смс-сервисов, что также облегчит доступ к услугам. Мы хотим обучить клиентов, провести работу с персоналом, поменять систему мотивации, чтобы каждый оператор мог стать ближе к клиенту.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДОРОГОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

«Казпотребнадзор» подсчитал: сколько денег накопил бы среднестатистический казахстанец, если бы программа накопления средств на обучение заработала 11 лет назад. В январе был принят Закон «О накопительной системе образования», в рамках которого государство планирует стимулировать граждан к накоплению на высшее образование своих детей. Суть нововведения проста: каждый желающий может начать откладывать на высшее образование своих детей за 10-20 лет до его начала в банках второго уровня. Помимо вознаграждения со стороны банка, государство будет доплачивать дальновидным гражданам 5% от накопленной суммы в год. Как отмечают аналитики «Казпотребнадзора», критики реформы в качестве ее главного недостатка указывают на риск, что накопления будут съедать инфляция. Уполномоченный орган и сторонники реформы рассчитывают, что инфляция будет в полной мере покрывать доходность, обеспечиваемая банковской ставкой и компенсацией государства в размере 5% для большинства казахстанцев и 7% для социально незащищенных слоев населения. Проведенный анализ показал, что средний рост цен на услуги высшего образования в 2005-2011 годах составил примерно 14,5%, что больше уровня роста цен на все товары и услуги на 44%. Очевидно, что предусмотренная в рамках накопительной пенсионной системы добавочная процентная ставка государства даже в совокупности с банковским вознаграждением не сможет покрыть почти 15-типроцентный ежегодный рост цен в отрасли. Учитывая специфику отечественного образования и неминусовое сокращение числа абитуриентов в ближайшие годы ввиду демографического кризиса 90-х, в «Казпотребнадзоре» прогнозируют, что опережающие темпы роста цен в сфере высшего образования в ближайшие годы сохранятся. При этом главным сдерживающим фактором против этого будет риск дальнейшей утраты привлекательности высшего образования в Казахстане относительно зарубежных вузов. Проще говоря, дальнейшим ростом цен отечественные высшие учебные заведения могут спровоцировать массовый отток абитуриентов за рубеж. Результаты анализа официальных показателей наглядно демонстрируют, что нововведение не позволит большинству казахстанцев накопить на обучение своих детей. Расчет производился исходя из того, что родитель откладывал ежемесячно 10% от своей зарплаты, а суммарная ставка вознаграждения по накоплению составляла бы 10% (5% банк и 5% государство). Для расчета использовался официальный размер среднемесячной номинальной заработной платы за последние годы. Данный показатель значительно превышен ввиду того, что он вычисляется среднеарифметическим, а не медианным методом. При этом средний размер заработной платы примерно на 40-45% больше медианного. В настоящее время стоимость годового обучения в большинстве вузов по популярным специальностям составляет не менее 500 тысяч тенге. Даже исходя из среднеарифметического, а не медианного показателя средней заработной платы, накопленной за 11 лет суммы хватило бы только на 2 из 4 лет обучения ребенка в вузе. Действительно среднестатистический казахстанец, ежемесячно откладывая 10% от своей зарплаты, смог бы накопить около 650 тысяч тенге (примерный расчет исходя из медианной заработной платы), отмечают в «Казпотребнадзоре». (kapital.kz)

«КАПИТАЛ.KZ» ПОЛУЧИЛ «ЗАЧОТ!»

По итогам IV республиканского конкурса «ЗачОт-2012» деловой еженедельник «Капитал.kz» стал победителем в номинации за «Профессиональное освещение темы бизнес-образования в Казахстане». Как отметил Такир Балыкбаев, ректор Международной академии бизнеса (МАБ), обучение сегодня является основным аспектом для казахстанцев, а СМИ, в свою очередь, помогают информировать население о вопросах в области образования. «Нурсултан Назарбаев сказал, что наша страна может добиться больших успехов, если будет развивать человеческий потенциал и в первую очередь развивать систему образования. Поэтому мы и поддерживаем наши СМИ», – подчеркнул Такир Балыкбаев. В этой связи 4 года назад МАБ был утвержден конкурс «ЗачОт» среди СМИ Казахстана, поэтому при поддержке Казахстанского пресс-клуба проводится награждение лучших авторов и изданий. В разных номинациях МАБ были награждены «Вечерний Алматы», «Литер», «Экспресс», «Индустриальная Караганда», «Деловой Казахстан», «Айсын», «Билим», «Новое поколение», «Бизнес и власть», «Хабар», «Казинформ» и другие СМИ. Всего на конкурс поступило 165 работ от 32 авторов. Среди главных критериев отбора, которыми руководствовались в своей работе жюри – актуальность, значимость публикаций, проблематика и ее освещение на страницах газет и журналов. (kapital.kz)

СЧЕТЧИК ГОСДОЛГА

Министерство финансов РК планирует ввести счетчик государственного долга на своем сайте, сообщил заместитель главы ведомства Руслан Даленов. «Вчера посовещались с коллегами, и я предложил, чтобы на нашем сайте появился счетчик госдолга. Сейчас мы работаем над этим, чтобы любой желающий смог зайти к нам на сайт и узнать внешний и внутренний госдолг Казахстана», – сказал Руслан Даленов в ходе прошедшего в Астане «круглого стола» на тему: «Индекс открытости бюджета: повышение прозрачности и подотчетность». По его словам, сегодня отчет о госдолге республики предоставляется населению лишь в первых датах каждого месяца, а не ежедневно. «На самом деле финансовый язык очень сложный, малодоступный для широких слоев населения, малопонятный. Это для нас, финансистов, цифры говорят о многом. А для тех, кто далек от этого, лучше использовать больше графической информации с элементами инфографики, в упрощенной, понятной, сжатой форме», – добавил вице-министр финансов РК. (zakon.kz)

Соцсеть «Одноклассники» запустила проект по локализации в Казахстане

Ольга Веселова

Ежедневная аудитория социальной сети «Одноклассники» в Казахстане составляет 805 тыс. человек в день. При этом прирост пользователей сети в 2012 году составил 143%

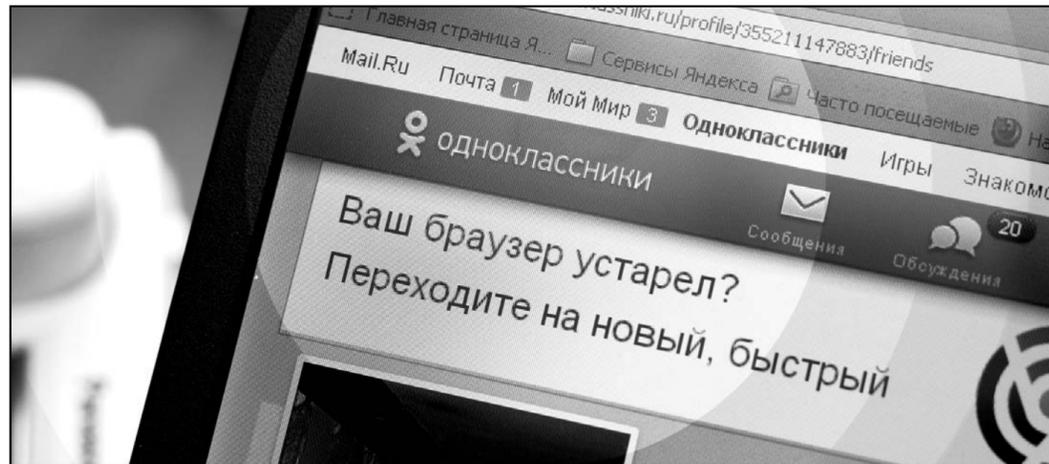
Для усиления своих позиций в нашей стране социальная сеть «Одноклассники» (Mail.Ru Group) запустила проект по локализации в Казахстане. Теперь «Одноклассники» заговаривают по-казахски.

Как сообщили представители компании, локализация социальной сети будет проходить в два этапа: на казахском языке уже доступны мобильная версия и приложения для мобильных операционных платформ, а в ближайшее время будет полностью переведен и основной сайт сети.

«Для нас это имиджевый проект. Мы хотим, чтобы каждый казахстанец почувствовал, что «Одноклассники» близки к нему», – пояснила Мария Лапук, рг-директор «Одноклассники». Кроме этого, она подчеркнула, что локализация сети – это не только перевод ее на другой язык, но и локальные праздники, местные новости, музыкальный и видеоконтент, востребованный в стране, и местная реклама. Также важно, что теперь для казахстанцев будет доступна и техническая поддержка на казахском языке. Эта услуга уникальна для социальных сетей, к примеру, техподдержка Facebook осуществляется только на английском, а «ВКонтакте» – только на русском.

По данным Alexa Internet, социальная сеть «Одноклассники» входит в Топ-10 самых посещаемых сайтов Казахстана наряду с Mail.ru, Google, Youtube и ВКонтакте.

В целом в мире к концу 2012 года социальные сетями пользуется 1,5 млрд человек. Мировым лидером, безусловно, является Facebook, но это не относится к странам СНГ.



Согласно данным LiveInternet, ежедневную социальную сеть «Мой мир» в Казахстане посещает 1 562 тыс. человек, «ВКонтакте» – 1 054 тыс. человек, «Одноклассники» – 805 тыс. человек. Тогда как ежемесячно в Facebook заходит около 694 тыс. казахстанцев.

Лидером по росту за 2012 год в нашей стране является социальная сеть «ВКонтакте» – 213%, рост соцсети «Одноклассники» за прошлый год составил 143%, Facebook – 61%.

В то же время, как отмечает г-жа Лапук, Facebook и «ВКонтакте» – это «я-ориентированные» сети, то есть пользователи заходят в них, чтобы рассказать о себе, тогда как «Одноклассники» – это «друзья-ориентированная» сеть, куда люди заходят, чтобы узнать последние новости своих друзей и знакомых.

Основное времяпрепровождение в социальной сети Facebook – дневное, а в сети «Одноклассники» – вечернее. В целом, как

отметил рг-директор «Одноклассников», более 70% аудитории любой социальной сети пересекается с аудиторией другой сети, обычно пользователь одновременно зарегистрирован в нескольких соцсетях и заходит в них преследуя разные личные цели.

Основное ядро пользователей любой социальной сети, в том числе и «Одноклассников» – от 25 до 34 лет.

Кроме этого, г-жа Лапук отметила, что социальные сети – это удобный способ заработка. «В среднем в месяц разработчики игр в «Одноклассника» зарабатывают \$27 тыс., но есть и несколько разработчиков, ежемесячный доход которых в нашей социальной сети достигает \$1 млн», – уточнил эксперт.

Все нововведения компании отражаются на котировках акций всей группы. Так, по данным интернет-портала трейдеров и инвесторов «Биржевой лидер», в последнем месяце 2012 года и на протяжении первого месяца 2013 года, так

же, как и в начале февраля, на фондовой бирже можем наблюдать уверенный рост котировки акций «Mail.Ru Group», которая в декабре прошлого года приобрела 20% акций компании «Social Web Services». Акции компании Mail.Ru на протяжении 2012 года вообще вели себя стабильно и демонстрировали растущую динамику.

Начиная с ноября 2010 года, когда фонд «Digital Sky Technologies», совладельцем которого является Алишер Усманов, получил полный контроль над «Mail.Ru Group», дела у компании пошли лучше. На сегодня становится все более влиятельной компания владеет социальными сетями «Мой Мир» и «Одноклассники», ей принадлежит 22% акций платежного сервиса Qiwi, почти 40% социальной сети «ВКонтакте», 15% акций оператора электронных торгов B2B-Center. Компания делает упор на перспективные и популярные сервисы, которые впоследствии приобретает.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

САМЫЙ ДЛИННЫЙ
МОСТ

В 2014-2015 годах в Восточном Казахстане начнется строительство самого длинного моста в республике, который соединит берега Бухтарминского водохранилища. Об этом в ходе интернет-конференции сообщил аким области Бердыбек Сапарбаев, передает портал Altaynews.kz. На официальном сайте акима Восточно-Казахстанской области, жительница Курчумского района заинтересовалась о том, когда будет возведен автомобильный мост через Бухтарминское водохранилище. «Действительно, наличие моста сыграет немаловажную роль в жизни сельчан. Поэтому сегодня мы заключили соглашение с южнокорейской компанией «Posco E&C». Готовятся документы на возведение моста. В 2014-2015 годах начнется его строительство. Протяженность будет порядка двух километров. И он станет самым длинным мостом в Казахстане», – ответил глава региона. (kapital.kz)

СОТРУДНИЧЕСТВО
С ЯПОНИЕЙ

Казахстан будет сотрудничать с Японией по различным направлениям. В этой связи с японской стороной было подписано 9 новых документов о сотрудничестве. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе Министерства индустрии и новых технологий (МИНТ) Казахстана. По информации МИНТ, в Токио прошло однодневное роуд-шоу, организованное Национальным агентством по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» МИНТ РК в рамках 4-го заседания совместной комиссии правительственного и частного секторов Казахстана и Японии по экономическому сотрудничеству. В ходе заседания был поднят вопрос о возможном сотрудничестве в сфере разработки ресурсов: речь идет о добыче и переработке урана, редкоземельных и редких металлов, железа и цветных металлов, разработке нефтегазовых месторождений. Стороны также говорили о партнерстве в сфере инновационной технологии и промышленности, в том числе и инфраструктуры в этой области – IT и коммуникации, машиностроение, освоение космоса, медицина, биотехнология, ITS. Кроме того, одна из секций заседания была посвящена возможности развития сотрудничества в сфере экологии и энергии. Деловое мероприятие завершилось подписанием 9 двусторонних документов, проинформировали в пресс-службе. В частности, акимат Жамбылской области подписал меморандум о взаимопонимании с COKEY SYSTEMS CO. Ltd (Япония) по организации в регионе глубокой переработки солодового корня и производству продукции с высокой добавочной стоимостью, что позволит не вывозить на экспорт солоду в виде сырья, за исключением договоренного объема, сторонами. Казахстанская компания TOO «KSP Steel» договорилась с японскими партнерами о совместной работе по развитию отечественной нефтегазовой отрасли, а также о поддержке в увеличении экспорта стальной продукции на международный рынок, пояснили в пресс-службе. Кроме того, подписано соглашение о развитии Кокчеткольского вольфрамо-молибденового проекта между TOO «DALA MINING» и «TOSUCH Corporation». Документ предусматривает совместную разработку проекта добычи и переработки вольфрамо-молибденовых руд месторождения Кокчетколь, расположенного в Карагандинской области. Национальный ядерный центр подписал меморандум о взаимопонимании с Японским агентством по атомной энергии (JAEA) и Японской атомно-энергетической компанией (JAPC), которые позволят решить вопросы развития отечественной атомной энергетики, такие как подготовка кадров, участие в разработке ТЭО, сотрудничество при строительстве и запуске АЭС. Также агентством Kaznex Invest выступило подписантом двух документов – меморандума с «CHUYODA CONSULTING CO., LTD» об оказании поддержки по производству молибденовых порошков и плит мощностью 120 тонн в год и с Sumitomo Corporation – по энергетическим проектам. Прямые инвестиции Японии за последние 19 лет достигли отметки \$4,4 млрд. (kapital.kz)

В Казахстане порядка 2,3 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса получают финансовую поддержку по программе «Дорожная карта бизнеса-2020». Об этом сообщила председатель правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» Ляззат Ибраимова, передает официальный сайт премьер-министра РК. По информации Ляззат Ибраимовой, 2 тыс. 357 казахстанских компаний получают финансовую государственную поддержку и около 30 тыс. предпринимателей получают нефинансовую государственную поддержку в виде обучения, сервисной поддержки и услуг, проходя стажировку за рубежом. При этом она отметила, перечислив некоторые проекты, что главным условием их реализации является прозрачность. (kapital.kz)

ПРЕДПРИЯТИЯ
ПОЛУЧАТ ПОДДЕРЖКУ

В Казахстане порядка 2,3 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса получают финансовую поддержку по программе «Дорожная карта бизнеса-2020». Об этом сообщила председатель правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» Ляззат Ибраимова, передает официальный сайт премьер-министра РК. По информации Ляззат Ибраимовой, 2 тыс. 357 казахстанских компаний получают финансовую государственную поддержку и около 30 тыс. предпринимателей получают нефинансовую государственную поддержку в виде обучения, сервисной поддержки и услуг, проходя стажировку за рубежом. При этом она отметила, перечислив некоторые проекты, что главным условием их реализации является прозрачность. (kapital.kz)

«ПЛАТИТЬ-ТО ЗА ГАЗ
ТОЖЕ НАДО»

Казахстан не будет ограничивать подачу газа в соседний Кыргызстан из-за долга в зимнее время. Об этом сообщил министр нефти и газа Казахстана Сауат Мынбаев, передает ресурс Oilnews.kz. «Отключать в холодное время – это надо много раздумать. Там социальные последствия могут быть в этой стране, но платить-то за газ тоже надо», – сказал Мынбаев в Астане, отвечая на вопрос журналистов, намерен ли Казахстан прекратить подачу газа соседям из-за неуплаты долга с их стороны. «Если совсем не будет оплаты, у нас не будет альтернатив. Оплата должна быть», – заключил он. Как сообщается, ОАО «Кыргызгаз» задолжало АО «КазТрансГаз» \$6,5 млн за поставки газа в январе-феврале 2013 года. В случае невыполнения финансовых обязательств киргизской стороной «КазТрансГаз» оставляет за собой право частично ограничить север Кыргызской Республики или выставить штрафные санкции за несвоевременную оплату. При этом общая задолженность прошлых лет ОАО «Кыргызгаз» перед АО «КазТрансГаз» составляет \$26,6 млн. (kapital.kz)



Астана не резиновая

Андрей Кириллов

Если власти не смогут жестко контролировать миграционные процессы внутри Казахстана, то возможности Астаны быстро истощатся, а социальное напряжение возрастет

Как сообщил в середине февраля на брифинге председатель Агентства РК по статистике Алихан Смаилов, численность мигрантов, переезжающих в пределах страны, уменьшилась на 6,6% и составила в январе-декабре 2012 года 339,7 (363,7 – в 2011-м) тыс. человек.

При этом по межрегиональным перемещениям положительное saldo миграции населения наблюдается в пяти регионах страны: в Астане (19 тысяч 529 человек), Алматы (9 тысяч 963 человека), Алматинской (5 тысяч 477 человек), Мангистауской (2 тысячи 516 человек) и Атырауской (84 человека) областях.

Растет как на дрожжах

Очень быстрый рост населения стал очевидным, как только Астана 10 декабря 1997 года получила статус столицы Казахстана.

Так, по данным Агентства РК по статистике, с 1989 по 1997 год численность населения Астаны не превышала 282 тыс. человек, а за два года – с 1997 по 1999 год сразу выросла почти на 45 тыс. человек – до 326,939 тыс. человек.

В дальнейшем численность населения росла поступательно: в 2000-м – 381 тыс. человек, в 2001-м – свыше 446 тыс., в 2005-м – более 529 тыс., в 2007-м – 574 тыс., в 2009-м – свыше 613 тыс., в 2010-м – более 697 тыс., в 2012-м – свыше 743 тыс. человек.

Темпы роста численности населения, согласно прогнозам демографов, сохраняются. По их оценкам, в 2015 году в Астане будет проживать 1,2 млн человек.

Основные причины роста населения Астаны заключаются в обретении статуса столицы, мощном строительном буме, переводе большей части государственных органов и офисов национальных компаний в Астану.

Астана стала самым важным административным центром Казахстана, где распределяется республиканский бюджет, консолидируются финансовые потоки, а потом распределяются по всей стране.

Главное, в сознании казахстанцев укоренилась мысль о том, что именно в Астане можно сделать служебную карьеру.

Проблемы налицо

На сегодняшний день, по данным Агентства РК по статистике, население Астаны превысило 760 тыс. человек.

Вместе с ростом населения растут и цены на недвижимость. Как отмечает Руслан Унгефуг, консультант агентства недвижимости «Best Realty», в 2012 году в Астане подорожали квартиры как на первичном, так и на вторичном рынке. Средняя стоимость квартир в Астане на сегодняшний день составляет \$1900 за 1 кв. м, в районе «Есиль» – \$2300, «Алматы» – \$1730, «Сарыарка» – \$1700. По сравнению с началом года стоимость квартир в Астане увеличилась примерно на 7,5%.

И население, и цены на недвижимость в Астане растут быстрее, чем в Алматы.

Это и вызывает настороженность. По сообщению Tengrinews.kz, еще в конце 2012 года депутат мажилиса парламента Рауан Шаекин в ходе парламентских слушаний по вопросу обеспечения населения жильем предлагал ввести временное ограничение на прописку в Астане и Алматы.

Понять озабоченность депутата можно. «Анализ показывает, что численность граждан, стоящих в очередях на жилье в Алматы и Астане, составляет треть населения Казахстана, нуждающегося в жилье. Вроде происходит нормальные внутригородские миграционные процессы,

люди ищут достойную работу, лучшие условия, переезжают в Астану, Алматы, однако мы должны сознавать, что это неконтролируемые процессы, это нагрузка на бюджет», – сказал Рауан Шаекин.

Он призывает создавать достойные условия для жизни и работы на местах. «У граждан должна быть мотивация – остаться в той или иной области, а не искать другое место жительства. То есть наличие жилья или его отсутствие не должно быть причиной для переезда», – отметил депутат.

В принципе при такой неконтролируемой миграции населения возможности Астаны могут быстро закончиться, и тогда в столице могут возникнуть места социального напряжения.

Конечно, Астана имеет свою программу развития на 2011-2015 годы, согласно которой на развитие мегаполиса будет выделено около 770 млрд тенге. Так, согласно программе, предполагается увеличение валового регионального продукта в реальном выражении в 2015 году по отношению к уровню 2009 года на 29%.

В конце мая 2010 года президент РК Нурсултан Назарбаев заявил, что в 2030 году население Астаны превысит 1 млн человек. Если же миграционные потоки не контролировать, то этот показатель может быть достигнут раньше.

Акимы или сити-менеджеры?

Артем Борисов

Многократное сокращение политических госслужащих должно улучшить качество госуправления, сохранить контроль центральных властей за процессом реформирования политической системы и сделать более самостоятельными местные власти

В Астане состоялось заседание экспертного совета по делам государственной службы, на котором председатель Агентства по делам госслужбы Алихан Байменов сообщил, что в рамках совершенствования госслужбы планируется сокращение количества политических госслужащих в Казахстане в 8 раз.

«В большинстве случаев акимы городов и районов выполняют функции мэров, как в западном понимании, а сити-менеджеров. Они больше принимают управленческие решения, нежели политические. И в этой связи, реализуя поручение главы государства о восьмикратном сокращении численности политических госслужащих, после консультации, в том числе и с международными экспертами, подготовили проект реестра», – сказал г-н Байменов.

По его словам, если раньше на должность акимов городов, районов можно было назначать любого человека, то теперь кандидату придется соответствовать не только квалификационным требованиям, но и пройти сито отбора через национальную комиссию по кадровой политике. «Ожидается, что это приведет к профессионализму госслужащих», – добавил Алихан Байменов.

Напомним, экспертный совет является консультативно-совещательным органом и осуществляет научно-аналитическое сопровождение агентства и Академии государственного управления при президенте РК по реализации концепции новой модели государственной службы РК.

Реформы носят планомерный характер

Власти меняют критерии оценки политических госслужащих на фоне осуществляемых в стране политических реформ. В частности, с 2013 года вводится выборность акимов сельских населенных пунктов и городов районного значения. Тем самым, чтобы к власти на местах не пришли популярные, но одновременно нека-



лифицированные акимы, вводятся квалифицированные требования и отбор через нацкомиссию по кадровой политике.

Реформа местного самоуправления носит планомерный характер. Да, выборность акимов нижнего звена введена, однако до выборности акимов областей еще достаточно далеко.

Об этом в конце декабря 2012 года высказался президент РК Нурсултан Назарбаев. По его словам, с выборностью акимов областей торопиться не следует. «В будущем, возможно, мы придем и к вы-

борам областных акимов. Но в этом деле нельзя торопиться», – сказал глава государства, отвечая на вопросы журналистов республиканских телеканалов.

По мнению Нурсултана Назарбаева, «местные вопросы должны решаться при активном участии народа». «Для этого аким должен иметь соответствующие права, а граждане – участвовать в избрании местных органов власти и контролировать их», – сказал президент РК.

Главе государства представляется, что в процессе прямых выборов «каждый ду-

мал о себе, не было единства». Он за такую систему, когда население выбирает маслихат, а он, в свою очередь, акима. Поэтому, считает президент РК, «если районные маслихаты будут избирать акимов, если доходы от бизнеса будем оставлять в местных органах, если за этим будет следить комиссия маслихата, если акимы будут решать проблемы аулов вместе с народом – строительство мостов, бань, ремонт школ, помощь инвалидам и другие вопросы – люди активно включатся в эту работу».

Президент РК также выступает за то, чтобы часть денег оставалась у местных акимов. «В дальнейшем у каждого аула, каждого района будет свой небольшой бюджет. Только тогда будет возможности для решения проблем», – считает глава государства.

Власти не хотят анархии

Понятно, что ужесточение квалификационных требований к потенциальному акиму, а также его отбор через нацкомиссию по кадровой политике призваны усилить контроль центральных властей за процессом выборов.

С одной стороны, в Казахстане вводится выборность акимов первичного звена, когда население получает определенные рычаги влияния. С другой стороны, контроль со стороны центральных властей за процессом выборов усиливается.

И это понятно. Власти определенно опасаются того, что акимы могут стать популисты, которые путем выдвижения заведомо невыполнимых требований (например, чтобы государство взяло на себя все расходы по ремонту многоквартирных домов, вернуть дольщикам все потраченные деньги или отстроило дома) смогут целенаправленно нагнетать социальную напряженность в обществе.

С другой стороны, история Казахстана знает прецеденты, когда путем прямых выборов к власти приходили люди, которые противопоставляли себя центральным властям, в силу чего резко падало качество государственного управления.

Ну, и самое главное. В Астане уже давно устали от того, что акимы всех уровней не решают местные проблемы, а занимаются согласованием бумаг или проектов. Пока местные акимы не получают «добро» из Астаны, они ничего не делают. Это резко снижает качество госуправления, приводит к недовольству населения.

И выход из этой ситуации в контролируемых реформах госуправления. Когда и выборность акимов вводится, и контроль центральных властей за процессом выборов сохраняется.

EUR/USD	1.3422	▼ 0.20%	USD/JPY	93,22	▼ 0.00%	GBP/USD	1.5439	▼ 1.53%	USD/CHF	0.9193	▲ 0.26%	EUR/GBP	0.8697	▲ 1,37%
---------	--------	---------	---------	-------	---------	---------	--------	---------	---------	--------	---------	---------	--------	---------

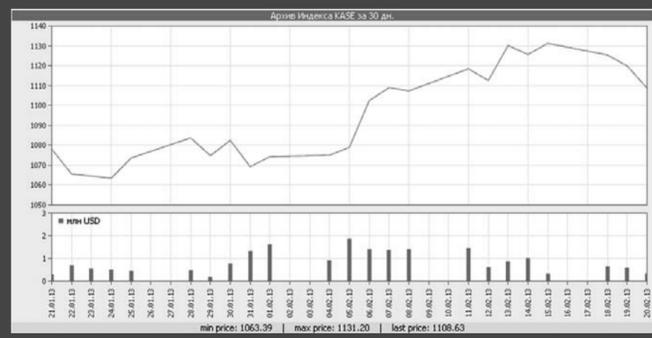
Изменение в процентах с 13.02 - 20.02.2013

Рынки

Dow	WTI	Shanghai	eRTS
▲	▲	▼	▼
0.39%	0.83%	-0.07%	-0.01%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
MMBB	1 523	0.82%	0.7%	-1%	3%
PTC	1 593	0.89%	0.7%	-1%	4%
S&P	1 531	0.73%	0.8%	3%	9%
DJIA	14 036	0.39%	0.1%	3%	8%
NASDAQ	3 214	0.68%	0.9%	3%	9%
DAX	7 752	1.62%	1.2%	1%	2%
FTSE	6 379	0.96%	0.6%	4%	8%
Hang Seng*	23 202	0.25%	-0.3%	-2%	2%
Shanghai*	2 381	-0.07%	-2.0%	3%	7%
Nikkei-225*	11 450	0.68%	0.0%	4%	9%
S&P фьюч.*	1 529	0.08%	0.8%	3%	10%

* текущая сессия

Товарный рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
Brent	118.3	-0.32%	-0.9%	5%	7%
WTI	96.7	0.83%	-0.9%	1%	6%
Urals	115.6	-0.45%	-1.0%	4%	6%
Золото	1 605	-0.31%	-2.8%	-5%	-3%
Никель	17 322	-2.63%	-5.3%	-1%	1%
Медь	8 016	-0.86%	-2.2%	0%	2%

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Инвестиции в металлы: как формируется цена, и можно ли предугадать движение на графике

Выбирая способ сохранить и приумножить свои капиталы, инвесторы чаще всего отдают предпочтение депозитам и ПИФам, упуская из виду вариант инвестиций в металлы – золото, серебро или даже медь и алюминий.

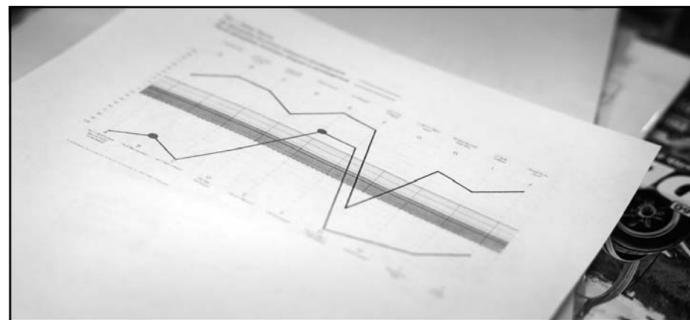
Как у любого другого варианта вложения средств, у рынка металлов есть свои достоинства и недостатки.

Плюсы
Ликвидность: все основные виды инвестиций в рынок металлов связаны с инструментами, которые вы можете купить и продать в любой момент с минимальными издержками, чего, например, нельзя сделать с недвижимостью.

Широкий выбор стратегий: рынок металлов в широком смысле предоставляет максимальные возможности для различных инвестиционных целей. Это могут быть долгосрочные безопасные инвестиции, краткосрочные спекулятивные сделки, хеджирование.

Простота анализа: вкладывая деньги в металл напрямую или через производные инструменты, вы в любом случае зависите от цены на базовый актив. При этом получить достоверную информацию по металлам или факторам, влияющим на их стоимость, гораздо проще, чем узнать о ситуации внутри отдельной компании.

Минусы
Порог входа: инвестировать в металлы можно, обладая даже незначительным стартовым капиталом. Однако это будет мешать максимально эффективно использовать все возможности данного рынка.



Металлы не производят дополнительной стоимости. Землю можно использовать в сельском хозяйстве, недвижимость – сдавать в аренду, акции компаний приносят дивиденды. Металлы же могут лишь дорожать или дешеветь. Но заставить их производить прибыль не получится.

Основные группы
В инвестиционном сообществе принято все основные металлы делить на «драгоценные» и «промышленные». Но такое деление является скорее условным: например, золото – драгоценный металл, но при этом широко используется в промышленности. Поэтому данное деление в первую очередь отделяет группу металлов с достаточно высокой долей спекулятивного спроса от остальных. Зная, к какой группе относится металл, и количественную структуру спро-

са и предложения, можно легко ориентироваться в вопросах формирования движения на графиках разных металлов.

Заключение
Если посмотреть на график золота за длительный период, можно заметить, что очень часто летом золото растет, и этот рост заканчивается к началу делового сезона. Вероятно, это связано с тем, что участники рынков, уходя на длинные летние каникулы (в переносном смысле), перекладываются из рынка акций в золото для защиты капитала. Создается удачный момент, который можно использовать для вложения средств в желтый металл.

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Обзор рынков Товарной биржи «ЕТС»

Наименование	Значение	Изменение
СПОТ-рынок*		
Пшеница	45 139	1,98%
Цемент	47 490	5,57%
Срочный рынок*		
W3-11.12	39 500	0,00%
GOLDZ-12.12	1 612	-3,29%
ZROL-10.12	117	-0,62%
ZRAG-12.12	30,15	-3,08%

*Данные www.ets.kz, 18.02.2013 г.

Аналитика срочного рынка

В понедельник 18 февраля 2013 года на Товарной бирже «ЕТС» цена фьючерсного контракта нефти марки Brent встречает сопротивление и показывает нисходящую направленность, упав в цене на 0,62%, остановившись на уровне \$117 за баррель. Инвесторы продолжили закрывать позиции на фоне обнадеживающих перспектив экономики США. Поскольку рынок золота во многом был лишь поддержкой со стороны физических покупателей из Азии, которые могли бы воспользоваться резким падением цен, котировки продолжили беспрепятственно снижаться. Цены на золото с поставкой в марте уменьшились на 3,29% – до уровня \$1612 за тройскую унцию. Котировки серебра с поставкой в марте также понизились на 3,08% – до уровня \$30,15 за тройскую унцию.

Аналитика СПОТ-рынка

По итогам торговой недели зерновые контракты выросли в цене. Зерну наконец-то удалось переломить понижающийся тренд на фоне перепроданности рынка. Пшеничные контракты начали день с заметного роста на фоне технических покупок и предположений о том, что спрос на объемы пшеницы США вырастет, на что указывают данные экспортных продаж за неделю. Также трейдеры начали занимать позиции перед продолжительными выходными, так как в понедельник биржи будут закрыты. Торговая сессия 15 февраля завершилась со следующими показателями: - пшеница (март) – 742,25ц/б (+10,25) или 40 895 тенге за метрическую тонну. В секции торговли сельхозпродукцией за отчетную неделю в режиме классических биржевых торгов было проведено 190 тыс. тонн пшеницы на сумму 8 млрд тенге, в режиме анонимного аукциона было проведено 10 880 тонн пшеницы на сумму 489 млн тенге. В секции торговли металлами и промышленными товарами общий товарооборот составил 10 579 тонн цемента на сумму 155 млн тенге.

Официальные курсы валют

Данные на 21 февраля 2013 года
Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	155.73	▲
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	232.19	▼
1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ	BYR / KZT	0.02	
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	40.95	▼
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	150.42	▼
1 ЕВРО	EUR / KZT	201.86	▲
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	148.72	▼
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	24.12	▲
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	533.22	▲
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.15	
1 ЛАТВИЙСКИЙ ЛАТ	LVL / KZT	288.77	▲
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	58.48	▲
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	48.58	
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	40.11	▼
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.01	▲
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	121.78	▲
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	84.74	▼
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	0.08	▲
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	18.49	▼
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	23.93	▲
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	163.59	▲
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	13.95	▲
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.61	

Консультация юриста



1. Вопрос: что делать, если вас вынуждают уволиться?

Если вас просят написать заявление об увольнении по собственному желанию, то это свидетельствует о том, что работодатель не желает в дальнейшем продолжать с вами трудовые отношения.

Трудовым кодексом РК установлены основания для увольнения работника по инициативе работодателя, которые предусмотрены ст.54. В вашем случае требование работодателя об увольнении по собственному желанию свидетельствует об отсутствии у него законных оснований для прекращения трудовых отношений. И поэтому работодателю необходимо ваше волеизъявление, оформленное в письменном виде.

Как известно, увольнение по собственному желанию одно из самых быстрых и простых. В случае если в заявлении указана просьба о прекращении с даты его написания и работодатель согласился с этим, то тогда трудовые отношения будут прекращены с даты заявления.

Следует отметить, что если работник после увольнения по собственному желанию пожелает оспорить это в суде, то сделать это очень сложно.

Итак, что делать, если вас вынуждают уволиться по собственному желанию. По нашему мнению, имеются три варианта выхода из данной ситуации:

- 1) Если вы действительно считаете, что работу следует менять. В таком случае, в соответствии со ст. 57 Трудового кодекса РК, следует написать заявление, в котором вы предупреждаете работодателя об инициативе расторжения трудового договора не менее чем за один месяц. Следует отметить, что по соглашению между сторонами трудовой договор может быть расторгнут до истечения данного срока, а также то, что в течение срока предупреждения работник в письменной форме вправе отозвать такое заявление.
- 2) Если вы не хотите терять работу, то тогда вам надо постараться переговорить с работодателем с целью выяснения причин нежелания продолжать с вами трудовые отношения и можете ли вы что-либо сде-

лать, чтобы исправить данную ситуацию. В случае если вам не удалось договориться с работодателем, вы должны определиться, готовы ли вы к противостоянию и не писать заявление об увольнении либо согласиться с его предложением и написать это заявление.

3) Если вы не хотите терять работу, но и противостоять работодателю в данный момент не можете, то следует написать заявление об увольнении по собственному желанию, предварительно подготовившись в дальнейшем обратиться в суд для восстановления на работе. Для этого вам необходимо иметь доказательства, подтверждающие факт понуждения вас к увольнению по собственному желанию, ими могут быть переписка, свидетельские показания и т.д.

Вместе с тем, если вы понимаете, что больше в данной организации работать не сможете, то тогда постарайтесь расторгнуть трудовой договор на выгодных для себя условиях. Как ранее говорилось, работодатель заинтересован бесконфликтно, быстро и просто расторгнуть договор, в таком случае вы можете обусловить свое добровольное увольнение следующим: получением письменных положительных рекомендаций; предоставлением времени для поиска новой работы; получением компенсационной выплаты и т.д.

2. Вопрос: какая ответственность предусмотрена за умышленное причинение легкого вреда здоровью?

Согласно ст.79-3, ч.2 Кодекса об административных правонарушениях РК, умышленное причинение легкого вреда здоровью, повлекшее кратковременное расстройство здоровья или незначительную стойкую утрату общей трудоспособности, – влечет штраф в размере от пятидесяти до трехсот месячных расчетных показателей либо административный арест до сорока пяти суток.

Касательно административного ареста следует отметить, что он не может быть применен к беременным женщинам и женщинам, имеющим детей в возрасте до четырнадцати лет, к лицам, не достигшим восемнадцатилетнего возраста, к инвалидам I и II групп, а также к женщинам в возрасте свыше пятидесяти восьми лет и к мужчинам свыше шестидесяти трех лет.

Вопросы юристам вы можете присылать на электронный адрес редакции: kapital.kz@kazmg.kz

ШКОЛЬНЫЙ
ALL-STARS

17 февраля впервые в Алматы состоялся баскетбольный матч All Star Game по примеру матчей NBA. Инициатором игр выступили организаторы соревнований «Школьной лиги Казына Капитал Менеджмент (ККМ)», которые регулярно проводятся в южной столице на протяжении трех лет. В матче All Star Game приняли участие лучшие игроки «Школьной лиги ККМ» нынешнего и предыдущих сезонов, а также ветераны казахстанского баскетбола и тренеры баскетбольного школьного проекта. Участники были поделены на две команды по традиции американской лиги NBA «Восток» и «Запад». В звездном противостоянии победу одержала команда Запада, которая смогла переиграть своих соперников со счетом 53:35. Лучшим игроком матча Востока был признан Артем Поляков, набравший 15 очков, у Запада лучшим стал Бахтияр Намазбаев, он набрал 11 очков. Специальным призом от магазина «Джордан» был награжден игрок Запада Майкл Хрели, а приз от специального гостя Big Soma за лучшую игру в обороне получил игрок Востока Султан Султанкулов. В рамках события организованы конкурсы по 3-очковым броскам и «Биг трио», в которых принимали участие родители юных спортсменов. Конкурс 3-очковых бросков выиграл Султан Орахбаев. В конкурсе «Биг трио» победу одержали Бауржан Намазбаев, Бан Мералиева и Уалихан Сыздықов. Все спортсмены-призеры получили грамоты и ценные призы от спонсоров. По мнению организаторов, All Star Game в Алматы стимулировала школьников улучшить свои игровые навыки и смогла объединить любителей баскетбола самых разных возрастов: наряду со школьниками в игру были вовлечены как их родители, так и тренеры школьных команд. (basketball.kz)

С «БРОНЗОЙ»
ИЗ БАКУ

В столице Азербайджана состоялся 6-й, традиционный, международный турнир. В турнире приняли участие шесть команд. Три из них – предстоящие соперники сборной Казахстана. С Латвией играем в одной отборочной игре, с Узбекистаном и Беларусью проведем в марте товарищеские игры. Также приняли участие Молдова и две команды Азербайджана. В составе сборной Узбекистана выступали четверо игроков «БТА Футзал» – Шухрат Тожиев (капитан команды), Фарход Абдумавлянов, Олег Халмухамедов и Дилшод Ирсалиев. (sports.kz)

ЦЫГЫРЛАШ
В «АСТАНА»

Находящийся на сборах вместе с «Астаной» Игорь Цыгырлаш подписал контракт с клубом. Креативный полузащитник из Молдовы хорошо проявил себя на просмотре, забив три мяча в контрольных играх. Его игра, отношение к тренировочному процессу и человеческие качества понравились Мирославу Беранеку. И по его рекомендации президент «Астаны» Азамат Айтхожин подписал контракт с Игорем Цыгырлашем. Очередной новичок столичной команды, которая входит в состав президентского профессионального спортивного клуба «Астана», должен добавить игре обладателя Кубка Казахстана яркости в атакующих действиях. Он способен сыграть на обоих флангах полузащиты, а также в нападении. Игорь играл в таких командах, как «Шериф-2», «Шахтер-2» (Донецк), «Харьков», «Зимбру», «Вентспилс», «Металлург» (Запорожье), «Черноморец» (Одесса), а последним его клубом был белорусский «Гомель». В коллекции его наград числятся две золотые медали чемпиона Латвии. В 2007 году с «Вентспилсом» Цыгырлаш выигрывал Кубок Латвии. С «Зимбру» он выигрывал Кубок своей страны и стал серебряным призером Молдовы. Богатый международный опыт Игоря пригодится «Астане» для того, чтобы дебютировать в Лиге Европы. 20 игр Цыгырлаш провел за сборную Молдовы и забил один мяч. Немало матчей провел новичок «Астаны» в еврокубках в составе «Вентспилса». В квалификационных матчах Лиги чемпионов на его счету 13 матчей и два забитых мяча. А в сезоне 2009/10 он с командой пробился в групповой этап Лиги Европы, где сыграл в шести матчах и отменился результативной передачей. (fca.kz)

Убедительная «Бавария»
и уверенный «Порту»

Вячеслав Селезнев
Фото: sportbox.ru

В ночь со вторника на среду были сыграны очередные матчи 1/8 финала Лиги чемпионов. В Лондоне «Арсенал» принимал мюнхенскую «Баварию», а в Порту одноименный клуб встречался с дебютантом турнира, испанской «Малагой». Матчи среды между «Миланом» и «Барселоной», а также «Галатасараем» и «Шальке» из-за своего позднего окончания в обзор не попали.

Подмоченный «порох»
«Канониров»

Арсенал – Бавария – 1:3 (0:2)
Голы: Кроос, 7 – 0:1, Мюллер, 21 – 0:2, Подольски, 55 – 1:2, Манджукич, 77 – 1:3

Мюнхенская «Бавария» добила уверенной победы в Лондоне и сделала серьезную заявку на выход в четвертьфинал. В начале встречи обе команды пытались завладеть инициативой, пока на 7-й минуте хозяева не оказались в роли отыгрывающихся. Томас Мюллер с правого фланга сделал прострел вдоль линии штрафной, игроки хозяев не смогли прервать передачу, и на мяч вышел Тони Кроос, который своим зубодробительным ударом заставил капитулировать польского вратаря «канониров» Войцеха Щесны. Пропущенный гол никак не завел лондонцев. Они попросту растерялись. А «Бавария», забив быстрый гол на выезде, почувствовала уверенность и продолжила владеть инициативой.



При таком ходе событий назревал и второй гол. И он состоялся на 21-й минуте. После подачи углового на ближней штанге подачу замыкал ван Бойтерн. Щесны на линии сумел среагировать на удар, но как следует не зафиксировал мяч, и Томас Мюллер в упор расстрелял ворота хозяев – 0:2. «Арсенал» после этого занервничал, игроки стали нарушать правила. До конца первого тайма счет не изменился.

В дебюте второй половины обе команды активно включились в игру. При этом мюнхенцы, видимо, желали снять все вопросы не только о победителе матча, но и всей пары. Но с кондачка сделать это не получилось. К тому же на 55-й минуте «Арсенал» сам забил, что хоть ненамного стало для него обнадеживающим фактором. После углового Нойер пошел неуверенно на перехват, и дорого за это поплатился, мяч достался Лукасу Подольски, который не пожалел соотечественников – 1:2.

Почувствовав то, что «Бавария» занервничала, «Арсенал» стал играть более агрессивно и раз за разом напрягал оборону мюнхенского клуба. Но получить сколько-нибудь ощутимых дивидендов из этого «канониров» не смогли. А на 77-й минуте «Арсенал» был пойман в ловушку. В очередной раз уйдя в атаку большими силами, лондонцы не уследили за контратакой гостей. И Арьен Роббен, получив мяч, продвинулся к штрафной и сместился в центр. В освободившуюся зону по правому флангу подключился Филипп Лам, ему как раз и была адресована передача голландца. Лам прострелил вдоль линии вратарской. Марио Манджукич в борьбе с Бакари Саныя как-то неуклюже пробил, мяч по замысловатой траектории описал дугу по воздуху и приземлился за линией ворот. По сути, вопрос о победителе встречи был снят. Хотя Уилшир неплохо подключился к атаке, но Нойер был начеку. В концовке Марио Гомес, заменивший Манджукича, имел пару неплохих моментов вообще разгромить «Арсенал». Однако Гомес сначала

неточно сыграл на добивании, а затем с острого угла попал в сетку ворот, но с внешней стороны. Высокий накал борьбы в игре подтерпели и 8 желтых карточек, которые норвежский арбитр Свейн Мозн показал игрокам двух команд – 5 «Арсеналу» и 3 соответственно «Баварии». Теперь в ответной игре только чудо поможет «канонирам» выйти победителем пары. 13 марта это станет известно.

«Драконы» скромно
одолеют «Анчоусов»

Порту – Малага – 1:0 (0:0)
Гол: Моутинью, 56

В пиренейском дерби во вторник вечером встречались португальский «Порту» и испанская «Малага». Испанцы мало того что являются дебютантами турнира, осенью навели много шума в Лиге чемпионов, обставив такие коллективы, как «Милан» и «Зенит». «Порту» же предсказуемо финишировал вторым после французского «Пари Сен-Жермен». В общем и целом, противостояние португальского гранда и испанской «высочки» обещало и обещает быть интересным и интригующим. Но, исходя из статуса матча, обе команды не могли безоглядно лететь вперед, позабыв про оборону собственных ворот. При этом португальцам, как хозяевам матча, играть первым номером сам доктор прописал, а вот «Малага» наступила на горло своей песне и отдала инициативу сопернику. В итоге «Драконы» сумели на 56-й минуте реализовать свое преимущество и в дальнейшем удержать нужный результат.



Браво, «Барыс»

Вячеслав Селезнев

Сегодня столичный «Барыс» проведет первый матч 1/4 финала серии плей-офф Континентальной хоккейной лиги (КХЛ). Соперниками казахстанского клуба по итогам регулярного первенства стали хоккеисты челябинского «Трактора». Игроки челябинского клуба заняли в Восточной конференции третье место. Теперь, согласно положению КХЛ, в плей-офф команды сыграют в серии до четырех побед, при этом максимальное число встреч составит не более семи.

После сегодняшней встречи в Челябинске, завтра там же будет сыгран второй матч. Два следующих поединка состоятся 25 и 26 февраля в Астане. В том случае если по итогам четырех встреч победитель пары так и не будет выявлен, команды проведут дополнительные поединки, запланированные на начало марта. Поединки намечены на 1 марта (Челябинск) и 3 марта (Астана). А последняя и по всем статьям решающая встреча, если не хватит шести матчей для того, чтобы выявить победителя, состоится 5 марта в Челябинске. Другие пары стадии плей-офф определились следующим образом. Победитель Восточной конференции казанский «Ак-Барс» встретится с земляками – нижекамским «Нефтехимиком». Вторая команда Востока – омский «Авангард» сыграет с новосибирской «Сибирью». А вот уфимский «Салават Юлаев» в серии до четырех побед сразится с магнитогорским «Металлургом».

В Западной конференции стадия плей-офф также обещает быть интересной и захватывающей. Первая команда Запада, питерский СКА, сыграет против мытишинского «Атланта». Московский ЦСКА померится силами с пражским «Левом». А московское «Динамо» поведет борьбу со «Слованом» из Bratislava. Наконец ярославский «Локомотив» будет встречаться с череповецкой «Северсталью». Первые игры плей-офф в Западной конференции состоялись вчера.

Стоит отметить, что «Барыс» обеспечил себе участие в плей-офф благодаря трем победам, одержанным в концовке регулярного первенства. 1 февраля в Астане был обыгран омский «Авангард» со счетом 5:4. А две последние встречи в серии можно заносить в анналы истории. 13 февраля «Барыс» принимал одного из лидеров первенства – московское «Динамо». Объясняя сверхценность матча будет излишне. Понимали это и хоккеисты «Барыса». Они-то первыми и вышли вперед. Случилось это на 6-й минуте поединка, когда отличился Вадим Краснослободцев, воспользовавшийся передачей Алексея Литвиненко. В момент гола москвичи находились в меньшинстве. Больше в первой двадцатиминутке заброшенных шайб не было.

Во втором периоде «Барыс» развил преимущество. На 33-й минуте отличился Брэндон Боченски,

которому ассистировал Найджел Доус. В заключительной двадцатиминутке зрители, собравшиеся во дворце спорта «Казахстан», увидели еще четыре заброшенные шайбы. Причем сначала «Барыс» довел чет до неприличной разницы после точных бросков Константина Руденко (44 минута) и Талгата Жайлауова (57-я минута). Гости сумели сократить разницу в счете лишь в последние минуты поединка. Первым за 1 минуту и 15 секунд до сирены отличился Алексей Цветков. А за секунду до конца удача улыбнулась Илье Горохову. В случае взятия ворот Гороховым «Барыс» находился в меньшинстве, а «Динамо» сняло вратаря и имело на площадке шесть полевых игроков. В итоге победа 4:2.

В следующем поединке, который также состоялся в Астане, «Барыс» принимал СКА из Санкт-Петербурга. Для «Барыса» эта встреча стала, пожалуй, одной из

лучших в сезоне. Здесь было все. И отставание в счете по ходу поединка, и последовавший вслед за этим впечатляющий камбэк. Не менее примечательной получилась драка в конце второго периода между российским легионером «Барыса» Михаилом Григорьевым и нападающим СКА Игорем Макаровым, в которой хоккеист казахстанского клуба одержал победу, отправив соперника в нокаут, а может, даже и в кокаут. Начало же встречи выдалось просто обескураживающим для «Барыса», ведь уже на 37-й секунде шведский нападающий гостей Тони Мортенссон зажег фанарь за воротами Виталия Еремеева. А ассистентом шведа выступил Кевин Даллмэн, дебютировавший не так давно в составе сборной Казахстана. Спустя 3 минуты преимущество гостей удержал Александр Осипов.

Хоккеисты «Барыса» лишь во втором периоде сумели собраться и отыграть недостающую разницу. На 25-й минуте точный бросок удался Дастину Бойду. А на 29-й минуте Найджел Доус с передачи Брэндона Боченски сравнял счет. Более того, на 35-й минуте Константин Пушкарев, воспользовавшись передачей Талгата Жайлауова, вывел астанчан вперед. Однако на 37-й минуте Патрик Торсен вернул равновесие в счете – 3:3. Как раз в это время и состоялась кулачная дуэль Григорьев – Макаров. Оба получили по 5 минут штрафа. При этом Макарову потребовалась помощь одноклубников, для того чтобы покинуть лед. А Григорьев под оглушительный гул трибун, скандировавших его фамилию, сразу отправился на скамейку штрафников.

Развязка встречи наступила в заключительном периоде. Дмитрий Уппер на 45-й минуте с передачи Константина Руденко вывел «Барыс» вперед, а Максим Спиридонов на 54-й минуте увеличил преимущество хозяев льда – 5:3. Окончательный счет поединка был установлен спустя 35 секунд после шайбы Спиридонова. В составе СКА вторую шайбу на свой счет записал Тони Мортенссон, на сей раз воспользовавшийся передачей Максима Чудинова. В итоге победа над лидерами регулярного первенства обеспечила астанчанам в преддверии плей-офф положительный заряд и веру в собственные силы.

ДЖИДИЧ
ПРООПЕРИРОВАН

29-летний боснийский защитник и вице-капитан «Шахтера» Алдин Джидич прооперирован в одной из клиник Леверкузена. Операция прошла успешно. Уже через четыре недели футболисту разрешили начать тренировочный процесс, а через восемь недель участвовать в официальных матчах. В связи с этим тренерский штаб отказался от услуг латвийца Булвитиса и боснийца Човича. (sports.kz)

ЦВЕТКОВИЧА
ОЦЕНИЛИ

Сайт Единой лиги ВТБ представляет свою версию 5 самых эффективных моментов 15-го тура регулярного чемпионата. Красочный данк Джерри Джефферсона («Бнисей») в быстром отрыве, блок-шот Дрю Наймика («Нимбург»), проход в лицевого и бросок сверху Вадима Панина («Нижний Новгород»), спасительный мяч Бранко Цветковича («Астана»), а также попадание Яниса Стрелинькиса («Спартак») с центра площадки. (bcastana.kz)

КУКУШКИН
ПЛЮС ОДИН

Казахстанский теннисист Михаил Кукушкин поднялся на одну строчку в еженедельном обновленном рейтинге Ассоциации теннисистов-профессионалов (АТР), сообщил в понедельник официальный сайт ассоциации. По состоянию на 18 февраля Кукушкин занимает 156 место в рейтинге, казахстанец Андрей Голубев, также входящий во вторую сотню мировой таблицы о рангах, остался 163 ракеткой мира. 189 позиция сохранилась за Евгением Королевым. На две строчки за неделю поднялся казахстанец Юрий Шуклин – он теперь 468-й, три позиции потерял Денис Евсеев – он занимает 605 место, 609 позиция осталась за Алексеем Кедрюком. Возглавляет рейтинг одиночного разряда по-прежнему серб Новак Джокович, вторым идет швейцарец Роджер Федерер, третьим – британец Энди Маррей. В рейтинге парного разряда Голубев и Шуклин потеряли по две строчки и опустились на 234 и 235 место соответственно, Кукушкин опустился на три строчки – до 428 места, Кедрюк поднялся на две строчки и идет 798-м. Также на две строчки поднялся Евсеев – он занимает 825 место, Королев поднялся на 4 позиции – до 909 места. Рейтинг парного разряда по-прежнему возглавляют американцы Боб и Майк Браунны, третье место занимает испанец Марк Лопес. (news.kz.ru)

УКРАИНЦЫ
НА ПРОСМОТРЕ

Два молодых воспитанника дочечного «Шахтера» приняли участие в сыгранном «Кайратом» в Турции контрольном поединке с запорожским «Металлургом». Полузащитник Ярослав Ямполь (1990) ранее выступал за «Шахтер-3» (Донецк), «Коммуналик» (Луганск), а последним его клубом было белорусское «Динамо» (Минск). Это футболист играл за украинские сборные U-17 и U-18. Форвард Владислав Нехтий (1991) был футболистом «Шахтера-3» (Донецк) и дублирующего состава дончан. Можно отметить, что отец молодого нападающего Владимир Нехтий не один год отыграл в Казахстане: 1977/1978 – «Шахтер», Караганда (49-6), 1978/1979 – «Кайрат», Алма-Ата (44-2), 1980 – «Целинный», Целиноград (35-5). (sports.kz)

МЕСТО И ВРЕМЯ
ИЗВЕСТНЫ

Матч открытия сезона 2013 года – игра за Суперкубок Республики Казахстан по футболу состоится 3 марта в 17:00 на столичной «Астана – Арене». Чемпион страны ФК «Шахтер» (Караганда) примет обладателя Кубка ФК «Астана». Вход свободный. Исходя из технических условий стадиона, независимо от температуры на улице, на трибунах «Астана – Арены» поддерживается температура воздуха на уровне до +14 С. Приглашаем астанчан и гостей столицы на футбол! (ffk.kz)



РЕЙТИНГ УИЛЬЯМС



Американка Серена Уильямс вышла на первое место в рейтинге Женской теннисной ассоциации (WTA). Обновленная версия рейтинга опубликована 18 февраля на официальном сайте WTA. На прошедшей неделе Уильямс дошла до финала турнира в Дохе, где проиграла Виктории Азаренко из Беларуси. Но даже поражение не помешало американке сместить белоруску с первой строчки. Азаренко теперь занимает второе место. 31-летняя Уильямс стала самой возрастной первой ракеткой мира в истории женского тенниса. Прежним рекордсменом была Крис Эверт, которая в 1995 году возглавляла рейтинг WTA в возрасте 30 лет. Других изменений в первой десятке рейтинга не произошло. Россиянка Мария Шарапова находится на третьей строчке, за ней расположились Агнешка Радваньская из Польши и китаянка На Ли. Помимо Шараповой, в первой сотне находятся еще шесть российских теннисисток. Надежда Петрова занимает 12-е место, Мария Кириленко – 14-е, Анастасия Павлюченкова – 29-е, Елена Веснина – 31-е, Светлана Кузнецова – 48-е. (lenta.ru)

МЕЙУЭЗЕР
ОПРЕДЕЛИЛСЯ



Американский боксер Флойд Мейуэзер, владеющий титулом чемпиона мира в весе до 63,5 килограмма по версии WBC (Всемирный боксерский совет), определился со следующим соперником. Об этом сообщает сайт BoxingScene.com. Ближайший поединок Мейуэзер проведет 4 мая в Лас-Вегасе. 35-летний американец встретится со своим соотечественником Роберто Герреро, владеющим титулом временного чемпиона мира WBC. Сам Мейуэзер в начале февраля заявил, что почти договорился о бое с чемпионом мира IBF (Международная федерация бокса) Давоном Александером. Тогда же СМИ писали, что Мейуэзер также ведет переговоры о поединке с мексиканцем Канело Альваресом. Флойд Мейуэзер считается одним из лучших боксеров современности. На профессиональном ринге американец провел 43 поединка и во всех победил (26 нокаутом). Последний бой американец провел 5 мая, победив по очкам пуэрториканца Мигеля Котто. 29-летний Герреро провёл на ринге 35 боев, выиграв в 31 (18 нокаутом). Один раз американец проиграл, в одном поединке с его участием была зафиксирована ничья. Еще два боя были признаны несостоявшимися. (lenta.ru)

ОТВЕТ КРИКУНОВА



Главный тренер астанинского хоккейного клуба «Барыс» Владимир Крикунов отверг обвинения в том, что его команда специально проиграла нижекамскому «Нефтехимику» в матче регулярного чемпионата КХЛ. Об этом сообщает «Советский спорт». 16 февраля пользователь Трактор Бэнг в блоге на сайте Sports.ru опубликовал заметку под названием «Первая команда КХЛ, попавшая в плей-офф из-за договорняка». В ней утверждается, что Крикунов специально не выставил сильнейший состав на игру со своим бывшим клубом (Крикунов работал с «Нефтехимиком» в КХЛ в 2009-2011 годах – прим. «Лента.ру»). Эта встреча прошла 30 января в Нижнекамске и завершилась победой хозяев со счетом 2:1 (0:1, 1:0, 1:0). Такой результат позволил «Нефтехимику» продолжить борьбу за попадание в плей-офф. Блоггер написал, что болельщики и руководство «Барыса» знают о сдвиге игры «Нефтехимику», однако Крикунов решил не увольнять из-за будущего выступления в Кубке Гагарина. Казахстанский клуб в первом раунде плей-офф сыграет с челябинским «Трактором». Нижнекамцы в 1/8 финала Кубка Гагарина встретятся с казанским «Ак Барсом». Крикунов заявил, что в игре с нижекамцами он старался опробовать больше игроков сборной Казахстана, которым через несколько дней предстоит участвовать в квалификационном турнире к Олимпиаде-2014 в Сочи. На вопрос, почему на следующий матч чемпионата КХЛ с «Авангардом» вышло большое количество легионеров, тренер ответил, что в Астане болезненно воспринимают поражения, а у казахстанских игроков было мало шансов против омичей. Крикунов заявил, что в КХЛ нет договорных матчей, потому что в них нет смысла. Также специалист сообщил, что намерен подать в суд на блогера. «Он написал гадость и ходит королем. Пусть отвечает за свои слова!» – заявил тренер. (lenta.ru)

«Выживет» ровно половина

В четверг и пятницу состоятся ответные матчи 1/16 финала Лиги Европы 2012/13

Данияр Балахметов

В четверг вечером и в пятницу состоятся матчи 1/16 финала Лиги Европы, по итогам которых в турнире останется 16 соискателей на трофей. Причем стоит сказать о том, что заранее отцеленных от турнира как таковых нет, и едва ли не все участники сохраняют шансы на продолжение борьбы. Обуславливается это тем, что на прошлой неделе в шестнадцати поединках семь раз сделали хозяева, тогда как гости сделали это четыре раза, и пять поединков закончились вничью. Шесть раз победы доставались одним командам с разницей в два мяча (5 раз 2:0 и один раз 3:1), при этом одна встреча со счетом 2:0 закончилась в пользу гостей, что значительно увеличивает шансы этого клуба в ответной встрече, и лишь два поединка завершились со счетом 3:0.

«Рубин» – «Атлетико» (первый матч 2:0)

Команда Курбана Бердыева в прошлую пятницу практически деклассировала на выезде действующего обладателя Лиги Европы. И испанскому клубу теперь крайне трудно будет выровнять турнирное положение в холодной Москве. Встреча состоится в четверг в «Лужниках».

«Ливерпуль» – «Зенит» (первый матч 0:2)

Английский клуб крайне неудачно начал весеннюю стадию Лиги Европы, уступив в прошлый четверг в Санкт-Петербурге. Однозначно можно сказать, что эта разница в счете не является для «мерсисайдцев» катастрофической. В воскресенье они, кстати, в матче 27-го тура премьер-лиги «размялись» на «Суонси» – 5:0. В общем, в пятницу на «Энфилде» намечается весьма напряженная дуэль.

«Ганновер» – «Анжи» (первый матч 1:3)

Махачкалинский «Анжи» в первом матче с «Ганновером» попытался обеспечить себе приемлемую разницу в счете. В принципе подопечным Гюеса Хиддинка это удалось. Однако забитый в гостях мяч сохраняет и для немцев неплохие шансы в ответной встрече. В воскресенье «Ганновер» в 22-м туре чемпионата Германии разошелся боевым «миром» с «Нюрнбергом» – 2:2.

«Олимпиакос» – «Леванте» (первый матч 0:3)

Испанцы практически гарантировали себе выход в следующий раунд Лиги Европы. Только экстраординарный случай заставит «Леванте» прекратить участие в турнире пятничным вечером в пригороде Афин.

«Стяуа» – «Аякс» (первый матч 0:2)

Амстердамский «Аякс», на домашнем стадионе которого 15 мая состоится финал Лиги Европы, достаточно уверенно начал весеннюю стадию турнира. В пятницу в Румынии голландский клуб постарается не растерять преимущество, которое было добыто в первом матче.



«Виктория» – «Наполи» (первый матч 3:0)

Вот уж кто действительно удивил в прошлый четверг, так это скромная «Виктория» из чешского города Пльзень. В прошлый четверг чешский клуб поверг в шок если не всю Италию, то весь Неаполь точно. Теперь непонятно, каким образом в пятницу неаполитанцы будут отыгрывать столь внушительный гандикап?

«Бенфика» – «Байер» (первый матч 1:0)

Португальский клуб в прошлый четверг добавил лишней головной боли «аспириновым». Теперь немецкому клубу необходимо забить как минимум один мяч в Лиссабоне и при этом по возможности постараться не пропустить от умюющей и знающей, как это делать «Бенфики».

«Челси» – «Спарта» (первый матч 1:0)

Лондонский «Челси» после победы в предыдущем розыгрыше Лиги чемпионов по итогам осенней стадии нового турнира «вывалился» в

число участников Лиги Европы. В прошлый четверг «аристократы» обеспечили себе неплохой задел в Праге, и в ответной игре, которая состоится в пятницу, имеют неплохие шансы для эффективного и непринужденного прохождения в следующий раунд.

«Бордо» – «Динамо» К (первый матч 1:1)

Французский и украинский клубы после ничьей в Киеве, по сути, начнут определение победителя пары заново. Однако «Бордо» за счет гола, забитого на выезде, все же имеет некоторое преимущество в ответной встрече. Матч между этими командами состоится в пятницу.

«Фенербахче» – БАТЭ (первый матч 0:0)

Нулевая ничья, зафиксированная в прошлую пятницу, автоматическим образом делает результат ответной встречи независимым от итогов матча в Беларусь. При этом, несмотря на горячую поддержку трибун «Шюкря Сараочлу», турецкому клубу завидомо не уготована легкая жизнь.

Борисовчане бойцы, зарекомендовавшие себя на европейской арене давно, взять хотя бы прошлую осень, когда в Лиге чемпионов они снимали «скальпы» с французского «Лилля» и не кого-нибудь, а с самой монхенской «Баварии».

«Генк» – «Штутгарт» (первый матч 1:1)

Бельгийский «Генк» и немецкий «Штутгарт» в первом матче разошлись миром. Перед ответной игрой, которая состоится в четверг, обидчики «Актобе» в нынешней Лиге Европы имеют небольшое преимущество над немецким клубом благодаря голу, который был забит на выезде.

«Лацио» – «Боруссия» МБ (первый матч 3:3)

Если встреча в Риме станет продолжением того, что было в прошлую пятницу в Менхенгладбахе, то за это зрелище можно отдать многое. Перед ответным поединком итальянский клуб имеет преимущество благодаря забитым на выезде мячам. И «Лацио» устроит любой ничейный результат, при условии, если там будет меньше забитых мячей, чем в Германии. Немцам же остается только побеждать.

ЧФР – «Интер» (первый матч 0:2)

Миланский «Интер» достаточно уверенно победил румынских соперников в первом поединке. И судя по всему, ответная встреча может стать обычной формальностью. По крайней мере клубу из города Клуж-Напока, что находится в Трансильвании, отыграть такую разницу у «Интера» будет непросто.

«Лион» – «Тоттенхэм» (первый матч 1:2)

После первого поединка оба клуба сохранили шансы на дальнейшее продвижение по турниру. Стоит отметить, что в прошлую пятницу против своего бывшего клуба не сыграл вратарь «шпор» Уго Льорис. Вместо него ворота английского клуба защищал американец Брэд Фридель. Однако француз может появиться в ответной игре. Правда, на расположение некогда родной публики ему рассчитывать не придется.

«Днепр» – «Базель» (первый матч 0:2)

Швейцарский клуб отправился на Украину в весьма хорошем настроении. Для этого швейцарцам нужно было победить в первом матче. В свою очередь украинский клуб если продемонстрирует все то, благодаря чему он обошел осенью в группе «Наполи» и «ПСВ», то резонно можно предположить мысль о возможности лишения швейцарцев добытого преимущества.

«Металлист» – «Ньюкасл» (первый матч 0:0)

Харьковский «Металлист» неделю назад выстоял в Англии. Теперь перед украинцами стоит задача непременно забить и при этом не пропустить. А если пропустить, то забить больше. Англичане же могут подумать и о результативной ничьей, которая их устроит.

ЖЕЛАНИЕ
МАЙКОНА

Бразильский нападающий московского «Локомотива» Майкон заявил, что он бы хотел играть за сборную России по футболу. Об этом сообщает «Спорт-Экспресс». По словам футболиста, у него почти нет шансов пробиться в сборную Бразилии. Поэтому Майкон выразил готовность принять предложение от российской национальной команды, если оно поступит. «И, поверьте, играл бы за Россию от всего сердца, выкладывался бы на 100 процентов», – добавил Майкон. Нападающий при этом рассказал, что он мечтает о том, чтобы сыграть за сборную Бразилии на чемпионате мира 2018 года в России. «Мне тогда будет всего 28 лет!» – отметил форвард. Майкон начал карьеру в бразильском «Флуминенсе», откуда в 2010 году перешел в «Локомотив». В текущем сезоне форвард провел за железнодорожников 13 матчей во всех турнирах, забив в них три мяча. (lenta.ru)



НАЗВАНИЕ ГОТОВО

Московский футбольный «Спартак» продал название строящегося клубного стадиона банку «Открытие». Об этом сообщает РИА «Новости». Новый стадион получит название «Открытие Арена». 19 февраля было объявлено о том, что клуб и банк заключили соглашение, согласно которому «Спартак» за шесть лет получит 1 млрд 200 млн рублей (около \$40 млн). Эмблема банка с сезона-2013/14 появится на игровых футболках столичной команды. Арена «Спартак» строится в московском районе Тушино с 2007 года. Планируется, что первый матч на новом стадионе пройдет в сезоне-2014/15. Владелец клуба Леонид Федун заявил, что возведение стадиона обойдется в \$500 млн. Ранее в СМИ называлась сумма в \$340 млн. 18 февраля газета «Коммерсант» написала, что в рамках соглашения между «Спартаком» и «Открытием» новый стадион будет покрашен в фирменные цвета банка – белый и голубой. Однако вскоре клуб опроверг эту информацию, заявив, что в раскраске арены будут преобладать белый и красный. (lenta.ru)



ЗАПАД СИЛЬНЕЕ

Команда Запада победила сборную Востока в матче звезд НБА. Об этом сообщает официальный сайт лиги. 62-й по счету матч звезд НБА прошел в ночь на 18 февраля в Хьюстоне. Игра завершилась со счетом 143:138 (31:26, 38:39, 39:39, 35:34) в пользу баскетболистов Западной конференции. Самым результативным игроком встречи стал форвард «Оклахома-Сити Тандер» Кевин Дюрэнт, набравший 30 очков. В составе команды Востока наибольшее количество очков набрал форвард «Нью-Йорк Никс» Кармело Антони, который записал на свой счет 26 баллов и 12 подборов. Самым полезным игроком встречи стал защитник «Лос-Анджелес Клипперс» Крис Пол, выступавший за сборную Западной конференции. Эта победа стала третьей подряд для команды Запада. Однако по общему количеству выигранных лидирует Восток – 36 на 26. (lenta.ru)



ПРИЗНАНИЕ
ПИСТОРИУСА

Знаменитый южноафриканский бегун-ампутант Оскар Писториус в суде признался, что выстрелил в свою подругу Реву Стенкамп через дверь ванной, так как полагал, что в дом прокрались грабители, сообщает AP. «Когда я осознал, что это Рева, то пришел в ужас. Она умерла у меня на руках», – заявил Писториус. Напомним, что на днях сотрудники полиции Претории в результате обыска в доме знаменитого спортсмена нашли битую для игры в крикет. Писториус выступает на специальных протезах из углеводородного волокна. На Олимпиаде в Лондоне он вышел в полуфинал на дистанции 400 м. (championat.com)



Дело на миллиард

Инициаторы создания чемпионата России – Украины предъявили козыри – \$92 млн для победителя и миллиардный бюджет всего проекта. В понедельник на головы российских болельщиков обрушились две новости – одна другая сногсшибательнее. С утра Рунет гудел по поводу возможной перекраски еще не построенного стадиона «Спартак» в чуждые клубу цвета. А ближе к вечеру рвануло еще сильнее – так, что эхо по всему бывшему Союзу прокатилось. Инициаторы создания «объединенного чемпионата» России и Украины обнародовали бюджет проекта. Тут все и ахнули: 1 миллиард американских долларов. В год. Наверное, и вторая «метеоритная волна», случись она, не вызвала бы столь бурной реакции в массах, как новость с московской улицы Наметкина. Уж удивили, так удивили. Обескуражили!

Задуманное изначально как слет представителей двух дружественных премьер-лиг, в итоге понедельничное мероприятие превратилось в своеобразный междубойчик. По сути дела, в обсуждении совместного первенства приняла участие лишь одна сторона. Руководители украинских грандов устами гендиректора «Шахтера» Сергея Палкина и президента киевского «Динамо» Игоря Суркиса загодя уведомили «хозяев поля» о невяжке. Шеф самого титулованного клуба бывшего СССР четко сформулировал главное условие своего участия в дискуссии: инициативу трех «русских богатырей» должны поддерживать все субъекты УПЛ. Все без исключения. В настоящее же время единодушия футбольной Украины в этом, бесспорно, непростом вопросе даже близко не наблюдается. Диапазон мнений широк: от категоричного «нет» до осторожного, двусмысленного «может быть».



Внятное «да» пока не сказал никто. Никто из первых лиц украинского чемпионата в Москву и не приехал. От России в заседании приняли участие около полтора десятка функционеров. Само собой – Сергей Прудкин, действующий глава РФПЛ и более чем вероятный кандидат на пост главы планируемого новообразования. Естественно, члены «могучей кучки»: президент «Зенита» (Александр Дюков), ЦСКА (Евгений Гинер) и владелец «Анжи» Сулейман Керимов. Ждали Ольгу Смородскую – и она приехала. Спортизм стало появление в офисе «Газпрома» босса «Спартак». В интервью «Чемпионат.com» от 14 февраля гендиректор «Красногоричного «нет» до осторожного, двусмысленного «может быть».

в предстоящем вече. Его и не было. А Леонид Федун – прибыл. Он-то ничего подобного не заявлял – поэтому сенсацией его появление на Наметкина можно назвать с натяжкой. Как и отсутствие полномочных представителей «Мордовин» с «Тереком» – грозненцы с сарандинцами с самого начала скептически отнеслись к идее «кооперативного» чемпионата. Представителей памятной декабрьской пресс-конференции «о намерениях» многие критиковали за отсутствие какой-либо конкретики. Судя по выкладкам, представленным в понедельник, рабочая группа автономной некоммерческой организации «Объединенный чемпионат по футболу» последние два месяца не сидела сложа руки.

Love Party в Астане и Love Sensation в Алматы

Волной любви накрыло всех участников музыкального фестиваля Love Sensation в минувшую пятницу. Sensация этого года проходила в Алматы и впервые в Астане. И все это было возможно благодаря лучшей радиостанции Казахстана – Love Radio.

Такого публика еще не видела – лазерное шоу, лучшие танцоры и эксклюзивная программа вечера.

Настроение праздника поддерживал DJ PRASHKEVICH совместно с непревзойденной барабанщицей из США Brittany Brooks. Зрители с удовольствием танцевали под ритмы диско!

Первой на фестивале выступила рэп-группа «Каста», которая не забыла о своих поклонниках и исполнила полюбившуюся ценителям творчества песню «Наши люди».

Российский girls-band SEREBRO порадовал мужскую половину фестиваля. Публика дружно подпевала под песню «Мама Люба» и другие хиты.

На «десерт» Love Radio приготовило самых желанных гостей – Far East Movement. Зал буквально взорвался от восторженных эмоций и криков.

Фестиваль Love Sensation порадовал организацией на высшем уровне. Это можно было узнать из отзывов участников, которые дали положительную оценку мероприятию в социальных сетях.



Книжный сумрак

Алина Кириловская,
Василиса Тулеуова

Вы их не видите, а они есть! Это о казахстанских писателях и их книгах. Судя по количеству премьер, устраиваемых для алматинских книгоманов, не все потенциальные бестселлеры пылятся в столе. Однако те, что появляются на свет, зачастую получают признание лишь узкого круга читателей – родственников и друзей.

Казахстанские писатели не пытаются угнаться за конъюнктурой рынка. Пишут о том, что ближе к сердцу – романы-фэнтези, книги о животных, инструкции по выживанию в мире мужчин и т.д.

«Воздушное кочевье»

Известный казахстанский журналист Адам Капанов (экс-редактор журнала «Сезон ДМ») на днях представил свой первый роман – «Воздушное кочевье». Романтическая история-фэнтези тесно переплетается с казахской и тюркской мифологией. Здесь знакомые с детства герои – жезтырнак, жалмауз кемпір и философские притчи, в которых каждый получает то, что заслуживает.

«Писать роман было легко, потому что я не на ровном месте эту книгу создавал. Использовал классических персонажей в канве своего сюжета. Мне показалось, что герои казахского и древнетюркского фольклора заинтересуют читателей из разных стран», – рассказывает Адам Капанов.

Впрочем, сначала было либретто для балетной постановки (2009 г.). Написана музыка. Выигран приз в конкурсе от министерства культуры. Однако балета не случилось... И автор решил пойти другим путем – издать книгу, а уж потом, если удастся возродить интерес публики, обратиться к другим формам воплощения текста.

Все расходы по изданию книги Адам Капанов взял на себя. По его словам, финансовая независимость дает свободу творчеству.

«Мне было одновременно и легко и сложно. Сложно в том, что расходы пришлось нести самому. А легче потому, что я мог найти художника, который мне нравился, и не зависеть от издательства и спонсоров», – говорит автор романа.

Иллюстрации к «Воздушному кочевью» создал известный скульптор Эдуард Казарян. Впервые вместо графических работ он использовал фотографии керамики из личной коллекции. В итоге себестоимость одного экземпляра – около 4 000 тенге. На реализацию пришлось отдать по 2 000 тенге. На дорогие издания отечественного производства спрос пока невелик. Спонсоры подключились позже. 500 экземпляров в твердой обложке с иллюстрациями презентовали в одном из крупных алматинских торговых развлекатель-



ных центров. Организацию премьеры взяли на себя Нурлан Смагулов («Astana Motors») и Вадим Голенко («Меломан»). «Издание книги – дорогое удовольствие. Причем я не знаю, удастся ли их теперь продать», – рассуждает Адам Капанов. – Это больше имиджевый проект как для меня, так и для группы поддержки – «Меломана» и «Astana Motors».

О «книггерах» и рг-агентах

В прошлом году на книжном рынке Казахстана грянул гром. В свет вышел скандальный роман Аян Кудайкуловой «Колечко с сердоликом» (1890 тенге). Рукопись о наблевшем – неверном муже, различии-токал, унижениях второй жены, страданиях о потерянной молодости – всколыхнула не только светскую общественность. История отечественной Оксаны Робски была издана без литературной обработки – как есть. Здесь надо отдать должное внушительному бюджету и рг-технологиям. Дневник назвали «инструкцией по выживанию», провели презентацию, собрали прессу и гламурную публику, устроили интервью в СМИ.

«Я подключилась к раскрутке романа, когда он уже был издан, – вспоминает литературный рг-агент Виктория Шин. – Сегодня книжные магазины заинтересованы в том, чтобы на их полках стояли достойные произведения казахстанских авторов, в том числе и современных. А журналисты всегда в поисках сенсаций и новых героев. Поэтому вызвать интерес к книге удалось почти бесплатно».

По данным компании «Меломан», на сегодняшний день из 180 экземпляров романа Аян Кудайкуловой, взятых на реализацию, продано около 70. Успех первой книги того же автора («Сумочка от Кокоса» – 1290 тенге) был заметнее по двум причинам: сенсация прозвучала от первых лиц, да и цена вопроса была ниже.

По словам Виктории Шин, обычно над произведениями от «автора без опыта» трудится целый штат специалистов. Так называемые «литературные ниггеры» (или «книггеры») записывают историю, редактируют, корректируют и только потом отдают на милость типографии.

Весь подготовительный процесс обходится от 100 000 тенге и выше. Услуги художника-иллюстратора или дизайнера оплачиваются отдельно (от 80 000 тенге). Создать вокруг произведения шумиху в прессе тоже стоит денег (от 150 000 тенге за один этап).

Сага о лошадках

В Казахстане не так много известно об иппотерапии (от греч. «hippo» – лошадь). Но эксперты во многих странах уверены – лечебная верховая езда способна творить чудеса! Яркий пример чудесного эффекта – история Светланы Шестерневой, которую она описала в своей книге «Спаси Бог вас, лошадки...».

Трогательный рассказ не оставляет равнодушным вдвойне. Каждый, кто купит книгу, поможет бездомным животным. На средства от продажи первого тиража (500 экземпляров) для них построят приют.

Идея рассказа родилась два года назад. Первыми читателями стали пользователи интернет-ресурса (prosa.kz). По восторженным и благодарным откликам Светлана поняла, ее труд востребован!

На многочисленные запросы спонсоры ответили гробовым молчанием. Издание книги обошлось примерно в 2 000 долларов, включая разработку дизайна, верстку,

ИСТОРИЯ О ТОМ, КАК ЛОШАДИ СПАСЛИ ЖИЗНЬ НЕИЗЛЕЧИМО БОЛЬНОМУ ЧЕЛОВЕКУ

СПАСИ БОГ ВАС, ЛОШАДКИ...

Книга Светланы Шестерневой – это история, к которой не останется равнодушным никто. Пронзительная повесть о жизни и дружбе, которая спасает жизнь.

Все вырученные средства будут перечислены в помощь бездомным животным в фонд «Остров Надежды»

ВЫ ТОЖЕ МОЖЕТЕ ПОМОЧЬ СПАСИ ЧЬЮ-ТО ЖИЗНЬ!

КАРЕ ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

Остров Надежды

предпочтательную подготовку и саму печать. Окупятся ли затраты из личного бюджета, автору остается лишь гадать. «Мне всякий раз вспоминается случай, когда одна местная фирма не пожалела солидной суммы на съемки фильма. Причем съемочным процессом управлял человек, к кинематографу никакого отношения не имеющий», – приводит пример Светлана Шестернева. В итоге девушка решила, что сумма не так уж и велика, и к тому же это будет первый шаг к исполнению мечты – строительству дома для стареющих лошадей.

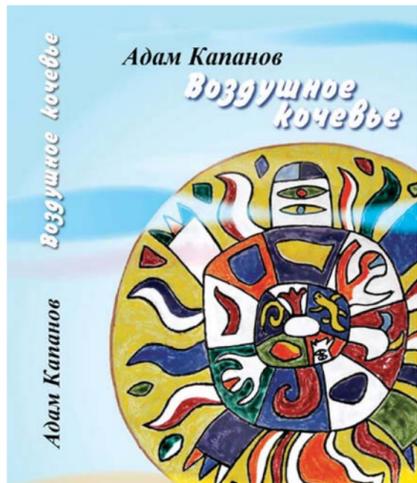
«Едва тираж оказался на пороге моей квартиры, я тотчас сообщила об этом на своей странице в соцсети. Буквально через пару минут мне пришло сообщение от специалиста по коммуникациям компании «Carlsberg Kazakhstan».

Компания помогла организовать презентацию, и я благодарна за проявленный интерес», – резюмирует автор.

Издать книгу

Стоимость производства книги зависит от многих параметров:

- от объема публикации (в авторских листах);
- от тиража (чем больше тираж, тем выше сумма стоимости, но ниже цена одного экземпляра);
- от типа обложки (мягкая или твердая);
- от качества бумаги;
- от оформления (количество используемых красок);
- от сложности доредакционной подготовки издания (большое количество фотографий, графиков, таблиц значительно удорожает верстку).



Мобильный интернет



Kcell

Безлимитный интернет

- 1ГБ
- 990 ТТ
- Смартфон
- Планшетник
- 1990 ТТ
- 4ГБ
- 3990 ТТ
- 10ГБ
- Модем
- 70 ТТ В СУТКИ
- Безлимитный ночной интернет
- 29ТТ
- 10МБ
- 49ТТ
- 40МБ
- Мобильный интернет ПЛЮС
- 39ТТ
- 20МБ
- 100МБ
- 59ТТ

ОТДЕЛЬНО ОПЛАЧИВАЕТСЯ ТРАФИК СВЕРХ, ВКЛЮЧЕННОГО В УСЛУГУ

ПЛАТА В СУТКИ

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

БАВАРСКИЙ
«СКОРОХОД» ОТ ALPINA

Концерн BMW представит в Женеве 410-сильный Alpina B3 Bi-Turbo третьего поколения, построенный на базе новой «трешки». По имеющейся информации, под капотом «пришпоренного» седана BMW 3-серии (F30) находится битурбированный шестцилиндровый «радик» объемом 3 литра. Силовая установка, сопряженная с 8-диапазонной автоматической коробкой передач ZF, способна развивать 410 л.с. (301 кВт) при 5,5 тыс. об/мин (макс. 7 тыс. об/мин). Данных по крутящему моменту и максимальной скорости пока нет, но известно, что первую «сотню» аппарат набирает за 4 секунды. Вместе с тем, новая Alpina B3 Bi-Turbo не только мощнее своего предшественника (E90) на 15 л.с., но и экономичнее: на сей раз «заряженный» седан поглощает лишь 7,9 л бензина на 100 км пути, вместо прежних 9,6 л. Готовящийся к мартовской премьере дебютант станет вторым после Alpina B7 выходцем известного тюнинг-ателье в современной линейке BMW. Как и в случае с 540-сильным флагманом, построенным на базе обновленного 7-series, Alpina B3 Bi-Turbo будет официально продаваться в дилерских центрах баварской марки, наряду с M-семейством.

TOYOTA AURIS
ТЕПЕРЬ И В КУЗОВЕ
«УНИВЕРСАЛ»

Компания Toyota обнародовала официальную информацию о готовящемся к женевской премьере гибридном универсале Auris Touring Sport. Женевский дебютант, чья моторная линейка бензиновых и дизельных ДВС будет унифицирована с ранее представленным хэтчбеком, унаследует от последнего и гибридную силовую установку с 1,8-литровым бензиновым и 136-сильным электрическим мотором. Таким образом, Auris Touring Sport станет первым в своем классе гибридом в кузове «универсал». Построенная на аналогичной платформе с 2600-миллиметровой колесной базой, версия Touring Sport превзошла «обычный» Auris на 285 мм, составив 4560 мм в длину кузова (ширина и высота остались прежними – 1760 и 1460 мм соответственно). Это позволило значительно увеличить грузовой отсек: объем багажника составил 530 литров (у хэтчбека 360 литров), а при сложенных задних спинках сидений – 1658 литров. Сам багажный отсек порадует обилием дополнительных подпольных ниш и кармашков, сеткой для фиксации груза, крючками для сумок и розеткой на 12 вольт. Кроме того, изменив форму заднего бампера и двери, разработчики смогли опустить погрузочную высоту багажника на 100 мм, что в значительной степени облегчает погрузку и выгрузку поклажи. Расширение модификаций нового Auris является частью плана «Тойоты» достичь 5%-ной доли рынка в европейском C-сегменте, где основными конкурентами в нише являются Opel/Vauxhall Astra и Ford Focus. Более подробно о спецификациях, ценах и сроках начала продаж станет известно после официальной премьеры Toyota Auris Touring Sport в Женеве.

MCLAREN
РАСЕКРЕТИЛ
ИНТЕРЬЕР P1

Всюду карбон, коврики только по заказу, а для полноценной регулировки сиденья владельцу McLaren P1 придется ехать на завод. В преддверии женевских «смотрин» британцы подогрели интерес к новинке, опубликовав снимки интерьера своего суперкара. Инженеры сделали все возможное и даже невозможное, чтобы сэкономить на массе. Прежде всего это массивное применение углепластика, из которого изготовлены приборная панель, пол, потолок, панели дверей и «выпеченная» единым целым центральная консоль. Ради снижения веса пришлось даже пожертвовать шумоизоляцией – к примеру, даже максимально облегченные коврики предлагаются исключительно опционально. Ультратонкий каркас сидений также выполнен из углеродного волокна, а количество наполнителя сведено к минимуму. Спинки сидений зафиксированы в положении, отклоняющемся от вертикали на 28 градусов. По специальной просьбе их смогут наклонить на 32 градуса – чтобы обеспечить больше свободного места водителям, предпочитающим ездить в шлемах. Регулировать можно будет только высоту кресла, но ее планируют подгонять под конкретного водителя еще на заводе. Приборная панель суперкара станет полностью цифровой, а диаметр рулевого колеса P1 в точности совпадает с размером руля гоночных болидов McLaren. Для тех владельцев, которые не смогут отказаться от роскошества, все же предлагаются климат-контроль, навигация и аудиосистема Meridian. Правда, тогда об идеальных динамических показателях придется забыть. Премьера серийного McLaren P1 состоится весной, на Женевском автосалоне.

Новички рынка:
три модели от Hyundai

Сакен Катаев

Компания Hyundai расширяет свою линейку автомобилей, представленных на казахстанском рынке. Встречайте – универсал i40, хэтч i30 и молодежный Veloster! В салонах дилеров корейской марки, которые «кровью и потом» подняли продажи до ранее небывалых 6 938 авто по итогам прошлого года, появились три новые машины.

Hyundai i40

С приходом i40 в Казахстане появился первый легковой универсал Hyundai с клиренсом 140 мм. Несмотря на схожие с «Сонатой» габариты (мало того их объединяет одна платформа), автомобили абсолютно разные.

Все просто – универсал с «цифровым» индексом проектировался европейцами для европейцев. Созданный в Рюссельхайме автомобиль, в отличие от проамериканской «Сонаты», имеет плотную подвеску – такую как любят жители Старого Света. Более того, набор доступных опций и не снился популярному седану. Чего не скажешь о моторной гамме – в РК доступен один единственный двигатель объемом 2 литра (149 л.с.), сопряженный с шестиступенчатой «автоматом».

Как и следовало ожидать, автомобиль в своем классе гибридом в кузове «универсал». Построенная на аналогичной платформе с 2600-миллиметровой колесной базой, версия Touring Sport превзошла «обычный» Auris на 285 мм, составив 4560 мм в длину кузова (ширина и высота остались прежними – 1760 и 1460 мм соответственно). Это позволило значительно увеличить грузовой отсек: объем багажника составил 530 литров (у хэтчбека 360 литров), а при сложенных задних спинках сидений – 1658 литров. Сам багажный отсек порадует обилием дополнительных подпольных ниш и кармашков, сеткой для фиксации груза, крючками для сумок и розеткой на 12 вольт. Кроме того, изменив форму заднего бампера и двери, разработчики смогли опустить погрузочную высоту багажника на 100 мм, что в значительной степени облегчает погрузку и выгрузку поклажи. Расширение модификаций нового Auris является частью плана «Тойоты» достичь 5%-ной доли рынка в европейском C-сегменте, где основными конкурентами в нише являются Opel/Vauxhall Astra и Ford Focus. Более подробно о спецификациях, ценах и сроках начала продаж станет известно после официальной премьеры Toyota Auris Touring Sport в Женеве.

Если доплатить 413 тыс. тенге, ко всему прочему добавятся: кожаный салон, боковые подушки безопасности, датчик света, самозатемняющееся зеркало заднего вида, панель приборов Supervision, спойлер на задней двери и 18-е колесные диски.

Самая дорогая версия Lux может похвастаться панорамной крышей, колесной подушкой безопасности, электроподогревом пассажирского сиденья, подогревом руля, камерой заднего вида, парктроником, заводским ксененом и накладками на двери. Стоит такой автомобиль 6 млн 418 тыс. тенге.

Кстати, в Европе очень сложно представить автомобиль D-класса, не имеющий версию универсал – более того, 85% продаж в этом классе приходится как раз на универсальные машины. Чего не скажешь о нашем покупателе. Тем не менее стиль-



ный универсал скрасит дороги наших городов.

Hyundai i30

Первое поколение проевропейского i30 особым спросом в Казахстане не пользовалось, пару лет назад и вовсе пришлось прекратить продажи. Всею виной высокая цена. С приходом второго поколения стильный хэтчбек, разработанный, как и i40, в Европе, стал еще дороже.

Автомобиль, созданный на базе Elantra, на нашем рынке доступен только в кузове пятидверный хэтчбек и довольствуется одним двигателем объемом 1,6 литра (130 л.с.). Стоимость автомобиля в начальной комплектации Classic с механической шестиступенчатой коробкой передач – 4 млн 152 тыс. тенге. За эти деньги вы получите две подушки безопасности, тканевый салон, систему стабилизации ESP, подогрев передних сидений, кондиционер, MP3-магнитолу с 6 динамиками с разъемом под iPod, противотуманки и литые на 16 дюймов. Точно такой же автомобиль, но с 6-ступенчатым автоматом дороже на 226 тыс. 999 тенге.

Комплектация Optima (4 млн 605 тыс. 499 тенге) дополнительно имеет: датчики парковки, света и дождя, двухзонный климат-контроль с ионизатором воздуха, самозатемняющееся зеркало заднего вида, хромированные накладки на пороги и 17-дюймовые литые диски.

Самая дорогая, топовая версия Lux с семью подушками безопасности, кожаным салоном, задними электростеклоподъемниками, электроприводом зеркал, круиз-контролем, кожаным рулем и панелью Supervision стоит 4 млн 980 тыс. тенге. Итого, красивый, отличная плавность хода.

Veloster

Перейдем к сладкому. Этот автомобиль ждали. Молодежный, эффектный асимметричный хэтчбек, стилизованный под купе. Фишка в дверях. Если со стороны водителя есть только одна дверь, то на



**«ВЗЛЕТНАЯ»
ОЙЫНЫ**

**ИГРА
«ВЗЛЕТНАЯ»**

**Ретро FM
КАЗАХСТАН**

**Кім қайда барса да,
ал біз әуежайға кеттік!**

Кто куда, а мы в аэропорт!

**15-інші ақпаннан бастап
С 15 февраля на 107.0 FM-де**

Государственная лицензия АМК № 080003, выдана 23 марта 2006 года Мин. Культуры, информации и спорта РК. Комитет информации и архивов

SIMPLY CLEVER

SKODA Yeti Adventure
Приключения начинаются!

АКПП
6DSGOFF
ROAD4x4
Haldex

от 4 090 000 тг.

АСТАНА: ТЦ "Auto city"(Гарант-2), пр. Богенбай батыра, 73/1
тел.: (7172) 22-69-58, 22-69-66
АЛМАТЫ: ул. Майлина, 240 А, тел.: (727) 2-555-777, 2-579-777
http://skoda-auto.kz | http://bipek.kz

БИПЭК АВТО