



Девальвация может изменить рынок fashion retail



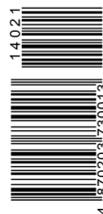
Будут ли операторы объединяться с банковскими структурами?



Кристоф Джинисти, гуру сферы PR и кризисных коммуникаций

КАПИТАЛ

№21
(448)



// ЧЕТВЕРГ, 12 ИЮНЯ, 2014

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Слишком крупные сети для мелких фермеров

3 страница

Каждый второй пользователь в РК подвергся кибератаке

6 страница

Игроки, которые не сыграют на ЧМ-2014

12 страница

Мы в сети
kapital.kz



Часть банков могут ужесточить кредитную политику



Анна Видянова

Эффективная ставка по беззалоговым займам в некоторых банках может достигать до 56%. В то же время кредитные ресурсы для заемщиков могут стать еще менее доступными. Недавно Нацбанк РК опубликовал документ, в котором аккумулировал данные по опросу банков относительно их кредитной поли-

тики. Как выяснилось, большинство банков не планируют изменять условия по займам в ближайшее время, другие – намерены их пересмотреть. Деловое издание «Капитал.kz» обратилось к банкам, чтобы прояснить ситуацию.

За месяц кредитный портфель снизился на 1,8%. Если в марте было выдано займов на 783,6 млрд тенге, то в апреле банки прокредитовали только на 768,8 млрд тен-

ге. Не исключено, что тренд на понижение может продолжиться. По данным Нацбанка РК, в первом квартале 2014 года, несмотря на то, что кредитная политика большинства банков осталась без изменений, некоторые банки незначительно ужесточили свои условия по займам в отношении малого и среднего бизнеса (МСБ).

Продолжение на стр. 31

Цифра номера

1,5 МЛН ТОНН

светлых нефтепродуктов будет закупать Казахстан у России

Подробнее [Стр. 4]

Спикер номера

Жомарт Ертаев, консультант совета директоров Bank RBK и Qazaq Banki

Подробнее [Стр. 5]

Цитата номера

«В течение двух месяцев мы выйдем на рынки других стран», – Камияр Санау, сооснователь стартапа SpringFruit

Подробнее [Стр. 6]

Спорт

Расписание финальной части чемпионата мира по футболу 2014 года в Бразилии

Подробнее [Стр. 14]



ЦЕСНАБАНК
БҮГІН. ӘРҚАШАН. • СЕГОДНЯ. НАВСЕГДА.

EUROMONEY
2013
Bank of the Year 2013
KAZAKHSTAN

The Banker
Bank of the Year 2013
KAZAKHSTAN

ДЕПОЗИТ «ПРОФЕССИЯ»

Мы бережно сохраняем результаты Вашего труда

Выгодные условия для роста доходов

ЦЕСНАБАНК. С УВАЖЕНИЕМ К ВАШЕЙ ПРОФЕССИИ!

ЗВОНИТЕ БЕСПЛАТНО
8 800 080 2525

7711 ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ

www.tsb.kz

Лицензия № 1.2.74/74/29 от 12.10.09 г. выдана Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

www.flyuia.com

Алматы/Астана

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

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

Багаж хороших впечатлений

MAU

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРИНЯТ ЗАКОН
«О ПРОФСОЮЗАХ»

Депутаты сената парламента на пленарном заседании приняли законопроект «О профессиональных союзах». Как поясняется в заключении комитета по социально-культурному развитию, законопроект направлен на повышение эффективности деятельности профсоюзных организаций по представлению и защите интересов работников, предупреждению социально-трудовых конфликтов. Основной задачей законопроекта является интегрирование деятельности профсоюзов на принципах ассоциативности (членства) на каждом из уровней социального партнерства: республиканском, отраслевом, региональном и на уровне предприятия. «Данная мера позволит эффективно реализовывать единую политику в деятельности профсоюзов, основанную на принципах ведения эффективного социального диалога и партнерства с государственными органами и работодателями», – говорится в заключении профильного комитета. Кроме того, предлагается закрепить обязательные требования к уставу профсоюза (организационная структура и порядок формирования профсоюза, порядок участия в качестве членской организации), конкретизировать права профсоюзов, установить их обязанности. Согласно заключению комитета, уточнены требования к содержанию устава и статусу профсоюзов, детализованы их права и обязанности, а также предложены критерии для определения статуса профсоюзов, объединяющих работников субъектов малого предпринимательства. Сенаторы также одобрили во втором чтении сопутствующий проект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам деятельности профессиональных союзов и регулирования трудовых отношений». С целью повышения эффективности регулирования социально-трудовых конфликтов, минимизации общественно-опасных последствий правонарушений, предупреждения социальной напряженности и трудовых конфликтов, законопроектом вносятся соответствующие поправки в Трудовой и Гражданский процессуальный кодексы РК, а также в законы РК «О местном государственном управлении и самоуправлении в РК», «О государственном контроле и надзоре в РК», «Об общественных объединениях» и «О некоммерческих организациях». (ИА «Новости-Казахстан»)

СТОЛИЦЫ РК И
ОМАНА МОГУТ СТАТЬ
ГОРОДАМИ-
ПОБРАТИМАМИ

Посол Казахстана в Султанате Оман Ержан Мукаш встретился 9 июня с государственным министром-губернатором Маската Сандом Саудом бин Хилал Аль-Бусаиди. «В ходе встречи отмечена важность установления побратимских связей между столицами двух стран – Астаной и Маскатом», – говорится в сообщении МИДа во вторник. Бусаиди отметил, что развитие прямых связей между столицами будет способствовать расширению казахстанско-оманского двустороннего сотрудничества. Посол РК надеется, что оманская сторона примет активное участие в выставке EXPO-2017 в Астане. (kapital.kz)

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

ЖАНАР БЕКБАНОВА

назначена заместителем акима Карагандинской области

ЖОМАРТ НУРГАЛИЕВ

назначен акимом Кокшетау

КАЙРАТ НУКЕНОВ

назначен акимом Аксу

КОСМАН
АЙТМУХАМЕТОВ

назначен вице-министром регионального развития РК

МАДИНА
ДЖАРБУСЫНОВА

назначена специальным представителем Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) по борьбе с торговлей людьми

МАКСУТ ТЕНБАЕВ

досрочно прекратил полномочия управляющего директора – члена правления АО «Нурбанк»

МИХАИЛ ЧИРКОВ

назначен заведующим секретариатом государственного секретаря РК

Жилой комплекс по соседству с «Экспо-2017» построит VI Group

Олег Ни

В Астане состоялась презентация нового проекта VI Group – жилого комплекса комфорт-класса «Promenade Expo». Уже изначально проект заинтересовал многих: мероприятие посетило более двухсот потенциальных клиентов.

«Жилье, которое строит VI Group, очень хорошего качества», – объясняет свой интерес к «Promenade Expo» Марат Оспанов, один из клиентов компании. – Мы подобрали интересную квартиру здесь. Это и вложение денег (потому что Астана растет, развивается, и цены на недвижимость с каждым годом повышаются), и, конечно, отличное жилье в перспективном районе: комплекс расположен рядом с «Экспо-2017», а также различными спортивными сооружениями, школами, университетами».

Действительно, одно из преимуществ нового проекта – это его расположение: левобережье Астаны, вдоль Орынбор: с одной стороны проспекта комплекс соседствует с коттеджным массивом VI Village, с другой – территорией «Экспо-2017», что особенно обрадовало гостей презентации, учитывая перспективы развития этого района города. Фактически, именно здесь будет новый центр столицы



«Очень удобно для будущих жильцов дома, что рядом с новым комплексом также будут располагаться Ботанический сад и Линейный парк – идеальные места для прогулок и отдыха», – отметил председатель правления Холдинга VI Group Амангельды Омаров.

Сам жилой комплекс «Promenade Expo» представляет образец современного жилья с элементами классической архитектуры и площадями квартир на любой вкус: от 40 м² до 116 м². Четыре очереди застройки кроме жилых разноэтажных зданий включают в себя подземный паркинг и торгово-сервисную инфраструктуру. Стоит

отметить, что при строительстве комплекса планируют использовать самые современные технологии в области обеспечения комфорта и безопасности жителей. К примеру, для отделки фасадов дома будет использована передовая технология вентилируемого фасада. Это «дышащие» стены, сохраняющие тепло. Сам фасад здания будет облагорожен травертином и гранитом, что придаст дому солидности.

Директор департамента продаж VI Group Асель Жунусова также объявила на презентации, что по многочисленным просьбам клиентов компания продлевает акцию «Клуба постоянных клиентов», стартовавшую в рамках 19-летия Холдинга. Напомним, что вступить в VI Club и получить специальные условия на приобретение жилья может любой желающий. «Даже тем, кто пришел к нам первый раз, мы выдаем накопительную карту. В целом, в зависимости от количества приобретенных квартир за период с 2004 по 2014 год, клиентам выдается накопительная карточка со скидками», – отметила директор департамента.

Гости презентации остались довольны как самим проектом, так и подготовленным для них мероприятием, одной из «изюминок» которого стало символическое Древо желаний: каждый из присутствующих мог украсить его ветви своим пожеланием. На память застройщику.

Самолетом нехорошо,
а поездом хуже

Почему добраться в купейном вагоне из Астаны до Москвы дороже, чем на самолете?

Ольга Примак

Путешествие поездом по просторам СНГ уже давно перестало быть бюджетной альтернативой самолету. Выбор в пользу железной дороги имеет смысл, только если путешествие предполагается внутри страны. Поездом в этом случае будет дешевле всего. Однако стоит поезду пересечь государственную границу, как ситуация меняется, цены вырастают в разы, и дорога из железной превращается в золотую.

Вот примеры с сайтов казахстанских перевозчиков. Билет на рейсы «Эйр Астаны» по маршруту Астана – Москва – Астана в начале июля будет стоить от 79 394 тенге. А самый дешевый, в плацкартном вагоне, железнодорожный билет до Москвы стоит 38 750 тенге, в купе – 62 572 тенге. И это в одну сторону! То есть дорога в оба конца в купе обойдется в 125 тыс. тенге, или почти на 60% дороже, чем по воздуху. Прибавьте расходы на еду и воду, которую пассажир потребит за пять суток (в оба конца) тряска в душном вагоне.

Примерно такая же картина будет, если сравнить цены на поезд и самолет из Астаны в Санкт-Петербург, а также из регионов Казахстана в российские столицы. Например, по воздуху путь Астана – Санкт-Петербург – Астана можно проделать за 71 тыс. тенге, а по железной дороге, в плацкарте, за 83 тыс. тенге. Купе в оба конца обойдется почти в 134 тыс. тенге. Тут разница с авиарейсами уже почти в два раза!

Аналогичная ситуация и на белорусском направлении. Трехдневная поездка из Астаны в Минск в купе в одну сторону стоит 62 204 тенге. В обе стороны, стало быть, почти 125 тыс. тенге. А четырехчасовой перелет стареньким белорусским «боингом» стоит 75 тыс. тенге. Поезд при таких условиях выберет разве что убежденный аэрофоб.

На этот экономический парадокс недавно обратили внимание члены Евразийской экономической комиссии – наднационального органа Таможенного союза, проводящего мониторинг трансграничных рынков стран «тройки».

На поводу у швейцарского франка Оказывается, дело в специальном пассажирском тарифе, который применяется в перевозках железнодорожным транспортом между постсоветскими странами. В 1995 году Казахстан, Россия, Беларусь, Украина, Молдова, Азербайджан, Арме-

ния, Кыргызстан, Туркменистан, Узбекистан, Латвия и Эстония заключили Соглашение о межгосударственном пассажирском тарифе (МГПТ), которым определили порядок формирования тарифа на перевозки пассажиров, багажа и почты между железными дорогами указанных стран.

Согласно этим правилам, стоимость проезда формируется из стоимости билета и стоимости плацкарта. Стоимость билета, перевозки багажа и грузобагажа определяется за расстояние следования по каждой железной дороге отдельно по ставкам таблиц МГПТ с учетом коэффициентов индексации и затем суммируется. Стоимость плацкарта определяется за общее расстояние следования по каждому беспересадочному участку по ставкам таблиц МГПТ с учетом коэффициентов индексации. При следовании пассажира в пределах одного государства в вагоне принадлежности железнодорожной администрации другого государства стоимость билета определяется по внутреннему тарифу этого государства, а стоимость плацкарта определяется по МГПТ.

К соглашению прилагаются объемные таблицы с указанием тарифов за проезд на разные расстояния и в разных категориях вагонов. Все тарифы установлены в швейцарских франках.

Межгосударственный пассажирский тариф лишает систему ценообразования гибкости. Ситуацию усугубляет постоянный рост курса швейцарского франка по отношению к другим мировым валютам. Например, в 1995 году, когда было заключено соглашение, 1 швейцарский франк стоил в среднем 0,8 доллара. В 2001 году его курс упал до 0,6 доллара, зато потом резко пошел вверх. В 2013 году цена франка по отношению к доллару почти удвоилась – 1,12 доллара, а в мае 2014 года наблюдался пик роста – 1,14 доллара. Понятно, что когда на девальвацию национальных валют накладывается ослабление иностранной валюты, рост цен особенно стремителен.

Например, как посчитали белорусские специалисты, за счет МГПТ цена купейного билета на проезд по маршруту Минск – Москва с марта 2012-го по март 2014 года увеличилась на 56%, а цена плацкартного билета лишь за год повысилась на 69%.

Интеграция или МГПТ?

С усилением интеграции между Казахстаном, Россией и Беларусью такая си-

туация перестала устраивать страны «тройки». В ЕЭК заметили, что соглашение об МГПТ противоречит духу подписанных странами Таможенного союза при создании ЕЭП документов, которые базируются на рыночных принципах, согласованной политике и призваны, как заявлено, обеспечить свободное передвижение граждан.

«В связи с этим целесообразно рассмотреть со всеми заинтересованными органами власти и железнодорожными администрациями Беларуси, Казахстана и России вопрос об отмене МГПТ при перевозках пассажиров железнодорожным транспортом между государствами – членами ТС и ЕЭП, либо о предоставлении льгот и скидок при применении МГПТ, позволяющих снизить стоимость проезда между тремя странами до его стоимости внутри государства», – заявил в мае белорусским СМИ исполняющий обязанности директора департамента антимонопольного регулирования ЕЭК Александр Курильчик. Эти меры, по его мнению, будут способствовать увеличению объемов пассажирских перевозок и развитию конкуренции на товарном трансграничном рынке перевозок пассажиров железнодорожным транспортом.

Однако от слов до дела очень далеко. Уравнять внутренние тарифы с межгосударственными на практике можно, только лишь значительно подняв первые. Ведь во всех трех странах перевозки внутри страны субсидируются из бюджета. Именно господдержка позволяет КТЖ держать цену билета из Атырау в Алматы на уровне 4 715 тенге (плацкарт), а ведь это больше 2,5 тыс. км. Если столько же будет стоить билет из казахстанского города до Москвы или до Минска, то либо бюджетам стран-партнеров придется оплачивать разницу, либо железнодорожники разорятся.

Собственно упомогаемыми ценами на поезд международного сообщения железные дороги постсоветских государств и компенсируют глубоко убыточные перевозки внутри страны.

Поэтому на добровольное снижение цен, без бюджетных льгот и компенсаций, железнодорожные компании точно не пойдут. И даже конкуренция с авиалиниями их вряд ли остановит: ведь не всем пассажирам надо в конечный пункт назначения, многие выбирают поезд, потому что им нужно сойти там, куда самолеты не летают.

Рекомендована конкуренция

У ЕЭК есть также претензии к стоимости услуг по предоставлению железнодорожного подвижного состава для перевозки грузов. «Анализ арендной платы за одну единицу грузового подвижного состава за сутки показал, что арендная плата, взимаемая российскими операторами (владельцами вагонов), ниже, чем взимаемая рядом белорусских и казахстанских операторов. Такая ситуация обусловлена в основном различиями действующего в России, Беларуси и Казахстане законодательства по вопросам установления размеров арендной платы», – подчеркнул г-н Курильчик.

Кроме того, ЕЭК обратила внимание на монополизацию большинства пассажирских авиамаршрутов. Самыми крупными авиаперевозчиками по количеству перевезенных пассажиров регулярными рейсами в Таможенном союзе являются казахстанская «Эйр Астана», российская «Трансаэро» и белорусская «Белавиа». Всего здесь задействовано около 50 регулярных маршрутов, при этом на 37 маршрутах усматривается монопольное положение одного авиаперевозчика, на 11 – объекмы распределены между двумя перевозчиками и лишь на маршруте Москва – Минск работает 4 авиакомпании.

При этом комиссия, изучив ситуацию, установила четкую зависимость цен на авиабилеты от количества назначенных авиационными властями стран Таможенного союза авиаперевозчиков на маршрутах. К примеру, на маршруте Москва – Астана, который эксплуатируется двумя назначенными авиаперевозчиками – «Эйр Астана» и «Трансаэро» – цены выше, чем на сопоставимых по расстоянию маршрутах, где летает большее количество перевозчиков. Причем разница в цене авиабилетов на маршрутах с высоким и низким уровнем конкуренции здесь достигает 40%.

«Лоббисты так далеко зашли уже в своем лоббировании тарифов, а соответствующие регуляторы, извините, это подписали и поддержали? Пора уже останавливать регуляторов», – в резких выражениях прокомментировал ситуацию руководитель Федеральной антимонопольной службы России Игорь Артемьев.

Но и тут нет никакой гарантии, что возмущение ЕЭК заставит перевозчиков изменить тарифную политику. Ведь большинство таких инициатив наднационального органа носят для стран-партнеров не обязательный, а рекомендательный характер.



НОВЫЙ NISSAN ALMERA

от 15 033 у.е.*

Астана: Автомобильный Центр, пр. Богенбай батыра, 2; тел.: +7 (7172) 949-777.
Астана: Сарыарқа, район Есиль, Корталық және шоссе, 7; тел.: +7 (7172) 570-303.
Алматы: Астар Авто, 2 км от Восточной объездной дороги в сторону Талгара; тел.: +7 (727) 341-0-888.
Алматы: А-Моторс Авто, пр. Сулейба, 243; тел.: +7 (727) 234-93-02.
Алматы: Автомобильный Центр, пр. Райымбека (за рынком Баянгулы); тел.: +7 (727) 355-11-42.
Караганда: Автомобильный Центр, ул. Таттимбет, 105; тел.: +7 (7212) 908-008.
Актобе: Коль Авто, пр. Саяжай Батыра, 171 «Г»; тел.: +7 (7132) 562 611.
Ақтау: Астар Авто, мкр. 29 «А»; тел.: +7 (7292) 303 500.
Атырау: Астар Авто, проезд Элеваторный, 7; +7 (7122) 300 515.
Костанай: Автокомплекс Тарлан, пр. Абая, 66; тел.: +7 (7142) 502 055.
Павлодар: Сары-Арка, ул. Барнаульская, 2; тел.: +7 (7182) 654 848.
Усть-Каменогорск: Астар Авто, ул. Астаны (Солнечная), 34; тел.: +7 (7232) 243 476.
Шымкент: Астар Авто, ул. Алпысбаева, 125; тел.: +7 (7252) 392 828.

СЛУЖБА ПОДДЕРЖКИ КЛИЕНТОВ 8 800 200 59 90*.
СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ.
ТЕСТ ДРАЙВ У ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ. ГАРАНТИЯ СОСТАВЛЯЕТ 3 ГОДА ИЛИ 100 000 КМ ПРОБЕГА.
ПОДРОБНОСТИ У ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ.

*Стоимость базовой комплектации, у.е. не является иностранной валютой, выражается в национальной валюте (тенге). Курс у.е. устанавливается автосалонами самостоятельно.

Звонки возможны только со стационарных телефонов. Все звонки бесплатны. Время работы службы поддержки клиентов пн-пт, с 11.00 до 20.00 (время г. Астана).

www.nissan.kz Дистрибутор Nissan в Казахстане – ТОО Автомобильный Центр Каз

Слишком крупные сети для мелких фермеров

Данияр Сабитов

На прошедшем саммите Retail business Kazakhstan-2014 поднималось много важных вопросов, в частности, обсуждалась проблема развития крупных ритейлерских сетей. Поскольку участники конференции были в основном представители крупных компаний, то было очевидно, что лейтмотивом будет звучать идея о том, что будущее за большими торговыми комплексами. Много было сказано о том, что постепенно нужно сносить рынки и на их месте строить цивилизованные торговые площадки. Оно и понятно, если посмотреть на данные, озвученные представителем Комитета торговли Минэкономики и бюджетного планирования Кайратом Ертургановым. В 2013 году почти половину торговых площадей занимали рынки и базары, 21% за «магазинами у дома», а вот супермаркеты и ТРЦ занимали всего лишь 4,3 и 3% соответственно.

В принципе чиновники поддерживают идеи крупных ритейлеров и считают, что нужно постепенно сносить рынки и делать торговлю более цивилизованной. В качестве доводов приводится необходимость борьбы с теневой экономикой. А директор «Центра развития торговой политики» Руслан Султанов отметил, что если сейчас торговым сетям не будет оказана помощь, то в рамках ЕЭС они могут быть вытеснены крупными российскими игроками. Эти доводы понятны, но только если мы будем рассматривать ситуацию с точки зрения спикеров конференции. Сети хотят больше торговых площадей и покупателей, а государству нужен регулируемый рынок торговли, с которого удобнее собирать налоги, однако если смотреть на это глазами потребителей и производителей, ситуация может открыться с другой

стороны. Базары и рынки выступают мощной альтернативой для тех покупателей, для которых цена важнее комфорта. Но отдельно нужно сказать о минусах монополии ритейлерских сетей для производителей. В частности, могут пострадать фермеры.

Зампредседателя правления АО «KazAgroMarketing» Нурулан Мухамеджанов рассказал «Капитал.kz» о том, что у торговых сетей есть требования, которые мелкие сельхозпроизводители никогда не смогут выполнить. Так, у ритейлеров есть три основных требования – это качество продукции, системность и цена. На цену они смотрят в самый последний момент, для них наиболее важны сроки поставок. В Казахстане огромное количество мелких производителей, которые не могут приводить большие объемы товара в одно и то же время. И торговой сети невыгодно связываться с небольшим хозяйством, потому что оно сможет поставлять, скажем, картофель, два-три месяца, а потом выдохнется.

«Как решить эту проблему? Нужно создавать цивилизованные рынки. Нам от них нигде не деться, мы восточная страна, без базаров никак. Однако нынешние рынки далеки от идеала. Дело в том, что сейчас большую роль играют перепродажи. Те, кто арендует место у владельца рынка на год вперед. Приезжает крестьянин, у него нет места для торговли, поэтому он сдает перепродажу товар по бросовой цене и уезжает. Таким образом, крестьянин не получает нормальный продукт, а большие супермаркеты остаются без овощей, фруктов и мяса от местных производителей», – рассказывает г-н Мухамеджанов.

Вместе с тем он предлагает меры для решения проблемы. В частности, зампреда правления АО «KazAgro-

Marketing» приводит пример Украины, где ситуация похожа на нашу – там в основном преобладают мелкие хозяйства. Государство создало нормативные условия, по которым инвестор может создавать рынки, на которые мелкие крестьяне могут приезжать и торговать сами, пусть даже один день. «Для этой самой пресловутой тысячи фермеров нужно создать тысячу мест, куда они могли бы приезжать, – продолжает Нурулан Мухамеджанов. – И тогда смогут приезжать качественные перепродажи или представители ритейла и заключать договоры с рядом крестьян. Скажем, у одного они покупают 500 тонн, у другого – 1000, у третьего – 300 и так далее. Фактически он здесь на месте создает из них пул, подписывает договор, по которому крестьяне обязуются хранить товар и в назначенный срок привезти. Таким образом, у ритейлера есть уверенность в своевременных поставках, а крестьяне получают соответствующий заработок. Фактически, это единственный способ их объединить».

Другой позиции придерживается Руслан Султанов, который во время своего выступления заявил, что для вхождения в сети ритейла фермерские хозяйства должны объединяться в кооперативы. В принципе это и позиция государства, которое пытается укрупнить мелкие крестьянские подворья. Однако есть мнение, что они не станут объединять свои хозяйства – в этом уверены и в «KazAgroMarketing», и в Союзе пищевых производителей Казахстана. Так, вице-президент Союза пищевых производителей Казахстана Айжан Наурызалиева рассказала «Капитал.kz», что наше сельское хозяйство не готово к объединению: «Для того чтобы объединять предприятия, мы должны собрать воедино всю технологическую цепочку (кормопроиз-

водство, фермерские хозяйства, переработка, логистика). В настоящее время, на мой взгляд, это невозможно. У нас пока сельское хозяйство страны остается мелкотоварным, 77,2% скота и 85,5% молока производится в мелких хозяйствах и в личном подворье населения. Из-за этого животноводческая продукция продолжает оставаться низкосортной, из-за невозможности использования инновационных технологий в условиях мелкотоварного производства и нехватки высококвалифицированных кадров производитель неконкурентоспособен и его продукция неинтересна сетям».

Также г-жа Наурызалиева отметила ряд сложностей выхода к ритейлерским сетям – мелкие подворья логистически разбросаны, не имеют возможностей и мотиваций для кооперации с целью дальнейшего вхождения в сети со своей продукцией. Ведь для этого нужно очень многое – географические, финансовые, технические или представители ритейла и логистические, и информационные обоснования. «Это задача не из легких, она требует продуманных, слаженных и целенаправленных действий. Можно «навать» много мегапроектов по созданию кооперативов, больших откормочных площадок, вызванных непреодолимым желанием освоить выделенные программой государственные средства. Но чтобы все заработало так, как в Европе, мелко-товарный агробизнес не надо рассматривать как препятствие, не нужно его элиминировать из процесса, надо грамотно встраивать его в общую систему АПК, нужно просто учиться работать с мелкими формами хозяйств и постепенно, по возможности, их кооперировать и поддерживать на том же уровне, как и крупный сельхозбизнес».

Можно предположить, что сельское хозяйство – не единственный чувствительный рынок, на котором может негативно отразиться погоня за развитием крупных ритейлерских сетей. Понятно, что и у ритейлеров, и у государства, и у производителей с потребителями – абсолютно разные интересы и задачи. И то, как сформировать цивилизованный рынок, чтобы это было выгодно всем участникам рынка – это действительно очень сложный вопрос.

Часть банков могут ужесточить кредитную политику

[Начало на стр. 1]

Как отмечает регулятор, факторами, повлиявшими на данное ужесточение, стали издержки по поддержанию достаточности капитала, доступность и стоимость финансирования на внутренних рынках капитала, а также ожидания изменения финансового положения заемщиков. Стоимость привлечения тенговой ликвидности для банков на внутреннем рынке действительно является высокой. В настоящее время большинство банков привлекают длинные депозиты в тенге по эффективной ставке 10,5%. Других способов привлечь долгосрочные ресурсы, кроме как через вклады, у банков практически нет. Финансовое положение некоторых компаний после девальвации также было под давлением, и это не могло не отразиться на политике банков. В частности, это касается организаций, которые используют импортное сырье. После недавней 20% девальвации им придется тратить больше средств на конвертацию тенговой выручки в доллары для приобретения сырья или продукции.

Неутешительной стала новость о том, что по результатам мониторинга предприятий, проводимого Нацбанком РК, доступность кредитных ресурсов, в особенности для МСБ, незначительно снизилась. «На этом фоне наблюдается существенное замедление роста спроса со стороны заемщиков на кредитные ресурсы», – подчеркнул регулятор. Данные опроса отражает и статистика регулятора. С начала 2014 года стоимость кредитных ресурсов для субъектов малого бизнеса не опускалась ниже 12,8%. Номинальная ставка по таким займам в январе составляла 12,8%, в феврале – 13%, в марте – 12,8%, в апреле она достигла рекордной максимальной отметки с начала года – 14,5%. Но нужно четко понимать, что эта ставка учитывает несколько компонентов. Например, давление на ставку оказывает цена на ресурсы ФРП «Даму», которая тянет общую номинальную ставку вниз. В настоящее время ФРП «Даму» предоставляет финансирование по некоторым программам под 6% годовых. Реальная цена на кредиты для малого бизнеса может быть гораздо выше также за счет начисления банками различных комиссий.

«Спрос на финансирование оборотных средств остается более высоким, чем на приобретение основных средств. Это подтверждается и результатами мониторинга предприятий, проводимого Нацбанком РК. В первом квартале 2014 года доля предприятий, использующих кредиты банков на пополнение оборотных средств, составила 16,9%, на финансирование инвестиций – 5,6%. Такая тенденция объясняется тем, что условия кредитования на пополнение оборотных средств являются более привлекательными по стоимости кредитования по сравнению с займами на покупку основных средств, а также ограниченностью банков в источниках долгосрочного фондирования», – говорится в обзоре Нацбанка РК.

Удивительно, что, несмотря на удорожание кредитов для малого бизнеса, объем выданных кредитов за месяц увеличился в 2,6 раза. Если в марте банки прокредитовали малый бизнес на 236 млн тенге, то в апреле – на 616 млн тенге. Такой скачок, скорее всего, был связан с влиянием в банки средств со стороны ФРП «Даму». В 2014 году правительство по поручению президента выделило 1 трлн тенге для финансирования МСБ. Первый транш 100 млрд тенге уже был распределен между 13 казахстанскими банками.

Согласно мониторингу предприятий Нацбанка РК, средняя ставка по кредитам в тенге незначительно снизилась – с 12,1% в четвертом квартале 2013 года до

11,9% в первом квартале 2014 года. «Вместе с тем по результатам ежеквартального конъюнктурного обследования, проводимого Агентством РК по статистике, ставки по кредитам остаются высокими и, как следствие, являются одним из факторов, ограничивающих дальнейшее развитие деятельности определенных секторов нефинансового сектора. При этом согласно мониторингу предприятий желаемая ставка по кредитам составила 8,8%», – подчеркнул регулятор.

По данным опроса Нацбанка РК, во втором квартале 2014 года кредитная политика в отношении субъектов бизнеса со стороны отдельных банков может ужесточиться, а 6% банков планируют ужесточить кредитную политику, 9% банков – ожидают оставить ее без изменения. Наибольшее влияние в части ужесточения могут оказать отдельные банки с казахстанским капиталом, в то время как пятка крупнейших банков прогнозируют оставить кредитную политику без изменения», – отметили в Нацбанке.

Между тем, как пояснили в «Евразийском банке», в фининституте не видят необходимости изменять условия по кредитованию предпринимателей. «Что касается собственного участия клиента в проекте, то политика банка не меняется. Для нас было и остается предпочтительным собственное участие клиента в размере не менее 30% от проекта. Но бывают исключения, каждый проект рассматривается индивидуально. Если говорить по требованиям банка к залоговому обеспечению, то мы в первую очередь смотрим на прогнозные поступления от проекта, а потом уже на залог. Если прогнозных поступлений достаточно, то к залоговому обеспечению подход может быть очень гибким. Исходя из действующей стратегии, ужесточать требования к залогом банк не планирует», – отметил директор департамента МСБ «Евразийского банка» Айдын Доскараев.

В то же время в банке обратили внимание, что резкая корректировка курса тенге оказала эффект на кредитную политику для МСБ. «Определенное влияние на условия по кредитам в первом полуго-

дин оказала девальвация тенге, и мы были вынуждены принимать во внимание последствия этого события. В определенный период ужесточили условия для тех заемщиков, которые зависели от импорта. И наоборот, смягчились условия для тех, кто от импорта не зависит. Сейчас можно утверждать, что ситуация нормализовалась, и банк для всех предлагает одинаковые условия, которые действовали до девальвации», – подчеркнул г-н Доскараев.

В «Нурбанке» в интервью «Капитал.kz» отметили, что в отношении МСБ фининститут не планирует ужесточать андеррайтинг потенциальных заемщиков. «Мы считаем, что условия отбора заемщиков в настоящее время достаточно оптимальны», – подчеркнул глава «Нурбанка» Кантар Орынбаев.

Объем розничных займов за месяц снизился на 15 млрд тенге

Первые три месяца 2014 года рынок потребительского кредитования только набирал обороты. В январе банки выдали таких займов на 137,9 млрд тенге, в феврале – на 169,7 млрд тенге, в марте – на 191,1 млрд тенге, в апреле – на 176,1 млрд тенге. В течение этого года ежемесячный прирост по кредитам на потребительские цели не опускался ниже 12,6%, и лишь в апреле судный портфель с такими займами просел на 7,8%. Тенденция на понижение объяснима. Рынок потребительского кредитования становится все менее привлекательным для банков. Банки исполнили поручение регулятора об ограничении темпов роста беззалогового кредитования. Так, с февраля 2014 года в каждом банке ежегодный рост беззалоговых займов не должен превышать 30%.

«В целом кредитная политика в отношении розничного кредитования в первом квартале 2014 года у большинства банков осталась на прежнем уровне, при этом ужесточение некоторыми банками своей политики в большей степени затронуло потребительское кредитование. Основными факторами, повлиявшими на ужесточение кредитной политики по потребительскому кредитованию, являются ожидания изменений тенденций экономического развития и ухудшение плате-

жеспособности заемщиков», – отмечается в обзоре Нацбанка.

Регулятор сообщил, что на уровень доступности кредитных ресурсов повлияли ужесточение банками неценовых условий, таких как отношение выплат к месячному доходу, комиссии, обеспеченность займов залогом. Именно эти факторы, как считает Нацбанк, привели к существенному замедлению роста спроса на кредиты. Действительно, в начале апреля регулятор обязал банки более диверсифицированно подходить к отбору заемщиков. Теперь максимальная сумма ежемесячного платежа по необеспеченному кредиту не должна превышать 50% от дохода заемщика. Ранее в «Первом кредитном бюро» подчеркнули, что данный коэффициент в 50% будет рассчитываться только для заемщиков с доходом меньше двукратного среднестатистического дохода – менее 210 тыс. тенге.

Некоторым банкам действительно пришлось ужесточить подход к заемщикам. В интервью «Капитал.kz» глава ДБ «Банк Хоум Кредит» Владимир Гаск сообщил, что до введения регулятором коэффициента долговой нагрузки в 50% этот показатель в банке был на уровне 60%. В «Нурбанке» планка по доле ежемесячного платежа по кредиту от дохода заемщика до апрельского нововведения регулятора была на уровне 60-70%. Глава банка пояснил, что ранее этот показатель зависел от вида кредита.

«Во втором квартале 2014 года кредитная политика в отношении физических лиц со стороны банков может развиваться разнонаправленно: 12% банков планируют смягчить кредитную политику, 9% – ужесточить, 78% банков намерены оставить политику без изменения. Кроме того, предполагается ужесточение условий кредитования: повышение выплат к месячному доходу и маржи банка по стандартным кредитам для соблюдения введенных регуляторных мер», – отметили в Нацбанке.

В Kaspi банк подчеркнули, что фининститут не планирует менять условия по беззалоговым кредитам. «Также пока банк не намерен корректировать требования к платежеспособности заемщика», – подчеркнули в банке.

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

АЛИЕВ СДАЛСЯ АВСТРИЙСКОЙ ПОЛИЦИИ

Рахат Алиев был задержан в Вене. Об этом сообщает австрийское издание Kronen Zeitung. Ордер на арест Алиева в Австрии был выписан 19 мая. Как сообщил адвокат Алиева Манфред Айнедтер, его подзащитный добровольно явился в полицию, проявив тем самым желание сотрудничать со следствием. По его словам, решение о мере пресечения будет принято в ближайшие дни, пишет newsru.com. Рахат Алиев заочно осужден в Казахстане на 20 лет заключения по так называемому делу «Нурбанка». По версии следствия, Алиев в составе организованной им преступной группы похитил двух топ-менеджеров этого финансового института – Жюлдаса Тимиряева и Айбара Хасенова. Позднее их тела с признаками насильственной смерти были обнаружены в пригороде Алматы, сообщает ИТАР-ТАСС. В 2008 году военным судом Казахстана Алиев был также заочно приговорен к 20 годам лишения свободы за попытку насильственного захвата власти в стране и ряд других преступлений. Однако еще до начала судебного процесса ему удалось выехать в Австрию. Алиев был задержан в Австрии в 2007 году в рамках совместных действий казахстанских правоохранительных органов и Интерпола. Однако федеральный суд Австрии отказал в экстрадиции Алиева и освободил его под залог в 1 млн евро. Позднее Алиев переехал на Мальту, где, по данным прессы, проживал последнее время под фамилией новой жены и пытался получить гражданство. Как сообщает РИА «Новости», в январе 2014 года прокуратура Казахстана подала ходатайство о возбуждении уголовного дела в отношении Алиева и экс-члена комитета нацбезопасности Альнура Мулаева с целью проверки их причастности к организации убийства оппозиционера Алтынбека Сарсенбаева, его водителя и охранника. Австрия не рассматривает возможность экстрадиции Рахата Алиева в Казахстан, сообщил австрийский информационный портал ORF. «Экстрадиция Рахата Алиева в Казахстан не рассматривается из-за подозрения в нарушении его прав на родине», – сообщило издание. При этом поясняется, что Алиев был задержан в аэропорту и арестован с санкции суда в пятницу, 6 июня. «В случае обращения австрийской стороны за правовой помощью по данному делу генеральная прокуратура Казахстана готова ее оказать в требуемом объеме», – отмечается в сообщении. Между тем о поступлении от австрийской стороны официальной информации по этому делу будет сообщено дополнительно.

СТРАНОВОЙ ИМИДЖ КАЗАХСТАНА ХРОМАЕТ

Потенциальные иностранные инвесторы плохо осведомлены о ситуации в Казахстане. Об этом в ходе пленарного заседания отметил депутат мажилиса Турсунбек Омурзаков, передает корреспондент делового портала Kapital.kz из Астаны. «На мой взгляд, очень сложно уговорить инвесторов вложить деньги в страну, о которой они ничего не знают: 75% инвесторов представляют в РК не столько назвать для себя привлекательный город в Казахстане», – привел депутат данные крупнейшей британской аудиторской компании Ernst & Young. По словам Турсунбека Омурзакова, инвесторы относят к преимуществам Казахстана только богатые природные ресурсы. «Согласно анализу центра по исследованию динамично развивающихся рынков компании Ernst & Young, 84% опрошенных инвесторов считают макроэкономическую стабильность Казахстана основным элементом его инвестиционной привлекательности. Это исследование было проведено в 2013 году», – отметил мажилисмен. Между тем, согласно исследованию, 59% уже работающих в Казахстане инвесторов считают нормативно-правовую среду недостаточно прозрачной и стабильной. Действующие в РК иностранные компании регулярно сталкиваются со случаями неоднозначных интерпретаций права и его избирательного применения, заявил Турсунбек Омурзаков.

ГЛАВНЫЙ В КАЗАХСТАНЕ НЕ БИЗНЕСМЕН, А ЧИНОВНИК

Несколько лет назад британская консалтинговая компания Brand Finance составила «Рейтинг 100 национальных брендов». Бренд «Казахстан» в этом рейтинге занял 52-е место. Эксперты оценили его в \$87 млрд, отметив положительную динамику бренда. Компания Apple тогда стоила \$87 млрд 300 млн. «Бренд компании тогда был оценен дороже, чем бренд государства. Кайрат Келимбетов, глава Нацбанка, заметил, что в глобальной экономике мозги ценятся больше, чем просто сырье», – отметил Досым Сатпаев на юбилейном 10-м Международном PR-форуме, передает корреспондент делового портала Kapital.kz. Между тем Досым Сатпаев подчеркнул, что на сегодняшний день в Казахстане «главным является не бизнесмен, а чиновник». Инвестиционный имидж государства – это не только проект самого государства, это многие элементы внутри самой страны. В частности, инвестиционный имидж страны зависит от имиджа в регионах. О чем многие забывают. «Казахстан – это не просто страна. Это не Алматы, не Астана, а регионы», – отметил спикер. Важным пунктом является доверие отечественного бизнеса по отношению к государству. «Третья по счету легализация говорит о том, что это доверие было не очень высоким», – говорит Сатпаев. Улучшения, которые сегодня вносят в отношения инвестиционной привлекательности, в основном направлены на иностранных инвесторов, а не на местных бизнесменов. «Казахстанский бизнес должен доверять стране, чтобы отечественный бизнес не уходил капитал за пределы Казахстана, а работал здесь. Вкладывал инвестиции не в «купи-продай», не в сырье, как это делают через офшоры, а в инновации», – добавил Досым Сатпаев.

Батлер - это символ роскоши и безупречного сервиса.

Профессиональный батлер отеля Rixos President Astana предугадает Ваши желания и исполнит их с учетом Ваших вкусов и предпочтений.

7 Kunayev str, 010000, Astana, Kazakhstan, +7 7172 24 50 50, astana@rixos.com

www.rixos.com

RIXOS
PRESIDENT ASTANA

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

СКОЛЬКО СТОИТ
ОТДЫХ НА
ИССЫК-КУЛЕ?

На Иссык-Куле открылся летний сезон-2014. Корреспондент делового портала Kapital.kz выяснил, во сколько долларов обойдется путевка на Иссык-Куль. Условно все пансионаты на побережье озера Иссык-Куль можно разделить на три категории: стандарт и эконом-класс, премиум-класс и VIP-класс. Стоимость зависит от даты заезда, от номера и условий проживания. Бархатный сезон на озере начинается с 7 июля и продлится до 24 августа. В этот период цены на пансионаты и отели выше, чем, к примеру, в начале или в конце лета. Ценовые предложения самые разные. К примеру, номер стандарт и эконом-класса обойдется казахстанцу вместе с питанием от \$17 до \$34 в сутки. Цены на проживание в отеле премиум-класса варьируются от \$35 до \$90. В VIP-классе примерная стоимость номера в сутки составляет от \$100, а цена в коттедже – от \$225 до \$500. В среднем проживание в отеле с трехразовым питанием обойдется казахстанцу на 7 дней в \$350 без учета транспорта. Стоимость проживания и питания по этому направлению осталась на том же уровне, что и в прошлом году в долларовом эквиваленте. Однако с учетом девальвации в Казахстане, цена на проживание для казахстанцев все же увеличилась на 20%. Трансфер с недавних пор стал дороже на 16%. Это связано с тем, что дизельное топливо выросло до 115 тенге за литр. Стоимость авиабилетов из Алматы на Иссык-Куль и обратно составляет примерно \$180-\$250 на туриста. В некоторых пансионатах на Иссык-Куле питание не входит в стоимость путевки. Как отметили в казахстанских турагентствах, в целом питание оставляет желать лучшего (речь идет об экономии продуктов). Именно поэтому сервис нельзя сравнивать с Турцией. Казахские турагентства отметили, что в прошлом году наблюдался большой поток туристов. «Ежедневно выезжало 5-7 автобусов, а в праздники и выходные доходило до 11 автобусов. В основном туристы ехали в отели и пансионаты категории люкс и поллюкс (премиум-класс и VIP-класс), то есть по местным меркам это 5 и 4-звездочные отели. На данный момент мы продали уже более 20 путевок. Ценовой сегмент от 7000 тенге на человека в сутки с питанием. Наши туристы также предпочитают более высокий класс размещения», – говорит Дмитрий Кручинин, менеджер по туризму компании AZIMUT TRAVEL.

БЫВШИЕ
ЗАКЛЮЧЕННЫЕ
БУДУТ СТРОИТЬ
ОБЪЕКТЫ EXPO-2017

Бывших заключенных привлекают к строительству объектов выставки EXPO-2017 в Астане, сообщила пресс-служба столичной прокуратуры. «4 июня по инициативе прокуратуры города Астаны в центральном офисе НК «Астана ЭКСПО-2017» был подписан меморандум о сотрудничестве между НК «Астана ЭКСПО-2017», департаментом УИС по Астане и РГП «Еңбек» комитета УИС», – говорится в сообщении на сайте прокуратуры. Как отмечается, основной целью меморандума является максимальное повышение уровня трудозанятости осужденных в колониях Астаны за счет обеспечения заказов на выпускаемые товары и расширения объемов производства, а также трудоустройства бывших заключенных в подрядных организациях, которые будут осуществлять строительство объектов всемирной выставки. «Мы уверены, что сотрудничество НК «Астана ЭКСПО-2017» с предприятиями УИС будет взаимовыгодным и, самое главное, позволит обеспечить оплачиваемым трудом значительную часть осужденных на ближайшие 2-3 года, а также даст дополнительный импульс развитию в колониях Астаны производственной деятельности», – отмечается в сообщении. В рамках меморандума из представителей сторон будет создана рабочая группа, которая будет решать все технические вопросы по его реализации. Прокуратура города со своей стороны будет проводить мониторинг результатов меморандума.

КАКИЕ ЛЮДИ
НЕГАТИВНО
ПОВЛИЯЛИ НА
РЕПУТАЦИЮ РК?

На юбилейном 10-м Международном PR-форуме эксперты рассказали о том, какие события и люди «подпортили» репутацию Казахстана на мировой арене, передает корреспондент делового портала Kapital.kz. Так, известный политолог Досым Сатпаев пошутил, что «Борат сделал немало негативного для Казахстана, чем другие...». «Гигантский имиджевый удар по Казахстану нанесли и наши беглецы: Рахат Алиев и Мухтар Аблязов. Коррупционных скандалов тоже было немало. Если речь идет о негативных имиджевых вещах, то большинство из них все-таки были связаны с нашими проблемами. Кроме Бората», – отметил Досым Сатпаев. По словам Кайрата Келимбетова, главы Нацбанка, на инвестиционную привлекательность Казахстана повлияют санкции в отношении России. «Все вы прекрасно знаете, что для инвесторов, которые в географии не очень сильно разбираются, это один регион. Могут сказать, мы отсюда уходим (из России – прим. Kapital.kz), а сюда не приходим (в Казахстан – прим. Kapital.kz). С другой стороны – это большая возможность. Невозможно делать вид, что 2 трлн рынок не существует... Поэтому все равно инвесторы придут. Вопрос: куда придут и как придут?» – прокомментировал Келимбетов. Глава Нацбанка также вспомнил события вокруг бегства акционеров «БТА Банка». Другая тема, которая волновала инвесторов в последнее время – Кашаган. 75% инвесторов читали о ситуации на Кашагане. При этом Кайрат Келимбетов не думает, что Борат принес негативную оценку Казахстану. «Я не считаю, что это негатив. Как говорят PR-специалисты, плохой PR – это некролог, вся остальная информация может быть воспринята», – отметил он.

Казахстан будет закупать у России 1,5 млн тонн светлых нефтепродуктов

Венера Гайфутдинова

Россия и Казахстан продлили действие межправительственного соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве в области поставок нефти и нефтепродуктов от 9 октября 2010 года до 2025 года. Соглашение пролонгировано до 2025 года, синхронизировано с существующими контрактами до 2019 года, плюс пятилетние периоды, на которые автоматически продлевается контракт, если одна из сторон за полгода не уведомит другую о намерении выйти из соглашения.

Согласно межправительственному соглашению России и Казахстана, действие которого теперь продлено на период до 2025 года, квотируются беспошлинные поставки в республику из России нефти и светлых нефтепродуктов, запрещены поставки светлых нефтепродуктов из Казахстана в третьи государства, а также темных нефтепродуктов из России в Казахстан.

Продление этого соглашения очень важно для нашей республики, так как объем производимых на нефтеперерабатывающих заводах Казахстана нефтепродуктов недостаточен для удовлетворения внутреннего спроса. Более того, поставки нефти из России необходимы для обеспечения сырьем отечественных НПЗ. Основной задачей продления действия данного соглашения, по мнению Анатолия Воронина, аналитика международного финансового холдинга FIBO Group, является загрузка Павлодарского НПЗ, который еще со времен СССР ориентирован на западно-сибирскую нефть. Потребности этого завода, по информации международного финансового холдинга, составляют порядка 4,8-5 млн тонн в год. Однако на производительность Павлодарского НПЗ влияет ситуация с бензином на рынке Казахстана. В случае увеличения запасов бензина производство на этом НПЗ сокращается.

По официальным данным, в 2014 году Казахстан планирует импортировать главным образом из России, 1,069 млн тонн бензина и 600-650 тыс. тонн дизельного топлива. По мнению же г-на Воронина, объем поставляемых светлых нефтепродуктов будет равен 1,2-1,5 млн тонн. Эти объемы, по словам аналитика, будут регулироваться и зависеть от ситуации на внутреннем рынке. «Вся эта цифра ба-



лансируется внутренним потреблением и внутренним же производством, которое пока отстает от потребностей рынка», – подчеркнул Анатолий Воронин. Отечественные НПЗ, по официальным данным, в 2014 году планируют произвести 2,9 млн тонн автобензина при прогнозируемом потреблении в 2014 году в 4,2 млн тонн.

Однако, как считает г-н Воронин, после 2016 года, когда завершится реконструкция трех НПЗ, ситуация должна измениться и после выхода их на проектную мощность – проблема с поставками бензина будет полностью снята. По планам правительства, это должно произойти к 2022 году. Кроме того, в дальнейшем Казахстан будет иметь экспортный потенциал по бензину порядка 400 тыс. тонн и по дизтопливу – более 500 тыс. тонн. Но такая ситуация сохранится до 2022-2023 годов. С учетом ежегодного увеличения потребления ГСМ топливный рынок РК будет испытывать значительный дефицит

бензина уже с 2025 года, а дизтоплива – с 2023 года. С авиатопливом ситуация будет стабильной вплоть до 2030 года.

О том, как будет осуществляться загрузка Павлодарского завода – по трубе из России, или сырьем из Казахстана – сказать пока сложно. Здесь могут влиять и экономические, и даже политические факторы.

Позволить избавиться от зависимости от российской нефти должно увеличение объемов добычи внутри страны. Согласно стратегии, принятой АО «Национальная компания «КазМунайГаз» (КМГ), компания намерена усилить работу по геологоразведке на суше и на море с целью прироста запасов углеводородного сырья, увеличить добычу нефти и газа, создать гибкую систему транспортировки нефти и газа, увеличить мощности отечественных НПЗ и повысить качество нефтепродуктов. В следующие 10 лет КМГ планирует увеличить объем добычи сырой нефти и газового конденсата до 35,4 млн тонн в год. Од-

нако и это вряд ли будет для нас панацеей. Дело в том, что основной прирост в добыче нефти компания ожидает достичь за счет проектов Тенгиз, Кашаган и Карачаганак.

Так, по прогнозам, уровень добычи ТОО «Тенгизшевройл» увеличится до 38,6 млн тонн. На долю национальной компании в этом случае будет приходиться около 7,7 млн тонн, с учетом того, что КМГ владеет 20% этого проекта.

На Карачаганак планируют стабильно получать 10,1 млн тонн жидких углеводородов ежегодно. При этом КМГ за счет владения 10% проекта будет получать 1 млн тонн нефти в год.

Что же касается Кашагана, то рассчитывать на него, по всей видимости, в ближайшие два года не придется. Самое большое нефтяное месторождение в Казахстане может быть заморожено сроком на 2 года. Такую информацию опубликовал международный информационный портал Quartz.com со ссылкой на источник, близкий к проекту.

РД КМГ увеличила добычу на 1%

Венера Гайфутдинова

«Разведка Добыча «КазМунайГаз» (РД КМГ) за 1-й квартал текущего года вместе с долей в «Казгермунае» (КГМ), ССЕЛ и «ПетроКазахстан Инк» (ПКИ) добыла 3 млн тонн нефти (250 тыс. баррелей в сутки), что на 45 тыс. тонн или 1% больше, чем в аналогичном периоде 2013 года. АО «Озенмунайгаз» (ОМГ), являющееся самым крупным операционным активом компании, произвело 1,3 млн тонн нефти (+5,2 г/т), а добыча на АО «Эмбаунайгаз» (ЭМГ) составила 684 тыс. тонн (-0,9% г/т). Доля добычи

компании в своих ассоциированных и совместных предприятиях (КГМ, и РКИ) составила в 1-м квартале более 1 млн тонн сырой нефти, что оказалось на 1,0% ниже, чем годом ранее. Таким образом, как заметили в своем отчете аналитики АО «БТА Секьюритиз», весь вклад в рост консолидированного производства за квартал был достигнут исключительно благодаря увеличению добычи на ОМГ. Вместе с этим экспортные поставки нефти с ОМГ и ЭМГ сократились на 2,1% – с 1 490 до 1 459 тыс. тонн, в то время как продажи на внутреннем рынке возросли. Последнее обстоятельство, как написали

в своем отчете аналитики «БТА Секьюритиз», не является сюрпризом. Дело в том, что компания уже объявила о планах существенно повысить объемы поставок нефти на внутренний рынок. В частности, в период 2015-18 годы ожидаемый рост продаж в Казахстане с ОМГ и ЭМГ должен составить 50%.

В этом году увеличение локальных продаж, по мнению экспертов инвестиционной компании, должно быть частично нивелировано ростом цены реализации за тонну нефти до \$43,3 за баррель. «На наш взгляд, итоги операционных работ РД КМГ в первом кварта-

ле являются нейтральными, поскольку объемы добычи с главных операционных активов компании, ОМГ и ЭМГ, в целом незначительно отстают от плановых показателей», – говорится в отчете «БТА Секьюритиз». Также в отчете отметили, что в годовом выражении производство ОМГ и ЭМГ равно 7 940 тыс. тонн, что на 2,8% ниже запланированных 8 170 тыс. тонн. Эксперты инвестиционной компании предполагают, что наиболее весомую роль здесь играет фактор сезонности, поскольку традиционно добыча компании в 1-м квартале является наиболее низкой.



Прогноз на 2014 год

Как объявлялось ранее, план добычи на 2014 год в ОМГ и ЭМГ составляет 5,4 млн тонн и 2,8 млн тонн, соответственно. Доля РД КМГ в планируемом объеме добычи нефти компаний КГМ, ССЕЛ и ПКИ в 2014 году составит 4 093 тыс. тонн, что на 6% ниже, чем в 2013 году, главным образом в связи с естественным падением добычи КГМ и ПКИ.

| | 1 квартал 2014 г. | 2013 г. | 2012 г. |
|--|---|--|--|
| РД КМГ добыла: | более 3 млн тонн нефти , на 1% больше, чем в 2013 году | 12,4 млн тонн нефти , на 2% больше, чем в 2012 г. | 12,2 млн тонн нефти , на 1% меньше, чем в 2011 году |
| ОМГ добыло: | 1,3 млн тонн , на 5% больше | 5,2 млн тонн , на 5% больше, чем в 2012 году. | 4,95 млн тонн . |
| ЭМГ добыло: | 684 тыс. тонн , на 1% меньше | 2,8 млн тонн , на 1% больше, чем в 2012 году. | 2,8 млн тонн , без изменений |
| Общий объем добычи ОМГ и ЭМГ: | 1,99 млн тонн , на 3% больше | 8 млн тонн , на 4% больше, чем в 2012 г. | 7,8 млн тонн . |
| Экспортные объемы продаж нефти ОМГ и ЭМГ: | 1,5 млн тонн | 6 млн тонн или 75% от общего объема продаж нефти. | 6,1 млн тонн или 75% |
| Поставки на внутренний рынок: | 519 тыс. тонн | 1,97 тыс. тонн или 25% от общего объема продаж нефти. | 1,6 млн тонн |
| Доля РД КМГ в добыче компаний ССЕЛ, КГМ и ПКИ: | 1,1 млн тонн | 4,3 млн тонн , на 2% меньше, чем в 2012 году. | 4,4 млн тонн нефти |

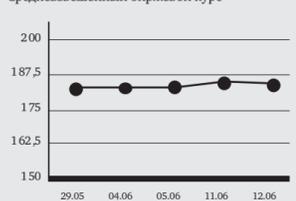
Включая 598 тыс. тонн нефти, поставленных на экспорт, что составляет 57% от общего объема продаж компаний

В основном за счет снижения уровня производства ПКИ на 5% по причине естественного снижения добычи.

Источник: РД КМГ

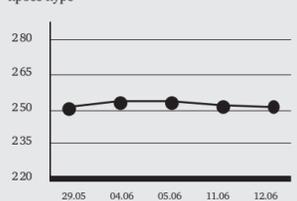
USD/KZT

Средневзвешенный биржевой курс



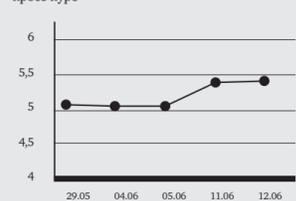
EUR/KZT

кросс-курс



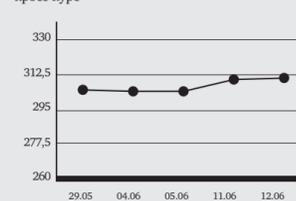
RUR/KZT

кросс-курс



GBP/KZT

кросс-курс



Жомарт Ертаев: «Я аплодирую решению правительства амнистировать капитал...»

Анна Видянова

Недавняя девальвация тенге обнажила кризис доверия населения к банковской системе Казахстана. Такого мнения придерживается президент Евразийского центра финансового консалтинга, консультант совета директоров Bank RBK и Qazaq Banki Жомарт Ертаев. На встрече в Финансовом клубе, организованной ФРП «Даму», банкир рассказал о том, предвидели ли банки девальвацию тенге, стоит ли банковскому сектору укрупняться и почему заемщикам нужно пройти «несколько кругов бюрократического ада».

Девальвация как индикатор

«Большинство из нас на себе испытали три девальвации. Первая была в 90-е годы, потом было еще две. Девальвация обнажила ряд серьезных кризисных явлений, которые есть в экономике Казахстана. Это был очень мощный сигнал. Один из самых важных выводов, на мой взгляд, который можно сделать – существует огромный кризис доверия со стороны населения к банковской системе Казахстана. Причем кризис доверия не односторонний, еще раньше проявился кризис доверия со стороны банков к реальному сектору экономики», – делится Жомарт Ертаев.

Обычные финансовые вопросы из зала настраивали банкира на откровенный разговор. Ертаев на встрече также хотел донести, что «не стоит фетишизировать деньги», и что они не являются главным активом в жизни человека.

В «Альянс банке» мы занимались прямым ростовщичеством

Финансист четко дал понять, что ставки по банковским кредитам зависят не только от банков. «Вопрос, который нам часто задают: когда в Казахстане будут такие же ставки по кредитам, как и в Европе? Собственно, мы не против. Но мы должны ясно понимать, что банки в первую очередь покупают риски и только во вторую продают деньги. До тех пор пока страновой рейтинг Казахстана не сравняется со страновым рейтингом европейских стран, рассчитывать на глобальное и кардинальное снижение процентных ставок не приходится», – подчеркнул банкир.

Встреча постепенно приобретала более камерную обстановку. Спикер рассказал о своих выводах, которые он сделал после того, как покинул «Альянс банк».

«Нельзя брать кредиты за 15 минут. Я нес эту карму, и я несущу ее до сих пор. Я горжусь своей работой в «Альянс банке» и не стыжусь ее. Я был молод, это моя ошибка, мы занимались прямым ростовщичеством. Хотя де-юре и с точки зрения финансов – я сделал все правильно. Но, с точки зрения общечеловеческой морали, на мой взгляд, это седьмой круг ада. Навязывать людям выполнять план по кредитам по ставке от 50% годовых и выше, я считаю, это неправильно», – признается Жомарт Ертаев.

Банкир делает упор на то, что в сознании заемщика при прохождении длинных процедур оформления кредита должен возникнуть вопрос: действительно ли этот кредит так необходим? «Я всегда горю сотрудникам тех банков, которые я консультирую: пусть клиент в хорошем понимании пройдет девять кругов бюрократического ада. И если после этого он не передумает взять кредит, значит, ему действительно нужны эти деньги. У заемщика должно быть понимание, что ему на самом деле нужен кредит для создания до-

бавочной стоимости, а не для проведения той, покупки айфона или айпада», – делает акцент финансист.

Нужно снизить требования к банкам

Также была затронута тема микрокредитования. Предприниматели сетовали, что банкам нужно более тесно взаимодействовать со своими заемщиками, что банкам стоит уже выходить на стадию менторства. К тому же на диалоговой площадке подчеркнули, что микрокредитованию уделяется мало внимания. «Я двумя руками приветствую, чтобы развивалось микрокредитование. Вы знаете, что недавно была озвучена инициатива об укрупнении банков. Мы выступили с другой инициативой – предлагали создать региональные банки. Давайте создавать не микрокредитные товарищества, а региональные банки. Допустим, в городе Текели создать банк с капиталом в \$5 млн. Пять бизнесменов скинутся по миллиону долларов и создадут банк, это тот же бизнес, 100-150 рабочих мест. И предпринимателю на месте будет виднее, где разместить аптеку. Именно так можно решить проблему моногородов. Но для этого нужно уменьшать требования к банкам, а не укрупнять их», – считает банкир.

Фундаментальных причин для девальвации не было

Вопрос, который волновал многих: ожидали ли банкиры девальвацию тенге? Ертаев поделился своими прогнозами.

«Мы оказались под огромной компрессией и под справедливым огнем критики со стороны наших вкладчиков, которые жаловались, что мы их не предупредили о девальвации. Мне вдвойне стыдно, потому что я не видел фундаментальных причин для девальвации, кроме форс-мажора. То, что случилось, я могу назвать форс-мажором, ничем другим. Хотя сейчас все можно списать на конфронтацию между Россией и Украиной», – отметил банкир.

Как утверждает Жомарт Ертаев, ни один из банков не заработал на девальвации тенге. «Это легко проверяется. Никто из банков не уходил в доллары в преддверии девальвации тенге. Игра на курсе валют – это спекулятивный доход, который никак значительно улучшить показатели банка не может. Если говорить о тех банках, которые я консультирую: мы никогда не готовились к девальвации и не ожидали ее. Банки, которые я консультирую, держат нулевую валютную позицию. Это означает, что тот объем долгов, который в банке сконцентрирован в долларах, такой же объем размещен в долларовых активах. Это можно проецировать на евро и тенге. Именно поэтому после девальвации банки как не заработали, так и не потеряли», – пояснил г-н Ертаев.

Банкир подчеркнул, что резкая корректировка курса тенге пока не оказала ожидаемого эффекта. «Вопрос, который мне также задают: почему в Казахстане не была проведена бархатная девальвация, как в России? Мы тот же самый вопрос адресовали Нацбанку РК. Ответа мы не получили. Регулятор нам сказал, что это было нужно. Нацбанк нас убеждает в этом, маленькая толика правды здесь есть, что была угроза потери конкурентоспособности казахстанских экспортноориентированных предприятий. Девальвация могла быть выгодна крупным промышленным предприятиям, так и получилось. Эффект от 20%-ной девальвации был наполовину сразу съеден поднятием заработной платы

сотрудникам этих предприятий на 10%. Эффект от девальвации оказался абсолютным смазанным», – подчеркнул финансист.

Собеседник задается вопросом: что помешало государству подготовить серьезную программу по дальнейшим действиям после девальвации? «Мне самому стыдно (за внезапную девальвацию – «Капитал.kz»). Я смотрел в глаза своим клиентам, которых я в их понимании кинул. Мы спасали деньги вкладчиков, которые держали деньги в банке в долларах. Если бы банк пошел на то, чтобы зафиксировать (доход по тенговым вкладам – «Капитал.kz») датой предшествующей дню девальвации, то мы должны были кинуть тех, кто нам доверил деньги в долларах. Я также потерял на девальвации, но для моей семьи эти потери были незначительными. Мои доходы покрыли те убытки, которые я понес. Можно очень долго рассуждать о том, были ли фундаментальные причины для девальвации или нет, послужило ли это импульсом для дальнейшего развития экономики или нет. Но эти аргументы никак не смогут оправдать после девальвационную риторику – она была некорректной, она была неэтичной, нас обманули. И меня как гражданина тоже обманули», – подчеркнул Жомарт Ертаев.

В беседе банкир поделился своими рекомендациями, где лучше хранить деньги. «Я всегда предпочитал кэш в банках. Если есть избыточный объем денег, то мои рекомендации хранить их в виде наличности на депозитах в банке. И это не потому что я банкир, а потому что более надежного инструмента для сохранения денег и получения хотя бы небольшого инвестиционного дохода никто не придумал. Вы можете сказать, что можно заработать на акциях, на рынке Forex, на недвижимости. Но давайте не будем забывать, что все это отдельные профессии, и если вы специалист по Forex, то неизбежно рано или поздно заработаете, но через убытки», – подчеркнул финансист.

Почему не развивается предпринимательство?

«До тех пор пока на постсоветском пространстве не будет пропагандироваться идея предпринимательства и идея капитализма, развития бизнеса ожидать не стоит. Бизнесу нельзя заниматься предпринимательской деятельностью только для того, чтобы прокормить себя. Предпринимательство – это выбор, это состояние души, это свобода. К тому же сегодня мы наблюдаем патернализм, и мы видим, что полупостроен государственный капитализм. И до тех пор пока в Казахстане соотношение банковских активов к ВВП будет находиться на уровне 47% и не достигнет 80%, страна будет по-прежнему испытывать огромный дефицит в деньгах. Без кредитов и денег бизнес не построит. Нужны длинные, желательно дешевые и самое главное – доступные деньги для экономики», – считает г-н Ертаев.

При этом банкир привел пример России, в которой отношение банковских активов к ВВП значительно выше, чем в Казахстане. «В Казахстане этот показатель составляет порядка 45-47%. В России – 80%. Почему я апеллирую России, потому что это наш ближайший сосед и мы должны синхронизировать свои показатели. В докризисные годы в Казахстане этот показатель был на уровне порядка 100%. Может Казахстану не следует опять доводить отношение банковских активов к ВВП к 100%, но к 70-80% этот показатель должен быть приближен. О чем это свиде-

тельствует (показатель по Казахстану не более 47% – примечание «Капитал.kz»)? О том, что сегодня лишь около половины экономики страны финансируется банками. Наибольшая половина экономики финансируется за счет государства, бюджета и квазигосударственных денег. Соответственно ни о какой диверсификации экономики говорить не приходится», – аргументировал свою позицию Жомарт Ертаев.

Аплодирую решению государства амнистировать капитал

Ертаев также прокомментировал инициативу государства по легализации капитала. «Было объявлено, что с 1 сентября будет произведена амнистия капитала, я аплодирую этому решению правительства. Это очень важный шаг. Предполагается, что из тени выйдет \$10 млрд, эти средства размещать в банки на депозиты. Есть вероятность, что эти деньги будут направлены на потребительское кредитование, это разгонит монетарную составляющую инфляции, а до реального сектора экономик деньги опять не дойдут. Так не может продолжаться бесконечно. Деньги нужно предоставлять реальному сектору экономики», – отметил банкир.

Банкам невыгодно удерживать залоги

Также финансист объяснил, почему банкам невыгодно реализовывать залоговую недвижимость. «Например, заемщик в 2007 году заложил банку землю по оценочной стоимости \$200 тыс., вместе с процентами по кредиту набегало \$250-300 тыс. Но в настоящее время земельный участок столько не стоит, он стоит \$20 тыс., сейчас за \$200 тыс. никто земельный участок покупать не будет. Если банк попытается продать такой земельный участок за \$20 тыс., то он должен будет с разницы между оценочной стоимостью залога и суммой сделки заплатить налог. Государство считает, что эта разница и есть доход банка», – отметил Жомарт Ертаев.

Также собеседник подчеркнул, что банки порой вынуждены обращаться за помощью к коллекторам. «Заемщик легко может подать в финансовую полицию или в суд с заявлением о том, что банк занимается рейдерством и забрал его активы в виде залогового участка, который стоит \$250 тыс., а затем банк продал его за \$20 тыс. Банк при этом может еще и засудить. То есть банк может автоматически стать рейдером, который якобы продал по такой низкой цене земельный участок своему родственнику, другу или забрал себе. Поверьте, у банкиров нет желания стать землевладельцем и удерживать залоговую недвижимость. Банкам надо продать залог и вернуть свои кровно заработанные деньги. И поэтому банки вынуждены содержать огромные коллекторские агентства, чтобы возратить деньги обратно», – подчеркнул Жомарт Ертаев.

Почему Ертаев ушел из Facebook?

В конце 2013 года банкир удалил свой аккаунт в Facebook. На вопрос о том, планирует ли Ертаев вернуться в социальную сеть, он ответил: «С большой долей вероятности, что нет. Пока не планирую. Я уважаю социальные сети, я познакомился там с огромным количеством умных и интересных людей, мне удалось донести свою точку зрения до большинства пользователей. Я иногда пишу...пытаюсь писать... Считаю, что Facebook ломает язык...Я все-таки хотел бы писать красиво, а не фейсбучно».

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ ПО СПИСАНИЮ ЗАЙМОВ ТРЕБУЮТ ДОРАБОТКИ

Банки постепенно предпринимают меры для очистки своих ссудных портфелей от «токсичных» займов. Одни банки создают организации по управлению стрессовыми активами (OUSA), другие продают свои займы коллекторам. 27 мая 2014 года регулятор РК выдал «Казкоммерцбанку» разрешение на создание третьей дочерней структуры по управлению стрессовыми активами – «KUSA KKB-3». 23 января 2014 года совет директоров банка принял решение о создании третьей «дочки». Тогда в банке уточнили, что целью KUSA является «временное (до 1 января 2018 года) управление и последующая реализация стрессовых активов родительского банка». Предполагалось, что «KUSA KKB-3» будет управлять в основном жилой и коммерческой недвижимостью, изъятой по проблемным кредитам МСБ и розницы. «Фактическая передача активов на KUSA состоится после получения Казкомом всех необходимых регуляторных разрешений и завершения юридических процедур, связанных с регистрацией дочерней организации», – отметили в январе 2014 года в банке. Не исключено, что вскоре Казком объявит о получении разрешения о создании еще одной дочерней структуры по управлению «токсичными» займами. В апреле деловому порталу Kapital.kz стало известно, что Казком планирует создать четвертую KUSA. «После созданных ранее первых двух KUSA параллельно создается еще 2 такие дочерние организации. Одна из этих «дочек» будет заниматься проблемными корпоративными активами, другая KUSA создается для того, чтобы работать с активами розницы и МСБ. Всего в Казком предлагается работа четырех KUSA», – поделился в апреле управляющий директор «Казкоммерцбанка» Адиль Батырбеков. Отметим, что в январе 2013 года банком были созданы дочерние организации ТОО «KUSA KKB-1» и ТОО «KUSA KKB-2», которым переданы для управления сомнительные и безнадежные активы, изъятые по проблемным кредитам корпоративного бизнеса. Активность банков по использованию мер для снижения доли неработающих кредитов понята. К 1 января 2015 года доля кредитов с просрочкой свыше 90 дней в каждом банке не должна превышать 15%. Если же банки не достигнут обозначенной регулятором планки, то это может повлечь отзыв определенных лицензий или отзыв согласий на занятие руководящих должностей в банках. Как ранее заявлял глава Нацбанка, меры по ограничению доли плохих займов могут стать частью пруденциальных нормативов. «Народный банк» в 2014 году планирует списать «токсичных» кредитов на 20-30 млрд тенге. Об этом в банке заявили в ходе конференц-звонка. 5 июня банк объявил о переводе полностью запропорционированных плохих корпоративных займов на сумму в 30 млрд тенге на вневременный учет без прощения займов. В результате объем проблемных займов в банке уменьшился с 293 млрд тенге в апреле до 262 млрд тенге в мае. В итоге в мае доля плохих кредитов с просрочкой более 90 дней составила 14,8% займов брутто. Как утверждают в Halyk Finance, использование налоговых льгот по списанию плохих кредитов, которые были продлены до 2015 года, все еще требует внесения дополнительных изменений в налоговое законодательство. Аналитики обращают внимание, что до сих пор списание и передача плохих займов в дочерние структуры банков были редки и незначительны из-за налоговых препятствий. (kapital.kz)

РЕЙТИНГ КАЗАХСТАНА СОХРАНЯЕТСЯ НА УРОВНЕ ВАА2

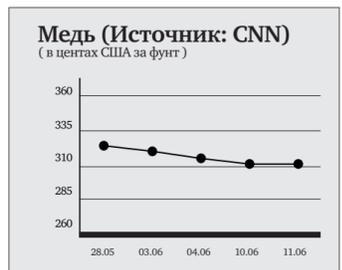
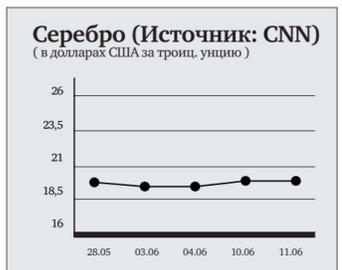
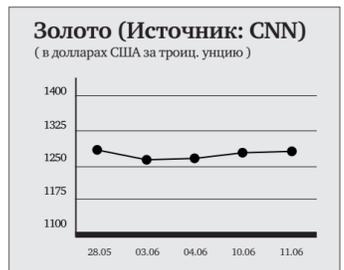
Позитивный уровень рейтинга Казахстана отметили в рейтинговом агентстве Moody's. Однако рад выявленных слабых мест оказывает давление на рейтинг, указывается в сообщении международного рейтингового агентства Moody's Investors Service. В своем докладе Moody's сообщает, что рейтинг Казахстана на уровне Baa2 (позитивный) поддерживается ограниченным уровнем долга правительства, а также отмеченным за последние несколько лет сильным ростом. Однако институциональные недостатки и восприимчивость к рискам политических событий оказывают влияние на рейтинг, говорится в распространенном во вторник сообщении. Отмечается, что доклад рейтингового агентства определяет обновления рынка и не является основанием для изменения рейтинга. «Рейтинг государственных облигаций Казахстана Baa2 с позитивным прогнозом опирается, в первую очередь, на очень высокие темпы роста относительно крупной экономики страны, очень низкий уровень государственного долга и, соответственно, очень высокую вероятность погашения займа. Кроме того, Казахстан имеет значительные финансовые резервы в иностранной валюте, что обеспечивает хороший буфер для защиты от внешних шоков в течение нескольких лет», – подчеркивается в сообщении. Moody's информирует, что основное кредитное ограничение Казахстана связано с его низкой институциональной силой. Кроме того, по мнению аналитиков, экономика Казахстана остается уязвимой к ценам на нефть. Также рейтинг сдерживает чувствительность к рискам банковского сектора. Позитивное воздействие на рейтинг может возникнуть в случае, если институциональная сила правительства будет расти, или будут расширены рамки товарной продукции и экспорта, следовательно, уменьшится экономическая нестабильность. Возобновление добычи нефти на Кашаганском месторождении в ближайшем времени и увеличение валютных резервов страны также может оказать позитивное влияние на рейтинг. Рейтинговое агентство может оказаться под негативным давлением при низких ценах на сырьевые товары в течение длительного времени, при условии неизменного уровня экономической диверсификации. Негативное воздействие на рейтинг может произойти также в случае повышения правительственного долга (более высокий долг, более низкие активы), предупреждают аналитики. (kapital.kz)

10,5%*

SENIM депозиті

QR 7770.KZ

* Жылдық, тікелей сыйақы / Годовая эффективная ставка



НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

ЗАКОН О ПРЕОБРАЗОВАНИИ СЭЗ «ПИТ»

Президент РК Нурсултан Назарбаев подписал Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам инновационного кластера «Парк инновационных технологий», направленный на приведение действующего права в соответствие с Законом «Об инновационном кластере «Парк инновационных технологий». Закон направлен на законодательное закрепление индивидуальной системы управления специальной экономической зоной «Парк инновационных технологий» путем реорганизации органа управления специальной экономической зоной «Парк инновационных технологий» в некоммерческую организацию – автономный кластерный фонд; установление упрощенной процедуры привлечения иностранной рабочей силы автономным кластерным фондом «Парк инновационных технологий»; определение требований к потенциальным участникам инновационного кластера «Парк инновационных технологий»; определение механизма создания целевого фонда для поддержки развития «Парк инновационных технологий», предусматривающего накопление ежегодных отчислений недропользователями на НИОКР в размере не менее 1% от совокупного дохода. Парк стал активнее развиваться в последние четыре года, что привело к неплохим результатам. С 2011 года выросло количество участников парка, сейчас зарегистрированы и работают 152 компании. Планируется реализация проектов на сумму 46 миллиардов тенге, создано более 1 тысячи высококвалифицированных рабочих мест. Основными направлениями деятельности инновационного кластера «Парк инновационных технологий» являются интеграция науки, образования и производства; развитие приоритетных направлений фундаментальных и прикладных научных исследований; стимулирование коммерциализации технологий субъектов инновационного кластера и развитие международного сотрудничества в области инновационных технологий. Поправки, внесенные документом в Гражданский кодекс РК (общая часть), Земельный кодекс РК, Налоговый кодекс РК и закон «Об акционерных обществах», направлены на преобразование управляющей компании специальной экономической зоной «Парк инновационных технологий» в автономный кластерный фонд «Парк инновационных технологий». (ИА «Новости-Казахстан»)

ПРЕДПРИЯТИЯ ДОЛЖНЫ ОТСЛЕЖИВАТЬСЯ

Предприятия, запускаемые в рамках ГПФИИР, должны отслеживаться и через 2-3 года после торжественных пусков. «Нужно в рамках Дня индустриализации делать не только пуски новых предприятий, но и вести отчеты в прямом эфире тех заводов, которые запускались годом или двумя ранее. Пусть расскажут, как они работают, вышли ли на проектную мощность, насколько загружены, оправдываются ли вложенные в них инвестиции, особенно из государственных средств», – заявил Азат Перуашев в ходе брифинга в Службе центральных коммуникаций, сообщает пресс-служба ДПК «Ак жол». «Ведь сегодня важно не только производить товары, но и иметь рынки сбыта для них. Немало фактов, когда предприятия красиво запускаются, а потом так и не работают», – добавил он. (Kazakhstan Today)

УЛИЧНОЕ ОСВЕЩЕНИЕ АЛМАТЫ МОДЕРНИЗИРУЮТ

В Алматы при участии Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) будет реализован проект модернизации уличного освещения. «Подписанный сегодня проект «Модернизация уличного освещения города Алматы» между акиматом города, ЕБРР и ГПП «Алматы Кала Жарык» с участием представителей Специального фонда зеленой энергетики (Тайвань) является первым конкретным проектом по «зеленой экономике» в рамках EXPO-2017», – сообщили в пресс-службе акима Алматы. Также, по информации пресс-службы, аким Алматы Ахметжан Есимов предложил президенту ЕБРР Сума Чакрабарти новые формы сотрудничества в реализации проектов. В частности, аким предложил рассмотреть возможность выработки новых механизмов прямого финансирования посредством участия ЕБРР на принципах ГЧП в уставном капитале предприятий Алматы, а также в их управлении. Руководство банка было предложено включить в состав наблюдательных советов или советов директоров крупнейших коммунальных предприятий мегаполиса представительницы финансовой организации. В свою очередь Сума Чакрабарти выразил заинтересованность в этих предложениях по участию ЕБРР в жизни города. «На предстоящем Совете иностранных инвесторов при президенте Казахстана мы намерены поблагодарить главу государства Нурсултана Назарбаева за высокое доверие в управлении фондами. Правительством оказано нам доверие, чтобы мы использовали дополнительно выделенные средства для усиления и углубления реформ. Мы озвучили правительству типы проектов, в которых могли бы принять участие. Это такие сферы, как управление городским хозяйством, экология, консультационные услуги в банковской сфере, рынок капитала и другие», – сказал президент ЕБРР. (Kazakhstan Today)

Каждый второй пользователь в Казахстане уже подвергнется кибератаке

Виктория Говоркова

Война машин, о которой писали фантасты, по сути, уже началась. Сегодня по одну сторону барьера находятся киберпреступники, использующие самые современные вычислительные мощности, по другую – антивирусные компании, которые также при помощи специально созданных программ-роботов с этими угрозами борются. К примеру, в «Лаборатории Касперского» обрабатывается 315 тыс. новых вредоносных файлов каждый день. При этом важно помнить, что конечной целью любой кибератаки являются деньги или информация, которую потом тоже можно продать. Антивирусные эксперты в очередной раз призывают помнить об этом и быть бдительными, не только переходя по сомнительным ссылкам, но и пользуясь онлайн-банкингом. К примеру, по данным исследования, проведенного «Лабораторией Касперского» совместно с компанией B2B International, 98% пользователей в мире прибегают к услугам онлайн-банкинга или совершают покупки в интернет-магазинах, при этом 38% из них используют для этого мобильные устройства. В Казахстане данные показатели пока не достигли такого уровня, но использование онлайн-банкинга в республике получает все большее распространение.

По данным «Лаборатории Касперского», за первые 5 месяцев 2014 года в Ка-

захстане были зафиксированы атаки на каждого второго пользователя. Среди предприятий по результатам опроса с различными кибератаками столкнулись 80% компаний. Таким образом, Казахстан попал в тройку стран, пользователи которых подвергались наибольшему риску заражения. На первом месте в этом списке находится Вьетнам, на втором – Монголия, а на третьем – наша страна, которая немного обогнала по этим тревожным показателям Россию.

По словам Юрия Наместникова, антивирусного эксперта «Лаборатории Касперского», такая ситуация сложилась еще и потому, что среди казахстанских пользователей все еще высок процент применения устаревшей версии операционной системы Windows XP, официальная поддержка которой была завершена в апреле этого года. Тем не менее 21% пользователей ПК в нашей стране так и не обновили ее.

Он также отметил, что наиболее уязвимыми приложениями, которые используют киберпреступники, стали Oracle Java, различные компоненты Windows и мобильная операционная система Android.

Повсеместное проникновение онлайн-платежей сделало кражу денег со счетов выгодным бизнесом для злоумышленников. С участием наиболее распространенного среди банковских злоумышленников Zbot (Zeus) с начала года было совершено

74% атак на пользователей систем ДБО в Казахстане. Согласно исследованию, проведенному среди организаций РК, за предшествующий год с киберугрозами, направленными на получение несанкционированного доступа к счетам, столкнулись и 12% компаний.

Разумеется, в банковских и платежных системах сегодня предусмотрены механизмы защиты и противодействия мошенничеству. Но обеспечение безопасности онлайн-платежей требует постоянного совершенствования, так как со временем используемые техники теряют актуальность. Традиционные средства – временные пароли, подтверждение операций по SMS, токены, генераторы одноразовых паролей – уже не могут гарантировать надежность финансовых операций. Например, наиболее популярный способ защиты – двухфакторная авторизация через SMS обходится киберпреступниками с помощью инфицирования смартфона.

Мобильные банковские трояны легко убеждают пользователя через подмену страниц в браузере установить специальное приложение для авторизации транзакций. А все одноразовые пароли, приходящие на телефон, прячутся от пользователя и отсылаются злоумышленникам.

Эксперты аналитической компании Gartner отмечают, что «инновации в методах противодействия мошенничеству

сегодня являются основополагающим условием, поскольку преступники постоянно учатся обходить существующие методы защиты, в частности такой способ, как идентификация устройства».

«При создании защиты онлайн-банкинга мы стараемся соблюдать баланс между безопасностью и удобством для пользователей, а также принимаем меры для защиты платежей со смартфонов и мобильных устройств», – говорит Александр Решетников, главный менеджер управления информационной безопасности «Альянс Банка».

И тем не менее по статистике 62% пользователей хотя бы раз за 12 месяцев столкнулись с мошенничеством при проведении онлайн-транзакций.

Что же делать, чтобы не стать жертвой киберпреступников при проведении онлайн-платежей?

Эксперты «Лаборатории Касперского» советуют в случае спорной транзакции связаться с компанией, которая взяла с вас оплату, если ситуация не прояснилась – обратиться в банк, выпустивший карту, и в правоохранительные органы. В случае если ваш компьютер оказался зараженным вредоносным программным обеспечением – в первую очередь устранить заражение любым доступным способом, затем оценить причины заражения и масштаб утечки, конечно, сменить все пароли и заблокировать банковские карты.

SpringFruit собирает завоёвывать международный рынок

Данияр Молдабеков

Под назад в Казахстане появилось геосоциальное мобильное приложение SpringFruit. Уже через неделю после выхода на рынок стартап занял первое место среди себе подобных. Напомним, что приложение позволяет знакомиться с людьми, которые находятся в радиусе 1 км, узнавать об общественных мероприятиях города, в реальном времени получать информацию о посетителях в развлекательных заведениях. О своих достижениях и планах в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал один из основателей SpringFruit Камияр Санану.

- Вы уже вышли на точку безубыточности?

- На данный момент, нет. Ведь специфика IT-стартапов в том, что первые два года идут на капитализацию и набор пользователей. Чем больше пользовательская база, тем больше потенциал монетизации. Вообще, монетизация на этом рынке происходит, когда сервис популярен, а пользовательская база стабильная, высок процент активности. Даже Twitter или Facebook пытались монетизировать свой проект только через 3-4 месяца после запуска. Сегодня мы не столько нацелены на монетизацию, сколько на привлечение пользователей. Сейчас в Казахстане у нас 6 тысяч пользователей, и основной нашей целью на ближайшие два года мы ставим как раз пополнение пользовательской базы. Для этого мы планируем выйти на международный рынок, а именно – Сингапур, Тайвань, Гонконг, США. Это наши приоритеты. Как только мы выполним наш казахстанский KPI – порядка 10 тысяч пользователей – то сразу сделаем это. Думаю, что в течение двух месяцев мы выйдем на рынки других стран.

- Инвестиционные фонды A Global и Q Holdings владеют 55% приложения SpringFruit. Как они вам помогли за это время?

- Они вышли на нас через неделю после того как мы появились. В итоге, действительно, они купили 55% наших акций, а у нас, основателей, осталось по 15%. Что касается поддержки наших инвесторов, то в основном их инвестиции идут на техническую часть, заработные платы и продвижение. Если говорить о продвижении, то оно, в целом, универсально для всего мира. Но суть нашего бизнеса в том, что пользователи видят только ту локацию, в которой находятся. Соответственно, когда выходишь на новый рынок, продвижением (реклама, маркетинг) необходимо заниматься с особым усердием. В среднем, наши затраты на продвижение продукта в одной стране будут равны примерно \$30-\$50 тыс. Надо учитывать, что, помимо прочего, мы привлекаем PR-консультантов, чтобы ценности и идеологию приложения правильно перенести на новый рынок.

- В чем сложности этого перехода?

- Специфика нашего проекта в том, что он позволяет знакомиться людям в радиусе 1 км или 1000 шагов. То есть в пределах конкретного района, бара и т.д. Все происходит в реальном времени. Это не социальная сеть вроде Facebook – у нас люди знакомятся друг с другом не



на почве общих интересов, а на основе местонахождения. То есть, если человек где-нибудь, например, в Нигерии зашел куда-то, и никого нет рядом, то ему и нет смысла пользоваться SpringFruit. Сервис в большей степени предназначен для крупных мегаполисов с высокой плотностью населения. Чтобы это все стало понятно, мы должны проводить очень активную рекламную политику. Вообще, мы точно находим на каждый рынок. Здесь необходимо учитывать специфику той или иной страны.

- Вы перечислили ряд стран, на рынках которых планируете выходить в первую очередь. В чем их специфика?

- Сингапур, например, идеально подходит для нашего приложения. Там очень высокий уровень проникновения интернета, смартфоны, большая плотность населения, 4G – у людей в Сингапуре есть все, что необходимо. К тому же, что очень важно, там довольно хорошая статистика неженатых людей в возрасте до 30 лет. А

это наша целевая аудитория, наша маркетинговая политика заточена под них. Сингапур станет для нас первым международным рынком.

- Расскажите о вашей маркетинговой политике.

- Сейчас мы постепенно переходим от приложения для знакомств к геосоциальному приложению, чтобы пользоваться приложением могли все без исключения. К примеру, в приложении пользователи смогут общаться с друзьями и знакомыми, видеть трендовые места в реальном времени в своем городе. Таким образом, мы расширяем потенциальную аудиторию нашего приложения. В будущем на продвижение мы будем тратить около 40% бюджета. Это очень важная составляющая – мы ведь публичное приложение, люди общаются в чате. Наш успех зависит от того, знают ли люди наше приложение, или нет. Само продвижение идет не только через СМИ, социальные сети, блоги, но и при помощи вирусного распространения.

- На что еще сейчас идут ваши затраты?

- Большая часть затрат идет на технические решения. Мы используем сервисы Amazon, на это может уходить от \$110 до \$280 ежемесячно. И это только один сервер. В среднем, на решение таких вопросов уходит до \$350 в месяц.

- Почему вы вообще решили взяться за эту идею, учитывая, что уже есть подобные проекты?

- Идея нашего геолокационного мобильного приложения заключается в максимально быстром переходе из онлайн в офлайн. К примеру, вы видите девушку или парня в одном кафе или ресторане за соседним столиком, начинаете онлайн-знакомство через чат, а затем общаетесь живую. Поскольку чат работает в радиусе 1000 шагов (1 километра), вы можете быстро встретиться с новым знакомым в отличие от традиционных онлайн-сервисов, где люди строят эмоциональные связи с собеседником на протяжении нескольких дней и при встрече часто испытывают разочарование. С запуском социальных сетей люди стали социальными, наш продукт решает проблему постоянного дистанционного общения, он сближает людей и заставляет выходить в город, жить полной социальной жизнью, общаться больше времени живую. Мы по натуре создатели, поэтому предпочитаем создавать свои собственные вещи, которыми могут пользоваться другие люди по всему миру. На данный момент в таком виде, в котором существует наше приложение с опцией чата и онлайн-статистикой, похожих сервисов нет. Но и мы постоянно следим за индустрией и внедряем новые функции.

- Как бы вы оценили рынок мобильных приложений в Казахстане?

- Поскольку у нашей технической команды большие амбиции, мы стараемся строить архитектуру приложения и функционал на уровне ведущих мировых мессенджеров, таких как Whatsapp, Telegram. Мы предъявляем строгие профессиональные требования к кандидатам в нашу команду. В данный момент ощущается острая нехватка квалифицированных специалистов в сфере разработки приложения подобного уровня, к сожалению, в университетах студентов обучают теории. Хорошие мобильные приложения создаются в основном студенческая молодежь в рамках конкурсов и соревнований, профессиональные студии разработки приложения создают качественные продукты, но на рынке практически нет команд, направляющих усилия полностью на один продукт и выведение его на международный уровень.

- Не так давно вы запустили проект Tilly, который помогает людям изучать казахский язык. Какую цель вы ставили при разработке этого проекта?

- Проект по изучению казахского языка для нас это своего рода хобби. В свободное от работы время мы работаем над этим проектом, поскольку думаем, что можем, используя свои навыки и знания, помочь развитию казахского языка в стране. В целом этот проект не для монетизации, он носит социальный характер.

Банковская мобилизация?

Данияр Сабитов

Не так давно управляющий директор «Евразийского банка» Герман Тишендорф заявил, что в будущем сотовые операторы будут объединяться с банковскими структурами. А председатель правления Майкл Эгглтон отметил, что пока банк не намерен покупать мобильного оператора, но и не исключает этого в будущем. Кажется, что данные отрасли совершенно разные, однако это не так. Во всем мире наблюдается их стремительное сближение. Например, банки допустили когда-то появление PayPal, а также все разнообразие платежных агрегаторов и криптовалют.

Директор по корпоративным коммуникациям Beeline Казахстан Алексей Бендз привел нашему изданию пример одного из брендов, входящих в группу компаний «ВымелКом Лтд». Речь идет о Banglalink, который работает в Бангладеш. Многие жители этой страны трудятся гастарбайтерами в соседней Индии и перечисляют домой деньги с помощью мобильных переводов. Это создало проблему для банков, так как большой финансовый поток шел мимо них. Поэтому работа банков с форматом мобильные платежи – хороший способ отыграть упущенное.

В свою очередь и сами сотовые операторы с каждым годом начинают терять в своих прибылях. Интернет-звонки медленно, но верно заменяют обычные соединения, поэтому операторам нужен поиск новых способов получения прибыли. В прошлом году консалтинговая компания А. Т. Keatney и Европейская ассоциация финансового менеджмента и маркетинга опубликовали отчет, согласно которому одним из видов трансформации банковской среды будет именно связь с компаниями в отрасли связи. Так, сначала будут подписываться долгосрочные соглашения, которые уже к 2020 году приведут к слияниям и поглощениям. Скажем, в Турции уже большинство сотовых операторов имеют свои банки, а в России работает «МТС-банк».

Директор по развитию массового рынка АО «Кселл» Хикматулла Насритдин-

ходжаев рассказал «Капитал.kz», что для Казахстана говорить о слиянии банков и сотовых операторов рано, хотя соглашения уже подписываются. Например, проект «Автоплата», который позволяет абонентам «Кселл» пополнять баланс через платежные карты Visa, MasterCard и т.д.

Интересно, что коммерческий директор «Теле2 Казахстан» Миндаугас Убартас полагает, что сложно говорить вообще о каком-то слиянии. Он соглашается с тем,

деньги, мобильные платежи, микрокредитование. Я бы не назвал это слиянием с банковской индустрией, скорее ее дополнением», – подчеркивает спикер. Однако все-таки правы те, кто смотрит стратегически. Так, Алексей Бендз утверждает, что уже через несколько лет будет совершенно нормальной практикой, когда при оплате покупки будет достаточно поднести сотовый телефон, с которого будут списываться деньги.



что телекоммуникационная и банковская индустрия схожи тем, что они обе предлагают клиенту услуги, но в остальном эти отрасли скорее различны в бизнес-процессах и моделях ведения бизнеса. «Да, мобильные операторы помогают управлять ежедневными финансовыми операциями – например, тем, что предоставляют мгновенный доступ к банковским счетам при помощи мобильных приложений и доступа к интернет-банкингу. Но основное направление развития – это электронные

Кроме этого, и у банков, и у сотовых операторов есть big data – огромные массивы данных о том, сколько человек платит за разговоры, где и что он покупает, где бывает, как долго и с кем разговаривает и так далее. Объединение всех этих данных позволит создавать индивидуальные предложения для потребителя как в банковской сфере, так и в сфере коммуникаций. И это в принципе соответствует тому, что происходит сейчас в мире. Персонализация – не только фактор развития интернет-сферы,

персонализация и таргетирование переходят в мир оффлайна. Мнение Алексея Бендза разделяет представитель «Кселл», который отмечает, что на сегодняшний день абонентская база оператора сопоставима с количеством клиентов банков второго уровня Казахстана. «Кроме того, сама специфика предоставляемых оператором услуг предусматривает тесное и постоянное взаимодействие с абонентами. В условиях быстрого развития технологий, особенно с ростом количества пользователей смартфонов, телефон перестает быть просто средством связи, как это было 10-15 лет назад, и абоненту уже требуется большее количество сервисов, в том числе финансовых», – добавляет г-н Насритдинходжаев.

Можно предположить, что, несмотря на заявление Миндаугаса Убартаса, слияние банков и операторов вполне актуально для нашей страны, и начнется этот процесс, возможно, именно с его компании. Так, еще в прошлом году издание Computerworld предположило, что если и ждать покупки оператора, то именно «Теле2 Казахстан». Журналист Александр Галиев тогда писал: «После продажи актива холдинга в России «Теле2 Казахстан» вряд ли будет представлять какой-то стратегический интерес. И, несмотря на заявление главы компании в Казахстане о том, что «актив не продается», видимо, вопрос в том, что никто не может предложить в текущих условиях за него интересную цену». Это замечание особенно интересно в свете последних новостей. Так, российский Tele2, образованный после слияния мобильных активов «Tele2 Россия» и «Ростелекома», возглавил Михаил Носков, топ-менеджер группы «Севверсталь». Теперь в совместное предприятие Tele2 войдут сотовые активы «Ростелекома» и «Tele2 Россия». «Ростелеком» будет владеть 45% нового оператора, в то время как остальные акции получат Банк ВТБ и консорциум банков «Россия» и «Севверсталь». И пока казахстанский филиал говорит о том, что никакие слияния не будет, российское подразделение уже находится под управлением банка. Все-таки трудно спорить с трендами и объективной реальностью.

Одежда на вырост: проблемы казахстанского fashion retail

Данияр Сабитов

Прошедшая в этом году девальвация ставит жесткие вопросы производителям, продавцам и потребителям. И в качестве примера можно рассмотреть трудности, с которыми сталкиваются компании, продающие одежду моно- и мультибрендов.

Девальвация сказалась на покупательной способности, а одной из статей сокращения расходов стала одежда. Причем розница, ориентирующаяся на средний класс, пострадала больше рынков. Музаффар Мадалиев, директор по развитию бизнеса в компании Union Spase (бренды MEXX, New Yorker, Naf Naf и т.д.), отмечает, что спад продаж заметили еще осенью с ростом курса доллара, а в первом квартале текущего года показатели упали на 40% относительно прошлого года. Более того, среди ритейлеров этого уровня есть ожидание, что в 2014 году они не получат прибыли. Целевая аудитория брендовой одежды уходит в эконом-класс, поскольку цена становится наиболее важным критерием.

Генеральный директор российской компании PROfashion Consulting Андрей Бурматиков склонен проецировать тренды, присущие России, казахстанскому рынку. Он отмечает, что сейчас повторяется ситуация 2008 года, когда Россия также испытывала давление со стороны западных стран, а мировая экономика испытывала большие трудности. Основные проблемы тогда начались лишь на следующий год, когда зрели все негативные тенденции, общее снижение в разрезе модной одежды составило 18%, а рост начался только через год. Эксперт полагает, что и казахстанские компании столкнутся с основными проблемами лишь в 2015 году, когда будет наибольшее проседание рынка, а затем начнется постепенное восстановление.

Другой проблемой для компаний является стоимость аренды торговых площадей. Fashion buyer сети бутиков Savage Лилия Рах утверждает, что всем участникам рынка нужно «начать ходить по земле» и адекватно расценивать возможности друг друга. «Почему администрация всех ТРК проиндексировала стоимость аренды в

соответствии с девальвацией? Они-то как привязаны к курсу доллара? Почему наша доходность должна падать, а у них нет?» – эти вопросы, озвученные г-жой Рах, могли бы задать все ритейлеры.

Чем эта ситуация интересна? То, что до сих пор возможна ситуация, когда ТРЦ и ритейлеры повышают цены, но продукция по-прежнему пользуется спросом, показывает, что некий резерв покупательной возможности еще есть. В среднесрочной перспективе, вероятно, будет нахупанна некая точка равновесия, когда потребители не смогут платить больше. Этому отчасти будет способствовать дальнейшее ослабление тенге. Но если при этом будут появляться новые торговые площади, а также новые продавцы, то эта конкуренция будет вести к снижению цен и оздоровлению рынка.

Уже сейчас у ритейлеров появляются новые конкуренты в виде интернет-магазинов. Генеральный директор казахстанской сети магазинов детской одежды «Миммиорики» Инна Апенко отмечает, что в Европе уже 20% одежды продается онлайн. «Пока в Казахстане интернет-торговля представ-

лена слабо, однако компании вкладывают деньги в свои виртуальные представительства. Правда, пока они не приносят прибыли, поэтому компании дотируют их из дохода обычных магазинов, однако они делают это, поскольку когда настанет эра интернет-торговли, времени раскачиваться не будет. Либо вы уже есть на этом рынке, либо нет», – добавляет г-жа Апенко.

Генеральный директор интернет-магазина Lamoda.kz Алексис Шю указывает, что в Казахстане есть все условия для того, чтобы онлайн-продажи составили конкуренцию обычной торговле. «На сегодняшний день у нас около 200000 клиентов по всему Казахстану. Средний чек с 20000 понизился до 15000 тенге. Это говорит о том, что наша целевая аудитория увеличилась. Географически, экономически, по возрасту клиенты становятся все разнообразнее. Мы видим, что все больше заказов делают жители регионов, все больше клиентов студенческого и пенсионного возраста», – рассказывает представитель Lamoda.kz. Интересно, что девальвация никак не сказалась на показателях компании, что очень контрастно смотрится на фоне общей картины.

Экономические трудности типа девальвации действительно дают возможности для новых игроков и оздоравливают рынок. И чувствительные к уровню потребления отрасли (торговля одеждой, например) являются хорошим индикатором, благодаря им можно отслеживать общее состояние экономики.

Как поладить журналистам и пиарщикам?

Данияр Молдабеков

Между журналистами и специалистами в области PR существует долгий и непростой конфликт. Об этом говорили в рамках X Международного PR-форума в секции «PR и СМИ: любить нельзя отвергнуть».

В мероприятии приняли участие около 20 известных пиарщиков и редакторов СМИ. В целом, по мнению профессионалов, основные проблемы во взаимоотношениях – нежелание журналистов брать комментарии у пиарщиков, и то, что последние не всегда отвечают на запросы. Пиарщики также сетуют на некорректность и недостоверные данные, иногда публикуемые журналистами (журналисты, впрочем, упрекают первых в том же). В результате возникает общая несогласованность работы и непонимание между пиарщиками и журналистами.

По словам Максута Жапабаева, руководителя департамента корпоративных коммуникаций группы «Казахмыс» в Казахстане, непонимание – один из важных пунктов. Специалист считает, что пиарщики любых компаний должны следить за тем, чтобы комментарии представителей их учреждения были написаны корректно и четко. Также нужно прямое общение, даже если журналист по неопытности запрашивает информацию, которая находится в открытом доступе. «Необходимо лично разговаривать с человеком, объясняя ему даже те вещи, которые кажутся элементарными. Важен первый контакт с журналистом. В будущем это поможет раз и навсегда установить хорошие отношения. То, что я говорю, касается отношений со всеми журналистами – редакторами крупных СМИ, районных газет и так далее», – отмечает эксперт.

Виктория Шен, руководитель службы общественных связей Bank RBK, считает, что для достижения хороших отношений

необходима инициатива обеих сторон. «Помимо генерации собственных инфоповодов пиарщики должны помогать СМИ в этом направлении – давать от лица своих экспертов взвешенные и профессиональные комментарии. Разумеется, нельзя игнорировать запросы, надо успевать к дедлайну. Именно на этом и строится дружба», – подчеркнула г-жа Шен.

Мира Халина, директор ИД «Капитал», побывала по обе стороны баррикад. «По первому образованию я журналист, по второму – пиарщик», – говорит она. Взаимоотношения между пиарщиками и журналистами можно наладить. В качестве примера г-жа Халина привела издание, в котором работает: «Мы никогда не отказываем в эксклюзиве. Любой из присутствующих пиарщиков может подтвердить мои слова. Если есть действительно интересная тема, с которой к нам обращается PR-специалист, то мы беремся за нее – беремся бесплатно».

Но, как известно, далеко не все предложения интересны сами по себе. Тогда возникают взаимоотношения другого рода, но и тут не все так просто. Например, Игорь Переверзев, главный редактор журнала «Эксперт-Казахстан», указал на то, что многие компании не понимают разницу между PR и заказным материалом. «Компаниям необходимо в своих же структурах разделить политику в этой сфере – кто-то пусть занимается тем, что называется заказным материалом, а кто-то – PR-политикой. Это – разные вещи», – подчеркнул г-н Переверзев. В итоге, добавим, бывает так, что компания сама не знает, что заказывает. Причиной такой неразберихи и других бед может быть отсутствие у самой компании четкой и долгосрочной политики в отношении прессы. «В таком случае наша работа может стать спонтанной, идти по наитию, без подробной проработки», – говорит Виктория Шен.

Еще одним фактором, усложняющим контакты между прессой и PR-службами, является неумение последних грамотно подать свою компанию. Журналист не должен автоматически считать ту или иную компанию хорошей. «Если вы не можете грамотно подать свой бренд, то зачем вы собственно работаете?» – отмечает г-жа Шен. Впрочем, не только PR-специалисты должны уметь заинтересовать журналистов. «Хорошо, когда внутри компании созданы такие условия, что любой специ-

алист, не только пиарщик, мог бы работать со СМИ», – считает руководитель службы общественных связей Bank RBK.

Что касается жалоб пиарщиков на то, что журналисты дают в своих изданиях ту информацию, которая им, пиарщикам, не нравится, то за этим должны проследить сами специалисты в области общественных взаимоотношений. «Журналист – он всегда журналист. Все, что он слышит, принимает во внимание и дает в печать – это нормально», – сказала Мира Халина.

Отметим, что на мероприятии решить проблему взаимоотношений пытались при помощи метода фасилитации: журналисты и пиарщики, разбившись на группы, предлагали свои методы и советы. Выводы, по плану, лягут в основу методического пособия для пиарщиков. Оно будет написано по итогам сессии и, возможно, исправит существующую ситуацию.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПАРЛАМЕНТ ПРИНЯЛ УГОЛОВНЫЙ КОДЕКС

Депутаты мажилиса парламента Казахстана одобрили изменения и дополнения, внесенные сенатом парламента в проект Уголовного кодекса Республики Казахстан, таким образом документ считается принятым парламентом. В частности, сенаторы предлагали дополнить кодекс статьями 229 и 230, излагаемыми в соответствии с принятым законом республики «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты республики Казахстан по вопросам противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Кроме того, сенаторы внесли соответствующие поправки по всему тексту рассматриваемого проекта в отсылочные нормы в связи с дополнением двумя новыми статьями. «В соответствии с гуманизацией уголовного законодательства из статьи 430 исключаются некоторые части с последующим закреплением в проекте кодекса республики об административных правонарушениях», – поясняется в заключении комитета. Также «в целях гуманизации уголовного законодательства из санкций 45 статей исключаются конфискация имущества как вид дополнительного наказания». Проектом ужесточается ответственность за экстремизм и терроризм, а также предусматривается криминализация деяний, способствующих распространению радикальных идеологий. Ожидается уменьшение количества лиц, отбывающих наказание в местах лишения свободы, за счет создания предпосылок для более широкого применения штрафов, исправительных и общественных работ, ограничения свободы. Вводятся новые нормы, направленные на борьбу с организованной и специализированной преступностью, в том числе в сфере информационных технологий и медицины. Целями законопроекта является приведение действующего законодательства в соответствие с положениями новой редакции уголовного кодекса, исключение противоречий и коллизий между законодательными актами, регламентирующими основания административной и уголовной ответственности, порядок исполнения административных взысканий и уголовных наказаний, правовые ограничения, связанные с привлечением к уголовной ответственности. (ИА «Новости-Казахстан»)

CHEVRON ВЛОЖИТ \$80 МЛН В ПРОИЗВОДСТВО ТРУБ

инвестировала более \$80 млн в Атырауский завод по производству труб. Как передает 24.kz, главная цель нефтедобывающей компании – помочь создать в регионе высокотехнологичные производства, ориентированные на выпуск готовой продукции. Предприятие в регионе считается одним из самых высокотехнологичных. Новейшее оборудование, уникальные технологии и востребованная продукция самого высокого качества – отличительные черты завода мощностью 17 тыс. тонн труб из полиэтилена и металлопластика, а также 30 тыс. клиновых задвижек в год. Создано предприятие на инвестиции американской корпорации «Шеврон». Как сообщил Мендигали Саппаев, генеральный директор завода полиэтиленовых труб «Шеврон Мунайгаз Инк», первоначальные затраты были порядка \$26 млн. «Шеврон» продолжает инвестировать в новые производства. Выделено еще \$40 млн для строительства цеха запорной арматуры. Атырауские задвижки, выдерживающие давление до 16 атмосфер, покупают компании, занимающиеся модернизацией ЖЭС и строительством жилья. Впрочем, продукция завода, гарантия службы которой не менее 50 лет, успела пройти апробацию не только во всех регионах Казахстана. Ее уже импортируют почти во все страны СНГ, где подобного производства нет. Модернизация предприятия продолжается. Завершается монтаж новой производственной линии стоимостью \$4 млн. Предполагается, что в дальнейшем выпускать трубы не только обычного назначения для водо- и газоснабжения, но и для горячего водоснабжения, отопления. (kapital.kz)

АСТАНИНСКАЯ ДОРОЖНАЯ КАРТА

Астанинская Дорожная карта – важный документ, который будет определять основные стратегические направления развития процесса Энергетической Хартии в ближайшие 5 лет. Об этом на пресс-конференции с участием генерального секретаря Энергетической Хартии Урбана Руснака заявил министр нефти и газа РК Узақбай Караалин. Напомним, Казахстан стал первой страной, избранной председателем в соответствии с новым форматом председательства в Конференции по Энергетической Хартии. 26-27 ноября т.г. в Астане пройдет 25-ая сессия Конференции по Энергетической Хартии, по итогам которой планируется принять основную итоговую документ – Астанинскую Дорожную карту. Предыдущий подобный документ был принят в Риме в 2009 году. Заседание конференции соберет не только всех участников Энергетической Хартии, но и приглашенных стран-наблюдателей, глав международных организаций, ведущих экспертов, участвующих в переговорном процессе, а также крупнейших нефтегазовых и энергетических компаний. Свое участие в данном мероприятии уже подтвердили министр экономики Королевства Нидерландов ХенКемп, президент ОАО «Лукойл» Вагит Алекперов и другие высокопоставленные лица. Конференция по Энергетической Хартии является высшим руководящим органом Договора к Энергетической Хартии, и объединяет более 50 стран мира. Как отметил У. Караалин, председательство нашей страны в конференции еще раз подтверждает особую роль республики в качестве крупного производителя и поставщика энергоресурсов на Евразийском пространстве, являющегося связующим звеном между Европой и Азией. Поэтому неслучайно выбрана и основная тема предстоящей Астанинской конференции – «Развитие транзитных коридоров – ключ к обеспечению глобальной энергетической безопасности». (Пресс-служба МНГ РК)

KAZINNO

**КАЗАХСТАНСКИЙ КОНКУРС
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

В СФЕРЕ ИНФО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

11-13 ИЮЛЯ 2014. АЛМАТЫ

**УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ
АКСЕЛЕРАЦИИ ЗА РУБЕЖОМ**

ЗАПОЛНИТЬ ЗАЯВКУ:
it.kazinno.kz / +7 727 390 54 78 / +7 777 207 70 01

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

УЛУЧШЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В КАЗАХСТАНЕ

Инвесторы в РК получают ряд льгот. Главной государства подписан закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования инвестиционного климата», направленный на улучшение инвестиционного климата, стимулирование деятельности инвесторов в приоритетных секторах экономики, сообщает пресс-служба президента РК. Как сообщал ранее министр экономики и бюджетного планирования РК Ерболат Досаев, поправками предусматривается пересмотр механизма и условий, заключаемых с инвесторами инвестиционных контрактов; расширение инвестиционных преференций, а также меры по улучшению инвестиционного климата; вводятся дополнительные меры государственной поддержки инвесторов в рамках заключаемых контрактов, как освобождение от уплаты корпоративного подоходного налога (КПН) на 10 лет, освобождение от уплаты земельного налога на 10 лет, освобождение от уплаты налога на имущество на 8 лет, компенсация до 30% капитальных затрат инвестора со стороны государства после ввода объекта в эксплуатацию (инвестиционная субсидия). Кроме того, предусматривается внедрение стабильности налоговых ставок (кроме НДС и акцизов), экологических сборов и платежей сроком на 10 лет с момента заключения контрактов с инвесторами. В рамках заключаемых контрактов инвесторам предоставляется право на привлечение иностранной рабочей силы на весь период строительства инвестиционного проекта и один год после ввода объекта в эксплуатацию, вне квоты и без разрешений. Кроме того, для улучшения инвестиционного климата путем обеспечения прогнозируемости тарифов для реального сектора экономики предусматривается утверждение предельного уровня тарифов для всех субъектов естественных монополий на долгосрочный период (на 5 и более лет). Вместе с тем, в целях обеспечения защиты прав и интересов инвесторов, законодательно внедряется институт инвестиционного омбудсмена. Также вносятся изменения и дополнения в Налоговый кодекс, законы об инвестициях, естественных монополиях и регулируемых рынках, занятости и миграции населения. (kapital.kz)

ОЧЕРЕДНОЙ ЗАПРЕТ ДЛЯ САЙТОВ

Суд признал незаконными объявления о вакансиях на четырех сайтах, где основными требованиями для трудоустройства являлись возраст и пол требуемого работника, сообщает пресс-служба прокуратуры Алматы. «Прокуратурой по результатам анализа установлено, что отдельные интернет-ресурсы, на которые имеется свободный доступ пользователей на всей территории Казахстана, распространяют рекламу о вакансиях. Однако на четырех интернет-сайтах размещена информация о вакансиях, где основными требованиями для трудоустройства являлись возраст и пол», – говорится в сообщении. Вместе с тем согласно пунктам 1 и 2 статьи 24 Конституции РК, каждый имеет право на свободу труда, свободный выбор рода деятельности и профессии, и на условия труда, отвечающие требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой-либо дискриминации, а также на социальную защиту от безработицы. Также в соответствии с Законом РК «О СМИ», запрещается размещать информацию о вакансиях для приема на работу, содержащую требования дискриминационного характера в сфере труда. «По внесенному прокуратурой исковому заявлению, судом информация, размещенная на интернет-ресурсах, признана незаконной, ее распространение прекращено», – заключили в ведомстве. (ИА «Новости-Казахстан»)

КАЗАХСТАН И ЭСТОНИЯ

Мажилис на пленарном заседании по представительству Кабибуллы Джакупова одобрил законопроект о ратификации Соглашения между правительствами Казахстана и Эстонии о поощрении и взаимной защите инвестиций. С содокладом по этому вопросу выступил на пленарном заседании член Комитета мажилиса по международным делам, обороне и безопасности Турарбек Асанов. Каждая сторона поощряет и создает благоприятные условия инвесторам другой стороны для осуществления инвестиций на своей территории в соответствии со своим национальным законодательством. «Соглашение между правительствами Казахстана и Эстонской Республики о поощрении и взаимной защите инвестиций направлено на создание благоприятных правовых условий для поощрения и взаимной защиты инвестиций, улучшению инвестиционного климата и дальнейшему развитию взаимовыгодного торгового-экономического сотрудничества между странами», – сообщил на пленарном заседании мажилиса парламента РК министр экономики и бюджетного планирования РК Ерболат Досаев. Он отметил, что соглашением предусматриваются нормы касательно экспроприации, национализации, выплаты компенсации инвестору и разрешение споров и положения, которые подробно регламентируют процедуру формирования международного арбитражного суда, организуемого с целью разрешения споров между сторонами. По данным МЭБП, с 2005 по 2013 годы валовой приток эстонских инвестиций в экономику Казахстана составил \$48,3 млн. Объем казахстанско-эстонского товарооборота в 2013 году составил \$34,4 млн, в 2012 году – \$34,2 млн. (Kazakhstan Today)

Евгения Бекбулатова: «Талантливые сотрудники создают основную стоимость бизнеса в современном мире»

Олег Ни

Рынок консалтинговых услуг на сегодняшний день – один из самых динамично развивающихся сегментов рынка услуг. Бизнес проявляет все больший интерес к качественному росту через получение внешней экспертизы и совершенствование бизнес-процессов. О том, как стать успешными в одном из наиболее специфичных сегментов этого рынка – консалтинге в области построения эффективных систем найма и обучения специалистов – в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказала Евгения Бекбулатова, управляющий партнер компании Talent Fullhouse.

- Насколько трудно выходить с новым именем на сформировавшийся рынок консультационных услуг?

- Основной тренд успешности данного бизнеса – это в первую очередь личности экспертов, работающих в компании. Главной задачей на стартовом этапе является привлечение сильной команды профессионалов. Именно личный опыт консультанта определяет степень интереса и доверия клиентов к консалтинговому агентству.

Второй важный момент – формирование пакетов продуктов и услуг, способствующих заметному повышению эффективности бизнес-деятельности клиента. Их разработка посвящается длительный подготовительный этап до официального старта работы компании.

И третий важный аспект – это наличие общей идеи компании, четкое формирование миссии, целей и задач. Планируя бизнес, мы в первую очередь задались вопросом – для чего Talent Fullhouse выходит на рынок?

- И какой был найден ответ?

- Девиз агентства – «Guide To Your Talent» – наиболее полно и актуально выражает наше убеждение, что талантливые сотрудники создают основную стоимость бизнеса в современном мире. Задача компании – стремиться приносить пользу бизнесу и помогать нашим клиентам повышать уровень капитализации их компаний путем привлечения талантов в свои команды.

- То есть вы считаете, что стоит нанимать и содержать только талантливых сотрудников?

- Нет, мы полагаем, что важно раскрыть потенциал таланта каждого сотрудника. Это позволяет сделать тренинговые и коучинговые программы Talent Fullhouse. Идея создания компании появилась как вызов требованиям рынка, заключающимся в повышении профессиональных компетенций и менеджерских навыков казахстанских специалистов. Наши продукты способствуют развитию определенного набора умений и знаний, позволяющих местным кадрам быть наиболее конкурентоспособными. Миссией агентства является повышение значимости казахстанских специалистов, что позволит им на равных конкурировать с привлеченными зарубежными специалистами.



Мы должны понимать, что практика постоянного повышения квалификации и обучения персонала уже давно стала неотъемлемой частью бизнес-культуры в странах Запада. Данную необходимость диктуют стремительно меняющиеся тенденции и технологии, а также высокая конкуренция за лучшие должности и преференции в компаниях. Сейчас это становится реальностью и для нашей страны, рынок испытывает большой спрос на качественные обучающие и тренинговые программы.

- Как вы в целом оцениваете конкурентное поле в этом сегменте?

- Практически невозможно измерить в реальных показателях рынок консалтинговых услуг в Казахстане. Тем более сложно оценить полноценно рынок специфического консалтинга в области построения эффективных систем найма и обучения специалистов. В точности могу утверж-

дать, что система специализированного «бутикового» рекрутинга в определенной сфере, в случае Talent Fullhouse – рекламы, маркетинга и PR, уникальна для казахстанского рынка и на данный момент не имеет конкурентов. Что касается практики корпоративных бизнес-тренингов, то существует несколько крупных игроков. Поэтому на этапе планирования компании как бизнес-кейса мы понимали, что необходимо иметь уникальное торговое предложение, отвечающее нашей миссии. Мы создали систему предварительной оценки проекта обучения согласно требованиям рынка и сфере деятельности компании. Это означает, что, по сути, каждый обучающий продукт уникален, он адаптируется и наполняется контентом для каждого отдельного случая. Мы пошли путем максимальной индивидуализации программ обучения под бизнес-задачи клиента.

- Кто ваша целевая аудитория?

- Компании, нацеленные на максимально эффективную деятельность, заинтересованы в развитии персонала и, как следствие, увеличении продуктивности деятельности специалистов, что в свою очередь ведет к росту прибыли, ведь любой бизнес работает ради дохода. При максимально высоком КПД каждого сотрудника, благодаря использованию ими тех или иных навыков, этот показатель заметно растет.

- Расскажите о ваших практиках. Какая из них, по вашему мнению, будет наиболее востребованной?

- «Talent Fullhouse» представляет в своем портфеле 3 практики. Это корпоративные бизнес-тренинги, нацеленные на развитие необходимых компетенций у персонала компании-заказчика. Вторая практика – это коучинг. Особенно актуальный продукт для первых руководителей и топ-менеджмента, позволяющий сделать свою профессиональную и частную жизнь наиболее эффективной. Третья практика – специализированный «бутиковый» рекрутинг в сфере маркетинга, рекламы, PR, медиа. Сильная внутренняя экспертиза в данной отрасли и использование таких инструментов, как оценка персонала (интервью по компетенциям, PAEI-методология, психологическая диагностика) и технология независимой проверки рекомендаций Third Party Sourcing, позволяющая нам получать достоверную информацию о кандидатах и их опыте. Это даст возможность максимально верно находить специалистов на открытые вакансии. Кроме того, хочу отметить, что мы создали рекрутинговый отдел, не имеющий базы данных кандидатов. Принцип работы – это полное погружение в ньюансы потребностей клиента в том или ином специалисте, составление листов-списков лучших экспертов на рынке для каждой отдельно взятой вакансии по принципу программы Head Hunting.

Проведя стартовый анализ рынка во всех трех сферах, мы с уверенностью прогнозируем равномерный и равноценный рост и развитие направлений.

- Каких инвестиций требует открытие подобного бизнеса? Когда вы рассчитываете выйти на точку безубыточности?

- Как и любой старт нового бизнеса, консалтинговая компания требует немало вложений. Основная статья расходов – это «покупка» эксклюзивных контрактов с лучшими консультантами. Неизбежны и накладные расходы, связанные с арендой офиса, покупкой оргтехники, наймом вспомогательного персонала и т.д. Но главная инвестиция – это время специалистов и экспертов, работающих над проектом. Время – невозобновляемый ресурс. Именно поэтому нашей целью стало построение эффективного бизнеса с применением передовых уникальных систем в консалтинге. Согласно плану компании, возврат первичных инвестиций и выход на позитивную динамику роста прибыли предполагаются в течение первого года деятельности агентства.

Кино за 42 тыс. тенге

Данияр Молдабеков

Казахстанская киноиндустрия испытывает острую нехватку кадров. По словам Натальи Расторопновой, генерального директора Sled Production House, новый образовательный центр Premier Film Academy был открыт именно для того, чтобы изменить ситуацию на рынке. «Наша компания работает в сфере отечественной киноиндустрии уже 15 лет, и все это время мы испытываем острый кадровый голод во всех областях данной отрасли. То же самое относится и к телевидению, и к рекламе. Поэтому, по сути, мы эту академию создали для себя, чтобы готовить квалифицированные кадры – в том числе для своих проектов», – сказала продюсер на пресс-конференции, организованной по поводу открытия учебного центра. Этот проект, как отметила г-жа Расторопнова, создан самостоятельно, вся материально-техническая база – собственная.

По словам Алии Мендыгожиной, кинопродюсера, не имеющего отношения к открывшейся «академии», на сегодня отечественный кинематограф в первую очередь нуждается в технических работниках – монтажерах, специалистах по звуку и т.д. Впрочем, среди творческих специальностей тоже наблюдается дефицит. Индустрия, по словам г-жи Мендыгожиной, нуждается в художниках, постановщиках света (гаферах) и режиссерах монтажа. Выбор актеров также невелик. Поэтому, по мнению продюсера, появление такой академии следует расценивать позитивно. «Главное, разумеется, чтобы от них был толк, чтобы они давали необходимые знания и навыки», – добавила Алиа Мендыгожина.

Напомним, что в Казахстане схожие проекты уже запускались и продолжат запускаться. Например, тот же «Казахфильм» отправляет своих работников на стажировку за рубеж. Однако, по словам Еркина Ырыса, директора Premier Film Academy, такая практика имеет свои слабые стороны. «Многие из тех, кто проходит стажировку в США, набираются там

знаний, в итоге там же и остаются – предпочитая свои знания применить в Америке», – говорит эксперт. В случае же с открывшимся учебным центром все произошло с точностью наоборот – американские педагоги приехали в Казахстан.

Зарубежные специалисты будут преподавать актерское и сценарное мастерство, монтаж и режиссуру. Особую надежду создатели Premier Film Academy возлагают на последние специальности. «Многие отечественные киношколы делают упор на актерское мастерство, потому что это проще всего, такие школы практически не требуют затрат. Организовать школу по всем отраслям киноиндустрии, как это сделали мы, гораздо сложнее. В первую очередь нужно обладать значительной технической базой, затем – разбираться в киноиндустрии, чтобы понимать, кого приглашать преподавать, как и чему учить. У нашей компании это все есть, идея Premier Film Academy у нас родилась не сразу, мы к ней шли три года, и финансовая сторона этого дела для нас не имеет никакого значения. Главное – вырастить и воспитать профессиональные кадры», – сказала г-жа Расторопнова. Отметим, что хорошая успеваемость на курсах, по словам основателей академии, даст студентам возможность проходить практику на неком американском проекте. Казахстанские телеканалы, по словам Натальи Расторопновой, также проявили интерес к «академии». «Наше телевидение очень нуждается в специалистах. Так что наши выпускники без работы не останутся», – подчеркнула продюсер. При этом, как обещают основатели учебного центра, работники получат профессионалов новой формации.

«Наша система обучения будет полностью отличаться от той, которая применяется в вузах Казахстана и России. Например, курс по режиссуре у нас составляет 120 часов, по актерскому мастерству – 100, художники-постановщики и костюмеры обучаются еще меньший срок. Столько же часов эти курсы составляют во всех американских киношколах. Дело в том, что в традиционных киноинститутах дается много теоретических знаний, которые к



практике не имеют никакого отношения. Наши же слушатели получают глубокие знания во многих областях», – утверждает директор Prime Film Academy.

Однако, по словам Алии Мендыгожиной, российские вузы и наша Академия искусств им. Жургенова выпускают специалистов в тех же областях, что и открывшийся учебный центр. К тому же важную роль для успешного образования в области киноискусства играют личные качества ученика. «Если говорить о творческих специальностях, то важно талантлив цело-

вок или нет, а также его желание учиться, развиваться. В таком случае неважно, где ты получаешь образование. И среди выпускников нашей академии искусств уже есть известные имена», – подчеркнула г-жа Мендыгожина.

Добавим, что стоимость обучения в «академии» составит 3500 тенге в час. Учитывая, что продолжительность курса составляет 120 часов, то получается 42 тыс. тенге. Год обучения в Казахской национальной академии искусств имени Т. Жургенова составляет 480 тыс. тенге.

Почему во Франции не могла произойти SMS-атака на банки?

Анастасия Ивкина

Гуру сферы PR и кризисных коммуникаций Кристоф Джинисти из Франции посетил 10-й Международный PR-форум, который прошел 4 и 5 июня в Алматы. В кулуарах нам удалось побеседовать с иностранным коллегой, чтобы выяснить, как он оценивает действия банков в момент недавней SMS-атаки, а также какие новые тенденции существуют в сфере Social Media и PR в мире.

- Я сидела рядом с вами, когда было обсуждение ситуации с SMS-атакой на казахстанские банки. Вы услышали, как специалисты по коммуникациям выходили из кризиса. Как вы оцениваете их действия и как вы поступили в этой ситуации?

- Подобная ситуация по определению не могла произойти во Франции. Дело в том, что у нас есть независимый интернет ресурс под названием hoaxbuster.com, где очень оперативно опровергаются появившиеся слухи. Цель этого сайта – рассказать людям, какая информация является правдой, а какая вымысел или провокация. Через 2-3 часа после начала распространения подобных SMS о банкротстве на hoaxbuster.com появилась бы информация с ее опровержением. Клиенты банка обязательно проверили бы достоверность этой информации, и такой масштабной паники не произошло. Этому сайту очень доверяют.

- Кто является основателем этого ресурса, и почему он так популярен?

- Это группа активистов, которые по собственной инициативе и на свои деньги открыли сайт по опровержению слухов и «фейковой» информации. В современном мире стало жизненно необходимо помочь людям ориентироваться в огромном потоке информации, где зачастую сложно отличить «фейки» от правды. Активисты не зарабатывают на этом проекте, но имеют профессиональный штат «добытчиков» корректной информации.

- Как они добывают эту информацию? Каким образом способны так оперативно опровергнуть слухи?

- Они имеют хорошие связи, оперативно проводят расследования. Если бы подобная SMS-рассылка произошла во Франции, то hoaxbuster.com немедленно отреагировал. Активисты незамедлительно связались бы с источниками в банках и опубликовали корректную информацию через 2-3 часа после начала рассылки.

- А почему банки или другие организации, которые столкнулись с массовой рассылкой некорректной информации, не отвечают первыми? Почему независимый источник реагирует оперативней?

- В такой ситуации, если банки утверждают, что слухи не соответствуют действительности, найдутся люди, которые не поверят им. Люди посчитают, что банки целенаправленно скрывают информацию и что с ними что-то не так. А вот hoaxbuster.com доверяют, так как убедились, что у них нет никаких скрытых интересов, как только раскопает то, что соответствует действительности, а что нет. У них нет спонсоров, они независимы. Я знаю основателей этого сайта. Если начинает распространяться информация в массы, это обязательно появится на этом сайте.

- Что бы вы сделали в случае SMS-атаки на банки, если бы были консультантом по PR этих финансовых учреждений?

- В этой ситуации самое главное – немедленно реагировать. Не терять ни минуты, ни дня. У специалистов есть только один час на реакцию. Ответ должен быть точным и основанным на фактах. Массовая SMS-атака была направлена на эмоции, а противостоять одним эмоциям невозможно, используя другие. Если вы хотите остановить эмоции, вы должны оперативно обеспечить общество фактами. Необходимо найти быстрое решение. В случае с вашими банками это мог быть своевременный комментарий от Национального банка страны о том, что они гарантируют сохранность каждого депозита, что сбережения находятся под защитой фонда страхования. Одновременно мог выступить глава Фонда страхования, сказав, что сбережения находятся под контролем и фонд гарантирует, в случае банкротства банка, надежность депозитов. В целом, прежде чем искать тех, кто устроил эту акцию, нужно позабиться о людях и не допустить распространение паники.

- Хотела бы уточнить, что это была крайне сложная финансовая ситуация в стране и по отношению к Национальному банку было много вопросов в связи с недавней девальвацией. Однако Нацбанк все же выступил с заявлениями и даже инициировал массовую рассылку SMS с опровержением. Хотелось бы услышать практические рекомендации на этот счет.

- Не стоит дожидаться, когда ситуация станет предметом обсуждения в социальных сетях. Публичные компании должны присутствовать в Twitter и других социальных сетях. Во-первых, это очень важно для поддержания диалога со своей аудиторией и клиентами. Вторая причина: в случае кризиса собственные аккаунты окажут вам огромную поддержку. Все будут задавать вопросы в адрес компании через социальные сети, даже если у компании нет аккаунта, его нужно открыть немедленно. Это занимает две минуты. А затем транслировать журналистам, что в этом аккаунте появляется обновленная информация. Важно показать место, куда

будут идти люди и самое главное – журналисты за подтвержденной информацией. В момент кризиса нужно направить аудиторию в одно место и там транслировать информацию. Знаете, можно провести параллель со школьниками. Когда звонит звонок на перемену, все разбегаются из класса в разные стороны, а как только слышат звонок на урок, вновь собираются в одном месте. Поверьте, этот механизм работает в кризисных коммуникациях. Ваш Twitter аккаунт станет своеобразным звонком, который позволит информации выходить из одного источника. В момент кризиса вы должны направлять потоки информации и держать ситуацию под контролем. Необходимо организовать место, куда придут за фактами от первоисточника. Если не удалось собрать людей, которые интересуются информацией о вашей компании, вам не удастся справиться с кризисом. И самое главное, вы не знаете где ваша аудитория, потому что она везде. Оперативность крайне важна в момент кризиса. В кратчайшие сроки максимально осведомите людей о том, что существует канал коммуникаций, и тогда вы сможете управлять ситуацией. Не обязательно это должен быть Twitter аккаунт, это может быть блог, веб-сайт. Однако Twitter лидирует в данный момент по оперативности и масштабу распространения информации.

поймут, что это сообщение – правда, а предыдущее – ложь. Поэтому в данном случае коммуникация с клиентами посредством SMS не имела смысла. Я думаю, большинство клиентов не поверили бы в них.

- А как насчет диалогов между сотрудниками банков и клиентами в филиалах? Насколько это было эффективно? Вы слышали на презентации, как один из руководителей банка сказал, что в каждом отделении работал менеджер и пояснял людям текущую ситуацию?

- Когда я увидел на фото в презентации, что отделения банка были открыты, то для себя отметил, что это хороший показатель. Это никак не решит проблему, но это один из способов показать заботу о своих клиентах. Открытая позиция всегда выигрышна. Клиентам банка предлагали кофе и закуски. Меня шокировало то, что там было шампанское, так как этот напиток ассоциируется с радостью и праздником. Это упущение, а в остальном действия очень оправданы.

- На форуме вы услышали позиции банков и посмотрели презентации о том, как они выходили из кризиса. В основном специалисты говорили о том, что не были готовы к подобному и действовали интуитивно. Что вы скажете по этому поводу?



Кристоф Джинисти – востребованный международный спикер, создатель и организатор международной конференции Reputation War – ведущего коллоквиума в Европе о влиянии социальных медиа на репутационный менеджмент. Консультирует руководителей и компании по вопросам адаптации в цифровом направлении и работает в качестве онлайн-эксперта в области кризисного менеджмента. Один из самых влиятельных блогеров во Франции.

- Кристоф, в Казахстане не очень популярен микроблог Twitter, по последним данным, им пользуется только 4% интернет-пользователей, к тому же клиенты банков, которые подверглись атаке, не являются его читателями в большинстве своем. Вы по-прежнему утверждаете, что это эффективный канал коммуникации?

- Если клиенты банка не являются пользователями Twitter – это не причина игнорировать ресурс в момент кризиса. Объясню почему. Микроблог популярен по всему миру, в первую очередь среди журналистов. Поэтому если вы пишете в микроблог или блог на сайте, первыми это увидят журналисты, а основной задачей журналистов является информирование общественности о значимых событиях общества. Это поможет вам донести достоверную информацию до миллионной аудитории.

- По моей информации, банки, которые столкнулись с SMS-атакой, не использовали рассылку SMS с опровержением о банкротстве. Насколько это был правильный шаг?

- Они поступили правильно. Мне кажется, не нужно отправлять SMS-опровержения. Говорю почему. Ложная информация и слухи распространялись посредством SMS и Whats App. Когда вы отправляете SMS своим клиентам, как они

Для меня стало неожиданностью услышать, что 2014 году сотрудники банка не были готовы к подобной ситуации. Это невероятно. Банк – это крупная серьезная организация, которая оказалась не готова, казалось бы, к простой ситуации. Один из представителей банка сказал, что SMS-атака стала для них уроком и теперь они готовы к кризису. Что с ними не так? Да, интернет – это неуправляемая сила, но мы знаем все о новых технологиях и «держим руку на пульсе». Мы в курсе как пользоваться социальными сетями и мессенджерами. Как получается, что банк не знает, что делать в подобной ситуации. Это не преступление, но это большой промах со стороны специалистов по коммуникациям.

- Дайте, пожалуйста, совет для всего финансового сектора в Казахстане. Как действовать в момент кризиса и как быть готовым к нему?

- Самое главное, слушайте. Каждая компания должна найти механизм для мониторинга и быть в связи с аудиторией. Например, в случае этой SMS-атаки. Если у банков были ресурсы для отслеживания потока информации, это заняло бы меньше часа, чтобы понять, что происходит что-то серьезное. Мы не говорим о 24 часах и не говорим о 72 часах, о которых упомянул руководитель одного из банков. Мы говорим о первом и самом главном часе!

За этот час вы должны отреагировать и сказать правду, прежде чем кризис достиг таких невероятных масштабов. Главный плюс мониторинга и присутствия в социальных сетях – это возможность взять под контроль так называемый baby-кризис (прим. – начальный этап кризиса), а не взрослый неконтролируемый кризис. Мониторинг позволит вам справиться с проблемами на раннем этапе. Вы должны вывести из этого банковского кризиса следующие пункты:

организовать систему мониторинга (онлайн, оффлайн)
проработать подобные сценарии развития ситуации хотя бы один раз в 6 месяцев. Это даст вам возможность быть морально готовыми к любой ситуации. Учебные тренировки должны проходить по всей строгости и выявлять недостатки. Время в момент кризиса является важным фактором, и это тоже необходимо учитывать. В тренировке должны участвовать журналисты и интернет-пользователи, чтобы задать атмосферу и сделать стрессовую ситуацию.

- Вы говорите о том, что коммерческие организации должны быть готовы и реагировать на все, что происходит в социальных сетях, а как насчет госструктур? Нужно ли правительству организовать диалог с населением в Интернете?

- Конечно. Интернет больше не является некой абстрактной территорией или каким-то странным миром. Это мир простых граждан и там нужно вести диалог и быть готовым к проблеме.

- Раз уж мы заговорили о государственных структурах и их присутствии в социальных сетях, хочется спросить о недавней масштабной дискуссии, которая произошла на просторах казахстанского интернета. Президент страны Нурсултан Назарбаев заявил об идее переименовать Казахстан в Qazaq El, и мнения интернет-пользователей по этому поводу разделились. Как проводятся подобные инициативы в мире и как госструктуры ведут работу с населением?

- Возможно, это могло быть хорошей идеей, но для ее осуществления необходимо согласие населения. Здесь мы говорим об идентификации каждого гражданина, а не целой страны. Гражданин должен принимать это новшество и поддерживать его. К примеру, я говорю, что я француз и я из Франции. Кто-то скажет, ну вот Франция по определенным причинам больше не Франция, а к примеру... «Бла бла бла». Это будет неприемлемо для меня, если я не согласен с этим, даже если власти будут за это переименование. Вот почему это должен быть демократический процесс. Я не знаю о том, какие политические институты функционируют в Казахстане. Возможно, это голосование, референдум или открытое голосование в интернете, но в любом случае необходимо выслушать позицию обычных граждан и найти подходящее решение. Только демократическим путем.

- Продолжая тему странового PR, хотелось бы поговорить о планируемой в Казахстане в 2017 году выставке «Экспо-2017».

- Выставки мирового масштаба – совсем другая история. У многих это должно вызывать чувство гордости, так как весь мир будет смотреть на вашу страну. Прибудет большой поток туристов, а это развитие туризма. Единственная проблема в коммуникациях на момент подготовки к таким мероприятиям – это донесение до людей информации о том, кто инвестирует деньги в такой проект. Обычно население относится скептически и не понимает причин для необходимости привлечения крупных инвестиций. В этой ситуации нужно открыто и честно построить диалог между обществом и инвесторами. Показать, каким образом будут распределены инвестиции и какую пользу они принесут стране. Люди будут обеспокоены тем, что финансирование лезет из кармана простых граждан. Конечно, людям трудно понять, зачем вкладывать миллиарды долларов в организацию выставки. Очень трудно объяснить, зачем стране необходимо тот или иной проект. Бытует мнение, что это отразится на собственном кармане.

- Как государство должно построить коммуникативную стратегию в общении с населением и рассказать людям о необходимости проведения выставки?

- В таком вопросе нужен холодный прагматичный расчет, и это надо объяснить населению. К примеру, если привлекаются инвесторы, то финансирование никак не задевает обычных граждан. Спорный вопрос, так как каждый доллар, который попал в распоряжение правительства, идет из карманов граждан. А вот за государством остается право решить, куда потратить деньги, которые были инвестированы. Ведь можно построить школы, а можно и организовать выставку. Выбор сложный. В понимании граждан важнее построить школу, нежели выставочный комплекс. С другой стороны, выставочный комплекс – это бизнес, который принесет. В политическом коммуникации важно сказать, было принято такое решение, это принесет пользу стране и власть готова объяснить, какие именно дивиденды будут получены по итогам выставки. Нужно объяснить ваше видение и то, какая польза будет для страны. Если действия не будут расходиться со словами, то со временем люди скажут «Ок, давай делай это». Люди умные и при правильном подходе понимают всю пользу от инвестиций и развития бизнеса в регионе. Ваша задача правильно объяснять.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В АСТАНЕ ПРОШЕЛ IX РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ТВОРЧЕСКИЙ ФЕСТИВАЛЬ ДЕТЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ «ЖУЛДЫЗАЙ»

В Астане прошел IX Республиканский творческий фестиваль детей с ограниченными возможностями «Жұлдызай». Долгожданное шоу с участием юных талантов состоялось во Всемирный день защиты детей на главной сцене страны, в концертном зале «Казахстан». В зале практически не было свободных мест. Трогательные выступления участников встречались не только бурными овациями: многие зрители не скрывали слез во время концерта. Лучшие из лучших, призеры и лауреаты таких номинаций как вокальное, жостовое, инструментальное исполнение, хореография, изобразительное и декоративно-прикладное искусство, а также создание социального ролика, радовали и удивляли своими выступлениями. Кроме концертных номеров со сцены звучали истории жизни талантливых «жұлдызайцев». Таким образом, организаторы хотели привлечь особое внимание к ребенку и его диагнозу.

«Жұлдызай» – необыкновенный фестиваль, уже ставший чем-то родным для огромного числа особенных детей, для их семей, друзей, воспитателей и учителей. В этом году в отборочных турах приняли участие более тысячи детей, в Астану, на второй отборочный тур, съехались уже 300. Фестиваль вызвал большой интерес не только у городских ребят, но и у их сверстников из сельских районов. Помимо конкурсной программы детей ждало огромное количество развлекательных и познавательных мероприятий, особое место в числе которых, конечно, занял масштабный флешмоб у Байтерек. 800 детей исполнили песню на жостовом языке, которая по праву могла бы войти в Книгу рекордов Гиннеса. «Фестивалю уже девять лет, и все девять лет мы принимаем участие в нем, – говорит Тамара Шильдерханова, художественный руководитель школы-интерната искусств г. Шымкента. – Просто фестивалем назвать его невозможно. Жұлдызай дарит радость детям. Это настоящий праздник! Дети имеют возможность показать свой талант, и выступать на одной сцене со звездами. И это большое счастье для детей, и они очень рады, что попадают на этот концерт». «Пусть все дети, которые не получили призы, не расстраиваются. Главное – не победа, а участие!» – считают призеры фестиваля группа «Дебют» из г. Алматы. «Хотели бы пожелать всем участникам фестиваля никогда не сдаваться, идти к своей цели», – сказали, в свою очередь, ребята из коллектива «Айголке» (г. Кокшетау). Победители фестиваля, выступающих на гала-концерте, съехались поддержать артисты казахстанской эстрады, среди которых был Беркут, Ерлан Кокеев и Маржан Арапбаева. Они с удовольствием исполнили вместе с талантливыми ребятами на одной сцене свои песни. Особенно поразили участников конкурсной программы и зритель номер почетных гостей фестиваля «Жұлдызай» – китайского дуэта Hand in Hand, которые специально прилетели в Астану поддержать маленьких «жұлдызайцев». Одинокую Ма Ли и одноклассника Джэй Сю Вэй танцуют вместе семь лет. Девушка профессионально занимается танцами с 4 лет. Когда ей было 19, она попала в автокатастрофу, в результате которой ей ампутировали руку. Позже Ма Ли познакомилась с велогонщиком Джэй Сю Вэй, который потерял ногу еще будучи ребенком. Их дуэт – это грандиозная ода силе духа и неунывающей вере, в первую очередь, в себя. Их девиз «Одна рука, одна нога и два больших сердца». «Нам очень нравится Астана. Мы здесь уже во второй раз. Мы благодарим фонд «Жұлдызай», который помогает детям-инвалидам реализовать себя в творчестве. Символично, что сегодня праздник – День защиты детей. Мы очень растроганы и желаем всем детям счастья и здоровья!», – поделилась своими впечатлениями Ма Ли. Гран-при фестиваля «Жұлдызай» было присуждено танцевальной группе «Электрон» из Южно-Казахстанской области. Слабослышащие ребята поражают синхронностью движений. Старшеклассники школы-интерната из города Ленгер свои танцевальные номера придумывают сами. И это у них замечательно получается! Ребята кроме прочих призов получили стипендию на II Международный фестиваль International art festival, который пройдет в Анталии в следующем году.

Победителями, занявшими первые места в номинациях «Жұлдызай-2014», также стали следующие участники: «Вокал» (младшая группа) – Тулеубек Казбек (г. Павлодар); «Вокал» (старшая группа) – Квартет Нурдолла Кенжебека, Елеусизовой Гульназ, Уралбаева Адлия и Ислямгалиевой Эльвиры (г. Караганда); «Солю вокал» (младшая группа, 2 место) – Дерисбаев Дамир (г. Уральск); «Солю вокал» (старшая группа) – Елиусизова Гульназ (г. Караганда); «Хореография» (младшая группа) – Хореографический ансамбль «Каприз» с танцем «Волшебный цветок» (г. Усть-Каменогорск); «Хореография» (старшая группа) – Ансамбль современного и народного танца «Пульс» с композицией «На встречу к тебе» (г. Петропавловск); «Социальные ролики» – Джулаев Руслан с видеороликом «Моя дружная семья» (г. Караганда); «Инструментальное исполнение» – Ансамбль добристов «Балуас» (г. Кызылорда); «Жостовое исполнение» (младшая группа) – Усинбек Ажар (г. Актюбе); «Жостовое исполнение» (старшая группа) – дуэт Григорьев Вадим и Байдженова Эльмира (г. Караганда); «Бейнелеу өнері» номинациясы бойынша кіші топтар арасында – Шарова Анастасия (Петропавл қаласы); «Бейнелеу өнері» номинациясы бойынша ересек топтар арасында – Жуатай Ажжан (Тараз); «Сәндік-қолданбалы өнер» номинациясы бойынша – Балтаков Нурсултан (Семей). (Соб. инф.)

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

EXPO-2017 В АСТАНЕ
ОФИЦИАЛЬНО
ПРИЗНАНА

Казахстан получил официальное признание международной специализированной выставки EXPO-2017 в Астане, сообщает АО «Национальная компания «АСТАНА EXPO-2017». «В Париже в ходе заседания 155-ой генеральной ассамблеи Международного бюро выставок (МБВ) Казахстан получил официальное признание международной специализированной выставки EXPO-2017 в Астане», – говорится в сообщении компании. Компания также сообщает, что «с июня начнется активная работа по привлечению зарубежных участников на выставку, а также международная информационно-имиджевая кампания по продвижению EXPO-2017». По информации МИД РК, в ходе заседания МБВ президент организации Фердинанд Наг вручил главе внешнеполитического ведомства РК Ерлану Идрисову флаг МБВ. «Тесное сотрудничество с секретариатом вносит существенный вклад в процесс подготовки к выставке. С момента вступления нашей страны в эту авторитетную организацию мы вышли на качественно новый уровень взаимодействия не только с МБВ, но и со всеми ее членами», – цитирует пресс-служба Идрисова. Кроме того, Идрисов зачитал участникам сессии приветственное слово от президента Казахстана Нурсултана Назарбаева. (ИА «Новости-Казахстан»)

ОПЕРАЦИИ
ЗА РУБЕЖОМ
КАЗАХСТАНЦАМ
НЕ НУЖНЫ

В результате внедрения высоких технологий в казахстанской медицине удалось сэкономить государственные средства, которые ранее шли на оплату дорогостоящих операций за рубежом. Об этом сообщила сегодня министр здравоохранения Салидат Каирбекова на брифинге СДК. «Благодаря тому, что у нас начали внедряться высокие технологии, мы стали меньше людей отправлять за рубеж, потому что лечение за рубежом, если мы говорим о трансплантации почки, стоит 4,5 млн тенге. Сегодня в Казахстане, когда мы делаем трансплантацию почки, мы своим клиентам платим 2,1 млн тенге. Эти тарифы их устраивают», – сказала Каирбекова. Поясняя преимущества отечественной медицины, министр подчеркнула, что внедрение новых технологий сегодня позволяет увеличить количество дорогостоящих операций и соответственно спасенных жизней в Казахстане. «Вместо одного больного мы здесь на эту сумму можем прооперировать нескольких пациентов. Есть процедура, которую мы называем эндоскопическая эмболизация сосудов головного мозга. За рубежом эта процедура стоит 11,7 млн тенге. В Казахстане мы платим 2,7 млн тенге. Здесь у нас высококвалифицированные специалисты есть, есть технологии», – привела пример глава ведомства. По ее словам, все сэкономленные средства направляются на развитие новых медицинских технологий. Кроме того, она отметила, что ежегодно повышают свои квалификации 33 тыс. практикующих казахстанских врачей. «Для того, чтобы это было удобно для врачей, для того, чтобы они были мотивированы, стимулированы, мы внедрили накопительную систему, то есть, не надо сейчас выезжать на 3 месяца в институты повышения квалификации, это можно сделать на месте: пригласить специалистов к себе, даже участие в мастер-классах и семинарах идет как накопительная система», – сказала Каирбекова. (Kapital.kz)

ШКОЛА ДЛЯ БУДУЩИХ
БИЗНЕСМЕНОВ

Со 2 июня в Центре обслуживания предпринимателей Петропавловска на две недели открыла двери «Школа молодого предпринимателя». Деловому порталу Kapital.kz в пресс-службе «Даму» сообщили, что проект создан в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020». Одна из задач проекта – раскрыть предпринимательский и инновационный потенциал слушателей курса. Обучение будут проходить молодые люди не старше 29 лет. Кроме того, отбор прошли те, у кого есть идея, которая может принести неплохой доход. За две недели обучающего курса молодые люди узнают, какие качества способствуют успеху в бизнесе, какие бывают формы организации собственного дела, узнают, что такое анализ рыночных возможностей и маркетинг-план, понятие франчайзинга, и какие бывают предпринимательские риски. Практическая часть обучения будет посвящена разработке собственного бизнес-плана. Лучшие бизнес-планы будут представлены на «Ярмарке идей» в конце августа, где молодые бизнесмены смогут найти потенциальных инвесторов, наставников или партнеров. Прохождение обучения в «Школе молодого предпринимателя» и наличие сертификата дает право участия в конкурсе на получение безвозмездных государственных грантов или претендовать на получение гарантии по кредитам в банках по «Дорожной карте бизнеса 2020». (Kapital.kz)

1,5 МЛРД ТЕНГЕ
НА МОЛОДЕЖЬ

На реализацию государственной молодежной политики в 2014 году в бюджете предусмотрено 1,5 млрд тенге, сообщила председатель комитета по делам молодежи Минобразования и науки Казахстана Роза Карибжанова. «В 2014 году на реализацию государственной молодежной политики в республиканском бюджете предусмотрено 1,5 млрд тенге, в том числе и на реализацию государственного социального заказа более 500 млн», – сказала Карибжанова на брифинге в Службе центральных коммуникаций по итогам заседания правительства. Среди проблем в этой сфере Карибжанова отметила несбалансированный объем финансирования государственной молодежной политики в регионах. По ее информации, разница в объеме финансирования достигает порядка 150-200 млн тенге. (ИА «Новости-Казахстан»)

Как заработать
на искусстве?

Полина Шиманская

Искусство и антиквариат – одни из выгодных инвестиций. По данным престижного аукционного дома Sotheby's, в 2013 году мировой рынок в этой области достиг рекордной отметки в \$64 млрд. В части азиатской живописи и керамики, ювелирных изделий, направлений импрессионизма и модернизма продажи выросли почти на 20%. «Даже когда мир рушится, искусство все равно бессмертно и бесценно», – говорит основатель международного аукционного дома Максим Ткаченко. – Поэтому правильные инвестиции в произведения качественные, и такие всегда оправдаются. Но надо помнить, что это не быстрые инвестиции. Чтобы получить прибыль с искусства, должно пройти хотя бы 10-20 лет».

Впрочем, и этот рынок не постоянный. Инвестиционная компания Salomon

Brothers подсчитала, что, к примеру, с 1976 года по 2009 цены росли по 7% в год. С учетом инфляции – это от 4 до 5% в год.

По данным консалтинговой компании Knight Frank и WealthInsight, в 2013 году своим владельцам больше всего дохода принесли раритетные автомобили – 28%. На втором месте коллекционные монеты – 10%. Цены на часы выросли на 4%, на ювелирные изделия – на 3%. Между тем картины подешевели на 3%.

Однако на казахстанском рынке в почете прежде всего живопись, графика и монеты. «Ничто так не сохраняет деньги, как вложение в предметы искусства и антиквариат», – считает известный казахстанский специалист по антиквариату Виктор Лихолат. – Ни один депозит в банке не даст вам свыше 10% в год, а, к примеру, коллекционные монеты ежегодно увеличиваются в цене, иногда до 20%».

Казахстанский рынок искусства, конечно, не сравнится с европейским и

даже российским, но и здесь появились покупатели, которые готовы выкладывать за картины сотни миллионов долларов.

«Айвазовский в Алматы ушел за \$2 млн, хотя в России он стоит еще дороже, есть в наших коллекциях и Пикассо – 28%, – рассказывает Виктор Лихолат. – Алматы – это не тупик цивилизации. Иногда здесь такие уникальные вещи находятся, что и в Москве не найти. Сюда в начале XX века приезжали интеллигентные люди, многих сослали, все они везли с собой, естественно, самое ценное. К примеру, Троцкий в ссылку в Казахстан привез коллекцию холодного оружия, в том числе сабелку цесаревича Алексея, меч, подаренный Николаю II японским императором. В наше время эту коллекцию продавал внук НКВДшника, у которого она оказалась в те годы».

Цены на такой раритет очень высокие, скажем, за трубку Сталина, которую ему

подарил Черчилль, в Алматы отдали одноквартирную квартиру. Как она сюда попала, неизвестно, но историки утверждают, что ее проиграл в карты водителю сын Сталина Василий. Пользуются спросом и картины казахстанских художников, но их немного, не более десяти, в их числе Абылхан Кастеев, Сергей Калмыков, Канафия Тельжанов и Салихитдин Айтбаев. Причем еще в девяностые годы прошлого столетия эти работы стоили по \$10-\$15 тыс., сейчас уже \$200-\$300 тыс. А некоторые из них уже подделывают. Таков удел произведений искусства – чем ценнее картины, тем чаще их подделывают.

«Чтобы не стать жертвой мошенников, нужно обращаться за помощью к экспертам. Их в Казахстане не так много, все работает в государственных музеях», – советует Виктор Лихолат.

К популярной сегодня купле-продаже в интернете коллекционер тоже относится настороженно. «Как можно заплатить деньги за то, что ты не можешь потрогать, взвесить, проверить реактивами? А потом где искать продавца, сайты меняются очень часто и контакты вместе с ними», – говорит Виктор Лихолат.

Рынку искусства в Казахстане не более двадцати лет, потому сейчас аукционеры чаще всего – закрытые мероприятия, коллекционеры не спешат афишировать приобретения, разве что только среди людей своего круга.

Прежде чем лететь,
посмотри на перевозчика

Артем Борисов

Представитель комитета гражданской авиации МТК РК предложил ввести запрет на продажу туров до определения авиаперевозчика, имеющего разрешение на полет. Тем самым авиационные власти Казахстана хотят снять с себя часть ответственности и переложить ее на туроператоров

Как передал на прошлой неделе КазТАГ, заместитель председателя комитета гражданской авиации (КГА) Министерства транспорта и коммуникаций (МТК) РК Талгат Ластаев предложил законодательно запретить продажу турпакетов до того, как будет определен конкретный авиаперевозчик с действующим разрешением на полеты.

«Оператор продает туры на несуществующую авиакомпанию, потом шантажирует комитет гражданской авиации тем, что пассажиры сидят в аэропорту. При этом на острие атаки находится КГА. Мы не уполномочены регулировать сферу туристической деятельности. Нужно консолидировать сферу туристической деятельности», – сказал Талгат Ластаев в ходе «круглого стола» по вопросам развития туризма.

«Они (турфирмы) продавали товары, не имея разрешения. В итоге, пока они получали разрешение, люди сидели в аэропорту. Мы предлагаем, чтобы комитет туризма (комитет индустрии туризма МИИТ) законодательно внес предложение – запретить туроператорам продажу туров до получения разрешения, чтобы они регулировали. Чтобы туры не могли продаваться, пока компания не имеет четкого разрешения перевозчика, пока у перевозчика нет разрешения», – добавил спикер.

По его словам, именно с этим связаны последние случаи в Костаная и других городах, где были задержки рейсов.

Эх, задержки!

По большому счету, задержки авиарейсов – дело для Казахстана хроническое.

В мае 2014 года из Костаная в Антанию вовремя не смогли вылететь туристы. Самолет авиакомпании Jet Airlines должен был вылететь из Костаная рано утром 22 мая, однако рейс был перенесен на утро, в 6:00, 23 мая. Туристическое агентство взяло на себя незапланированные расходы туристов и возместило им один день

пребывания в Турции. Задержка произошла по вине турецких властей, которые не дали разрешение на полет над своей территорией казахстанскому авиаперевозчику Jet Airlines.

Кто виноват, скажи-ка, брат...

Еще летом 2013 года казахстанские власти запретили иностранным авиакомпаниям выполнять чартерные рейсы из Казахстана. Поправки в закон о транспорте вступили в силу в конце июля 2013 года. Это означает, что с лета прошлого года в Турцию, Грецию, Болгарию и на другие популярные курорты казахстанцы должны летать только отечественными авиалиниями.

Причина – попытка казахстанских властей защитить граждан от недобросовестных иностранных компаний и профилистика скандалов, таких как, например, с турецкой Sky Airlines. Напомним, в июне

2013 года из-за ее банкротства больше тысячи казахстанских туристов не смогли вылететь домой.

Тогда высказывались предположения, что теперь отечественные авиакомпании получат хорошую прибыль на чартерах, куда их раньше не пускали иностранные конкуренты. Главное, о чем просили отечественные перевозчики – не повышать цену на авиационное топливо.

Прошлогдний запрет на чартеры для иностранных авиакомпаний стал довольно лакомым куском для разного рода случайных предпринимателей. Раз иностранцам нельзя, значит, можно создать авиакомпанию на сезон, взять в лизинг самолет, отлетать на них 2-3 месяца, вернуть борты и спать спокойно.

Причем запрет не только стимулировал авантюристов, но и поставил казахстанские турбизнеса в довольно

сложное положение. Многие из них активно сотрудничали с турецкими авиакомпаниями, и запрет все эти связи резко оборвал. Естественно, сразу найти добросовестных перевозчиков по приемлемым ценам довольно сложно. Легче найти тех, кто хочет быстро заработать. Поэтому они и попадают на обещания временщиков.

Всем известно, что «Эйр Астана» и другие крупные авиакомпании в чартеры идут неохотно. Во-первых, это сезонная работа, во-вторых, туроператоры много не предлагают.

В любом случае рекомендации КГА, который намеревается на законодательном уровне ввести запрет на продажу туров до определения авиаперевозчика, имеющего разрешение на полет, выглядят как попытка переложить свои проблемы на туроператоров.



■ За качество подготовки специалистов ответственность обязаны нести первые руководители учебных заведений

Бейсенбек Зиябеков,
доктор экономических наук, профессор

В настоящее время развитие страны сосредотачивают свое внимание на главном достоянии каждой нации – «социальном капитале». Под этим подразумевается кадрово-ценностный капитал нации, то есть образовательный и квалификационный уровень населения в стране, наличие творческих и предприимчивых людей, культурный уровень нации в целом. Сегодня главной ценностью любой социально-экономической системы и народа, как известно, является человек, как личность. Безусловно, в формировании интеллектуального потенциала личности большую роль обязана сыграть система образования.

Идея формирования в Казахстане интеллектуальной нации входит в число наиболее приоритетных системных инициатив главы нашего государства. Но, к сожалению, в пореформенное время по ключевым параметрам в этом вопросе наша страна практически не прогрессирует. Прежде всего, об этом говорит качество законодательной базы и инструментов управления системой образования. Как это ни удивительно, но до сих пор в Казахстане в отличие от других участников Болонского процесса научно обоснованной и одобренной большинством участников образовательного процесса цели образования не выработано и не закреплено законодательно.

Безусловно, в современных условиях, когда цель системы образования законодательно не закреплена, практическая значимость различных стратегий, концепций и других программных документов резко снижается и затрудняет определение и выработку решений даже для подготавливаемых управленцев.

Хотя в некоторых программных документах такая норма предусмотрена. Так, целью Программы развития системы образования на 2011-2020 годы является «повышение конкурентоспособности образования, развитие человеческого капитала путем обеспечения доступности качественного образования для устойчивого роста экономики». Прежде всего, государственные программы должны быть направлены на обеспечение выполнения цели системой, определенной законом, а никак не наоборот. То есть любая программа должна быть направлена на выполнение цели, выработанной обществом. Необходимо также отметить, что, по сути, само понятие образование изначально подразумевает не количественное, а качественное образование. Следовательно, постановка цели качественное образование, не совсем корректно. А проблемы доступности образования в Казахстане в настоящее время практически не существует. Таким образом, цель образования, определенная в вышеизложенной программе, на мой взгляд, не полностью использует возможности образовательной политики по достижению общенациональных целей, сформулированных в последних посланиях президента РК народу Казахстана. В их число входят: формирование интеллектуальной нации, значимый рост благосостояния граждан, укрепление позиций РК в мире.

Согласно принятой ЮНЕСКО Всемирной декларации о высшем образовании в XXI веке, цель системы образования определена как «создание нового общества, не знающего насилия и эксплуатации, члены которого высоко и всесторонне развиты, горят энтузиазмом, руководствуются любовью к человеку и мудростью».

Такая постановка является достойной и справедливой, и весьма приближена к человеку, затрагивая его жизненно важные интересы, побуждая к плодотворной работе в интересах личных, семейных, производственных, в конечном итоге – всеобщих, общегосударственных. И не случайно президент РК в своей научной статье «Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда» особо отмечает, что социальная политика должна быть направлена на создание конкурентоспособного сильного Общества Всеобщего Труда.

Таким образом, до сих пор ключевой проблемой казахстанской образовательной политики является целеполагание и определение эффективных инструментов ее реализации.

При этом в статье 11 Закона РК «Об образовании» задачи системы образования состоят из 13 основных пунктов. Но разработчики закона упустили общеизвестный факт, где задачи должны вытекать, исходя из сформулированных целей. Цели образовательной политики должны ставиться, исходя из казахстанских национальных интересов и с учетом объективных ограничений их реализации. Они должны органично «вписываться» в систему целей и задач социально-экономической политики государства в целом. С учетом вышеизложенного, если предлагать обществу научно-методологическое обоснование цели системы образования, то в настоящее время она должна по необходимости быть такой, которая затрагивала бы глубинные человеческие отношения и принесла конкретную пользу населению, и в первую очередь должна быть связана с духовными потребностями человека. Между тем, согласно системному подходу, надсистема более высокого уровня определяет качество работы подсистем нижестоящего. Поэтому если на верхних уровнях управления обществом не будут формироваться и соблюдаться базовые, законодательно оформленные условия развития государства и системы жизнеобеспечения населения, включая образование, то в перспек-

тиве о созидательном социально ориентированном конкурентоспособном развитии не может быть речи.

По сути это вопрос о качестве Закона РК «Об образовании» и о его «управленческом качестве». Под этим качеством подразумевается управление системой образования в целом и отдельными звеньями со стороны уполномоченного органа, а также управление субъектами образования собой.

В свою очередь первая из названных частей включает в себя, в частности: стратегическое управление развитием системы образования страны в целом (разработка концепции, стратегий и программы развития и т.д.), управление текущим функционированием и развитием всех образовательных учреждений (без вмешательства в их оперативную деятельность) путем формулирования обязательных правил и ключевых качественных и количественных ограничений их деятельности.

Самое главное, что интересует людей в управлении, включая управление учебными заведениями, – это качество данного процесса. И именно здесь до сих пор царит субъективизм. Другими словами, во многом до сих пор отсутствует научно обоснованный критериальный инструментарий, с помощью которого можно оценивать как уровень управления системой образования в целом, так и любым отдельно взятым учреждением «взвешивать» истинность или ложность подчас диаметрально про-

тивая скорое и по сути стихийное, бессистемное становление весьма большого числа университетов, вне какой-либо рациональной, коллективно продуманной и общепринятой концепции формирования системы образования. Исходя из этого, под качеством управления следует понимать, прежде всего, качественное выполнение основных функций менеджмента, планирования, организации, контроля и мотивации. Первым признаком качества управленческой деятельности выступает качество планирования учебного процесса, учитывающего особенности каждой профессии и логическую последовательность каждого предмета. Это дело рук профессионалов высокого уровня по своим направлениям. Содержание функции организации управления, прежде всего, предполагает, как одна из ведущих стратегий Болонского процесса – компетентный и ответственный подход, это значит четкое разграничение между понятиями «компетенция» и «компетентность». В целом, компетенция – это знания, а компетентность – умения. В любой сфере знаний должны быть заложены основы их практического применения. Неостребованность знаний в той или иной сфере практической деятельности в значительной степени объясняется неумелостью их пользования. Например, неудачи в осуществлении экономических реформ объясняются не столько недостатком знаний теории, сколько неумением найти опти-

ка проявляется в качестве его результата или, другими словами, в востребованности выпускников. А это в свою очередь зависит от распределения функциональной обязанности между учебными подразделениями. Даже поверхностный анализ, начиная с устава учебных заведений, положений о деканате и соответствующих кафедр, не дает вразумительного ответа о степени ответственности организации за качество предоставляемых образовательных услуг перед родителями и обществом. Во всех этих документах продекларировано «о качественной подготовке специалистов», предполагая изначально всеобщую ответственность. Таким образом, в конечном счете, всеобщая ответственность приводит к самой большой безответственности. На мой взгляд, за качество подготовки специалистов ответственность перед обществом обязаны нести первые руководители учебных заведений. Это будет вынуждать руководителей учебных заведений определять подход к формированию кадров, с точки зрения компетентности. Тогда преподаватель, который ведет занятия в группах и читает лекции на потоках, остается главным решающим фактором, влияющим на качество учебы студентов. По этой причине вопрос о профессорско-преподавательском составе остается в вузах главным. Именно от него зависит все или почти все, что связано с учебной и с процессом становления студента как личности и как профессионала.



тимальных оценок качества работы уполномоченного органа и руководителей организаций образования. Действительность закона будет реальной в том случае, если установить учреждения образования наиболее контролируемые показатели реализации политики образования. К ним можно, на мой взгляд, отнести: материально-техническую базу (капитал) учебных заведений, обеспеченность квалифицированным профессионально-преподавательским составом (ППС) и соответствующим учебно-методическим комплексом (УМК), уровень оплаты труда ППС, показатель успеваемости и трудоустройства выпускников и т.д. Такая постановка вопроса даст многим руководителям учебных заведений возможность эффективно управлять и покажет готовность многих из них к цивилизованной работе в рамках экономических методов.

Статьи Закона РК «Об образовании» определяют только основные направления государственной образовательной политики, но не содержат конкретных механизмов. В законе даже не предусмотрены порядок и механизмы создания принудительной реорганизации и ликвидации организации образования, что заслуженно вызывает порой неоднозначную реакцию субъектов системы.

В целом Закон РК «Об образовании» наделяет уполномоченный орган огромным полномочием, но без законодательно предусмотренных инструментов регулирования системы. Ни в Законе об образовании, ни в практике работы уполномоченного органа недостаточно инструментов управления, которые могли бы использоваться в процессе формирования системы образования. Во всяком случае, их нет как формы реакции на вполне понятную задачу, как осознанно выбранных способов практических действий. Управляющие воздействия на систему образования в целом пока оказываются побочным результатом решений, преследующих, как правило, другие цели. Не случайно вся реформа образовательной системы последние десять лет заключается в формальном добровольно-принудительном объединении учебных заведений и изменений их названий, при этом упуская то, что величина учебных заведений не всегда является гарантией их конкурентоспособности.

Что же касается самоуправления в учебных заведениях то, как известно, в настоящее время этот вопрос представляет большую актуальность. Особенно учи-

тельное решение в конкретной ситуации. Поэтому образовательный цикл может считаться завершенным лишь при условии овладения его участниками не только теоретическими знаниями, пусть даже на самом современном научном уровне, но и необходимым инструментарием, практическими навыками, методами и технологиями их использования. Тем самым можно считать, что наука создает теории, а базирующаяся на них технология, как прикладная наука, определяет способы и приемы решения практических задач. Представляется совершенно необходимым при определении квалификационных требований к любым категориям работников (до сих пор по традиции это делается только в отношении рабочих) устанавливать не только то, что он должен знать, но и уметь.

Однако в учебных заведениях республики основным требованием является наличие диплома ученого. Иными словами, чтобы готовить специалистов, необходимо, прежде всего, наличие в учебных заведениях высококвалифицированных преподавателей, имеющих не только научный, но и практический опыт по каждой специальности. Такая постановка дает возможность в Казахстане формирование, становлению и развитию, как и в советской системе образования, научных школ под руководством ведущих ученых по каждой специальности. К большому сожалению, качество подготовки специалистов красноречиво свидетельствует вовсе о другом подходе при подборе кадров. И здесь не могут не процитировать слова ученого-практика, профессора Мизамгалы Санияева, сказанные относительно подбора кадров в банковской системе в начале XXI века, которые, на мой взгляд, имеют прямое отношение и к системе образования.

«При рассмотрении вопросов, связанных с кадровым обеспечением, главное внимание обращается на вопрос: «Чей он человек?», а его профессионализм мало играет роль, лишь бы он был «свой». В результате такого нездорового подхода к вопросам кадрового обеспечения многие профессионалы преждевременно оказались «ненужными» и пополнили армию безработных, а дела в банках все хуже и хуже. Это дает основания полагать, что тот был прав, который говорил, что «кадры решают все», независимо от того, любим мы его или нет», – говорил он.

Качественные характеристики управленческого труда многогранны и их оцен-

Основным мотивирующим фактором для самих педагогов будет являться размер заработной платы и своевременность ее выплаты. Без достойной оплаты труда преподавателей рассчитывать на качественное изменение в системе образования весьма трудно, да и невозможно.

Никто не поможет нам наращивать кадровый научный потенциал, поэтому надо рассчитывать на свои внутренние ресурсы, тем более у нас был в прошлом и теперь имеется замечательный опыт выращивания ученых. Например, чтобы стимулировать молодежь идти в научную сферу, в 1946 году значительно повысили зарплату ученым и преподавателям вузов. Это было сделано после разрушительной Великой Отечественной войны, невиданной в мировой истории по своим человеческим жертвам, когда еще вся страна лежала в руинах. Такое беспрецедентное событие круто подняло престиж научного труда, существенно увеличило темпы роста численности научных работников в стране, интенсифицировало научные исследования и разработки, повысило плодотворность науки. Данный факт без преувеличения явился стартом расцвета науки, длившегося многие десятилетия.

Сегодня, на мой взгляд, здесь проблема заключается не столько в недостаточности финансовых ресурсов учебных заведений, сколько в справедливом распределении соответствующих доходов. Ярким доказательством этого является то, что ни одно высшее учебное заведение в современной истории Казахстана не подвергнуто самоликвидации по причине отсутствия денежных средств.

И, в конечном счете, отечественной системе образования необходимо перейти к более цивилизованному методу управления и исключить в оценках качества управления системой и конкретно учебным заведениям господство субъективных представлений. Таким образом, напрашивается вывод: целостной системы норм и требований, которые были бы целенаправленно посвящены проблематике управления развитием системы образования в целом, отечественное специальное законодательство не содержит, а отдельные нормы, касающиеся этой проблематики, являются скорее случайными, поскольку при разработке, видимо, и не ставилась осознанная задача регламентации деятельности уполномоченного органа, как главного органа, отвечающего за будущее национальной системы образования.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НПО ПРОСЯТ НАЛОЖИТЬ ВЕТО

Крупные неправительственные организации Казахстана направили обращение к президенту республики Нурсултану Назарбаеву с просьбой наложить вето на принятые парламентом Уголовный, Уголовно-процессуальный, Уголовно-исполнительный кодексы и Кодекс об административных правонарушениях Республики Казахстан. Под обращением подписались Международный фонд защиты свободы слова «Эдл Сөз», Казахское международное бюро по правам человека и соблюдению законности, Общественный фонд «Хартия за права человека», Общественный фонд «Международная правовая инициатива», Общественный фонд «Фонд развития парламентаризма в Казахстане», Общественный фонд «Аман-Саулык» и другие. Всего 18 НПО. «Мы просим вас как гаранта независимости Конституции, прав и свобод человека и гражданина наложить вето на принятые парламентом страны Уголовный, Уголовно-процессуальный, Уголовно-исполнительный кодексы и Кодекс об административных правонарушениях Республики Казахстан», – говорится в обращении. По мнению казахстанских правозащитников, в новом Уголовном кодексе содержатся нормы, не соответствующие принципам международного права, противоречащие Конституции РК, а также способствующие подавлению любой критики в адрес государства. «Статья КоАП РК «Нарушение законодательства об общественных объединениях» предусматривает возможность приостанавливать и даже прекращать деятельность общественного объединения за любое незначительное нарушение технического характера, и более того, позволяет наказывать общественные организации за любую законную деятельность, не определенную в уставе организации. Особенно это положение законодательства вызывает озабоченность в отношении религиозных объединений», – отмечается в документе. Также казахстанские НПО обеспокоены тем, что в Уголовном кодексе расширены основания и сохранена санкция в виде трех лет лишения свободы за клевету, сохранена особая защита личных неимущественных прав государственных служащих высокого ранга. Более того, введена новая статья «Распространение заведомо ложной информации», предусматривающая наказание до десяти лет лишения свободы и не исключающая привлечение к ответственности за распространение мнений, взглядов, убеждений и предположений. В Административном кодексе, как отмечается в обращении, сохранены все чрезмерные санкции в виде приостановления и закрытия СМИ за нарушения технического порядка. (ИА «Новости-Казахстан»)

ДОВЕРЕННОСТЬ НА АВТО ЧЕРЕЗ EGOV.KZ

На портале электронного правительства Казахстана запущена новая онлайн-услуга Министерства внутренних дел РК, которая позволяет пользователю самостоятельно получить доверенность на управление автомобилем. Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в пресс-службе компании «Национальные информационные технологии». «Для этого нужны лишь доступ в интернет и электронная цифровая подпись (ЭЦП). Кроме того, обращаться ни к нотариусу, ни в РЭО не требуется. Заявителю также не нужно предоставлять копии каких-либо документов, а лишь заполнить необходимые поля электронной формы», – пояснил заместитель председателя правления по электронным услугам и сервисам АО «Национальные информационные технологии» Талгат Исмагамбетов. Он добавил, что «услугу получает доверитель, то есть гражданин, который желает выписать доверенность на чье-либо имя». Для этого ему необходимо после авторизации на портале egov.kz выбрать раздел «Транспорт и коммуникации» и во вкладке «Автомобильный транспорт» кликнуть на «Регистрация лиц, управляющих транспортными средствами по доверенности, за исключением регистрации, осуществляемой министерством сельского хозяйства». После нажатия кнопки «Заказать услугу онлайн» пользователь указывает ИИН доверенного лица, его адрес, а также государственный номерной знак, серию и номер свидетельства о регистрации транспортного средства. После этого заявление подшивается с помощью ЭЦП. Обработка запроса происходит за считанные секунды, после чего заявитель может просмотреть и распечатать готовую доверенность через свой личный кабинет на портале. Услуга предоставляется бесплатно. (kapital.kz)

НЕЛЬЗЯ ВЫВОЗИТЬ НЕОБРАБОТАННЫЕ ДРАГМЕТАЛЛЫ

В Казахстане введен временный запрет на вывоз необработанных драгоценных металлов, лома и отходов драгоценных металлов и сырьевых товаров, содержащих драгоценные металлы. Соответствующее постановление Правительства РК от 3 июня текущего года вчера опубликовано в официальной печати. «Правительство РК постановляет ввести временный запрет на вывоз с территории РК необработанных драгоценных металлов, лома и отходов драгоценных металлов и сырьевых товаров, содержащих драгоценные металлы (...),» – говорится в тексте документа. Так, к запрещенным к временному вывозу драгметаллам относятся золото (включая золото с гальваническим покрытием из платины) необработанное или полубработанное, или в виде порошка (немонетарное); в прочих необработанных формах (за исключением золота в транулах, как в необработанном виде, так и аффинированного 995 пробы). А также отходы и лом драгоценных металлов или металлов, плакированных драгоценными металлами; прочие отходы и лом, содержащие драгоценный металл или соединения драгоценных металлов, используемые главным образом для извлечения драгоценных металлов (золото, включая металл, плакированный золотом, но исключая отходы, содержащие другие драгоценные металлы). Постановление вводится в действие по истечении 10 календарных дней со дня его первого официального опубликования и действует в течение шести месяцев со дня его введения в действие. (kapital.kz)

ОТСТАВКА СЕЛИНА ПРИНЯТА

В среду в казахстанской федерации хоккея состоялось итоговое заседание исполнительного комитета, на котором были рассмотрены итоги выступления национальных команд, итоги розыгрыша Кубка Республики Казахстан 2013 года, чемпионата Республики Казахстан 2013-2014 годов, а также итоги чемпионата Казахстана среди женских и детско-юношеских команд. Члены исполнительного комитета федерации заслушали доклад главного тренера национальной сборной Ари-Пекки Селина и генерального менеджера Нурлана Оразбаева об итогах выступления команды на чемпионате мира в Минске. В ходе обсуждения было принято единогласное решение поставить оценку «неудовлетворительно» и принять отставку тренерского штаба во главе с генеральным менеджером. Также были заслушаны доклады генерального менеджера юношеской и молодежной сборных Александра Корешкова, генерального менеджера студенческой сборной Леба Каратаева и главного тренера женской сборной Казахстана Александра Мальцева. По итогам исполнительного комитета было принято решение увеличить количество международных соревнований для национальных команд. Кроме того, были утверждены основные изменения в действующий регламент открытого чемпионата Республики Казахстан. Так, в основной заявке клуба допускается максимальное количество 30 игроков, из них не менее 12 – казахстанцев. В заявку на игру должно быть не менее 8 игроков – граждан РК и пяти игроков, родившихся не ранее 1 января 1991 года. Чемпионат пройдет с 6 сентября по 20 апреля 2015 года. (icehockey.kz)

ПЛЮС ЕЩЕ ОДИН ДОРОГОЙ ИГРОК В КПЛ



Новичок «Актобе» бразильский защитник Андерсон Сантана будет одним из самых дорогих футболистов казахстанской премьер-лиги. Его стоимость, по данным сайта Transfermarkt.de, составляет 1 млн евро. Самым дорогим игроком КПЛ, согласно мнению аналитиков все того же веб-ресурса, на данный момент является полузащитник «Астаны» Ренан Брессан, оцениваемый в 2 млн евро, далее следуют полузащитник «Актобе» Маркос Пиззелли, нападающий «Астаны» Сисеру и защитник «Атырау» Майкл Одибе, на ценниках которых значатся цифры в 1,5 млн евро. (sports.kz)

GGG ПРЕТЕНДЕНТ НА БОЙ С КОТТО



Американское издание Bleacher Report составило список наилучших соперников для следующего боя пуэрториканца Мигеля Котто. Третье место в списке занимает казахстанец Геннадий Головкин. «Многие любители бокса мечтали увидеть супербой между GGG и Серхио Мартинесом. Но теперь Мартинес повержен, и сценарий возможного поединка сместился в сторону Котто, который мог бы стать самым солидным оппонентом для казахстанца за всю его карьеру», – сообщает BleacherReport.com. Помимо Головкина в списке присутствуют американец Флойд Мэйуэзер-младший, а также мексиканцы Марко Антонио Рубио и Канело Альварес. (sports.kz)

ОБЕЩАНИЕ ГИЛА

Экс-чемпион мира в среднем весе 33-летний австралиец Дэвид Гил предпринимает попытку вернуть себе статус действующего чемпиона мира, когда 26 июля в Нью-Йорке встретится с чемпионом мира по версии WBA (Super) в среднем весе 32-летним казахстанцем Геннадием Головкиным. «Я обрадовался, когда представилась возможность этого боя, с нетерпением жду этот поединок», – заявил Гил в разговоре с BoxingScene.com. – Уже давно хочу этого боя, но этому мешали разные обстоятельства. Головкин дрался с несколькими хорошими боксерами и разорвался с ними весьма убедительно, но я знаю, что мой уровень выше (чем у его бывших соперников), я знаю свои способности и я уверен в себе. Я покажу ему то, чего он еще не видел на ринге. У него есть ударная мощь, он в ней уверен, но из-за этого оставляет себя открытым, и я использую это. На таком уровне еще никто не заставлял его работать изо всех сил. Я бывал в 12-раундовых битвах, и этот опыт будет на моей стороне. Я покину ринг с чемпионским поясом». (allboxing.ru)

Они не сыграют в Бразилии

Вячеслав Селезнев

Грядущий чемпионат мира в Бразилии пройдет без целого ряда футболистов, отсутствие которых в своих сборных до недавнего времени было чем-то невероятным. Тем не менее это явление закономерное и естественное. Причины, по которым на чемпионате мира не выступят те или иные футболисты, разные. Кого-то в заявку на турнир не включил тренерский штаб, а кто-то получил травму или просто из-за затянувшегося срока восстановления не имеет возможности сыграть за свою страну на мундиале. В числе выбывших до начала первенства есть футболисты топ-уровня, и как этот факт скажется на содержании игры сборных, которые они представляют, и на турнире в целом, станет известно уже скоро, когда можно будет подводить промежуточные итоги. В целом можно констатировать, что если собрать всех не попавших в Бразилию в одну сборную, то получится вполне добротная команда.

В первую очередь стоит сказать о тех, кого отцепили главные тренеры. В ближайший месяц на футбольных полях Бразилии зрители не увидят таких футболистов, как: Хесус Навас (Испания), Джузеппе Росси (Италия), Фернандо Льоренте (Испания), Альваро Негредо (Испания), Сейду Думбия (Кот-д'Ивуар), Самир Насри (Франция), Данини (Португалия), Карлос Тевес (Аргентина), Иско (Испания), Марио Гомес (Германия), Мартен Стекеленбург (Голландия), Эшли Коул (Англия), Франческо Тотти



(Италия), Марк-Андре тер Штеген (Германия), Лондон Донован (США), Кака (Бразилия) и Рональдиньо (Бразилия). По именам получается впечатляющий список. Эти футболисты, вне всяких сомнений, смогли бы украсить игру любой сборной. Однако наставники команд-финалисток решили по-своему. Насколько будут оправданы подобные решения и шаги, станет известно скоро. Игра все покажет.

Гораздо обиднее футболистам, которые были включены в окончательную заявку и с большей долей вероятности попадали туда ранее, но перед самым мундиалом или по ходу концовки сезона получили

травмы и остались за бортом мирового первенства. Список самых значимых потерь выглядит следующим образом: Марко Ройс (Германия), Франк Рибери (Франция), Стив Манданда (Франция), Риккардо Монтолио (Италия), Ларс Бендер (Германия), Иван Стринич (Хорватия), Тиаго Алькантара (Испания), Виктор Вальдес (Испания), Рафаэль ван Дер Ваарт (Голландия), Радамель Фалькао (Колумбия), Тео Уолкотт (Англия), Роман Широков (Россия), Илкай Гюндоган (Германия), Кевин Стротман (Голландия) и Кристиан Бенетеке (Бельгия). Все эти игроки являются ключевыми в тактических построениях своих сборных.



Как Рафа Надаль подтвердил статус «грунтового короля»



Финальный поединок «Ролан Гаррос» у мужчин в 2014 году не оказался столь боевым, как того ожидали. Всему виной, в очередной раз, неповторимый Рафаэль Надаль, чье доминирование на грунте продолжается дальше. Девятый триумф испанца на French Open заслуживает отдельного рассказа.

Уверенные победы, стабильная игра, боевой настрой на каждый матч – все это, безусловно, присутствовало в арсенале Новака Джоковича на протяжении всего турнира. Однако и этого было недостаточно, чтобы обыграть Рафаэля Надаля и оформить карьерный «Большой шлем».

В Париж он прибыл заряженным на должный результат, серб был полон свежих и законных надежд на завоевание титула. Но в очередной раз Новак покинет Францию без желаемого трофея.

Тем не менее старт поединка нельзя назвать для Рафы удачным. До середины первой партии французские болельщики наблюдали равную игру, но при счете 4:3 в пользу серба последний резко активизировался больше обычного, и его старания помогли ему добиться двойного брейкпойнта. Рафа смог

их отыграть, но при равном счете Ноле сумел еще раз взять два очка на приеме. При подаче на сет Новак испытал определенные трудности – разозленный на себя Надаль также заработал целых два брейкпойнта. Но с этим испытанием сербский теннисист управился на отлично и смог реализовать сетпойнт с первой попытки.

Во второй партии Рафа сразу же начал насаждать на соперника, всей своей мощью демонстрируя фирменный форхенд. И в шестом гейме испанец пожал плоды, ненадолго выйдя вперед в этой партии. Ненадолго, потому что в следующем же гейме серб сумел оформить брейк. В восьмом гейме Надаль заработал еще один брейкпойнт, но на этот раз Джокович сумел отбиться. Партия двигалась к решающей стадии, но в 12-м гейме серб, будучи мыслями уже на тайбрейке, подарил гейм Рафе, который подобные шансы реализует очень умело. 7:5 в пользу испанца.

Следующий сет очень сильно напоминал концовку поединка Надаль – Феррер. Воодушевленный Рафаэль с самого старта партии сумел навязать сопернику свою игру как на подаче, так и на приеме. После того, как он повел 3:0,

двойную ошибку. Роковая неудача означала, что Рафаэль Надаль становится девятикратным чемпионом Открытого чемпионата Франции, а также рекордсменом по количеству выигранных «Ролан Гаррос» подряд – теперь серия испанца насчитывает пять побед кряду.

В современную эпоху тенниса ни один спортсмен не имел такого большого влияния на судьбу какого-то определенного мейджора. Никому, кроме Рафы Надаля, который, победив Новака Джоковича в четырех партиях, выиграл девятый «Ролан Гаррос» в своей игровой карьере. И ему только недавно исполнилось 28. Теперь, наряду с Питом Самprasом, испанец занимает вторую строчку среди теннисистов, которые больше других выигрывали мейджоры. От первого места, на котором расположился Роджер Федерер, Рафу отделяет всего лишь три трофея. Сам Надаль в этом вопросе проявляет предельную скромность: «Не устану повторять, что такие вещи не беспокоят меня и не мотивируют. Это правда. Я просто наслаждаюсь тем, что я делаю. А считать трофеи предпочту после завершения игровой карьеры».

Эта победа над вторым сеяным Джоковичем помогла Рафе еще плотнее засесть на первой строчке мирового рейтинга. Также триумф испанца означал, что Джоковичу придется отложить идею о присоединении к тому же Рафе, Роджеру и пяти другим теннисистам, выигравшим карьерный «Большой шлем». «Мне очень жаль. Но я думаю, что он заслуживает выиграть здесь. Я уверен, что в будущем ему это обязательно удастся», – сказал по этому поводу Надаль.

Тем не менее добродушность Рафаэля не оправдана. Испанец все еще остается грунтовым королем, являясь старше серба всего лишь на год. В придачу к этому нужно отметить тот факт, что молодые таланты уже на подходе. А если еще Ноле, не дай Бог, получит травму, то его шансы и вовсе станут мизерными.

Соперничество Надаля и Джоковича (сейчас счет личных встреч 23:19 в пользу Рафы) является лучшим в истории тенниса. И оно, безусловно, еще не закончено.

Андрей Тетерин sport.ru

РЕЙТИНГ ШВЕДОВОЙ

Казахстанская теннисистка Ярослава Шведова за две недели поднялась на строчку в топ-100 рейтинга Женской теннисной ассоциации (WTA). По состоянию на 9 июня Шведова занимает 68 строчку, на 16 строк – до 70 места – поднялась казахстанка Зарина Дияс, на 87 место с 68-го опустилась Галина Воскобоева. Во второй сотне рейтинга казахстанка Сесиль Каратанчева поднялась на две строчки и стала 168-й, Юлия Путинцева выбыла в третью сотню – на 210-е со 186 места, в третьей сотне казахстанка Камила Керимбаева опустилась с 295-го на 297 место. В шестую сотню выбыла Анна Данилина – она теперь 502-я. Возглавляет рейтинг одиночного разряда американка Серена Уильямс, второй идет китайка На Ли, на третью строчку поднялась румынка Симона Халеп. В рейтинге парного разряда Шведова потеряла строчку и идет 28-й, Воскобоева опустилась с 37-го на 52 место, Данилина переместилась из четвертой в третью сотню – на 286 позицию, Керимбаева опустилась с 387-й на 402 строчку. Возглавляет этот рейтинг китайка Шуай Пенг, второй идет представительница Тайпея Су-Вэй Се, третьей – итальянка Роберта Винчи. (newskaz.ru)



ВЗЛЕТ КУКУШКИНА

Казахстанский теннисист Михаил Кукушкин за две истекшие недели поднялся на четыре строчки в топ-100 рейтинга Ассоциации теннисистов-профессионалов (АТР), сообщает в понедельник официальный сайт ассоциации. По состоянию на 6 июня Кукушкин занимает 50 строчку рейтинга, казахстанец Андрей Голубев потерял позицию и идет 53-м, казахстанец Александр Недовесов поднялся на 17 строчек и вернулся в первую сотню – на 84 место. В седьмой сотне казахстанец Евгений Королев отыграл строчку и идет 621-м, казахстанец Денис Евсеев поднялся на 28 позиций – до 628 места. Возглавляет рейтинг одиночного разряда испанец Рафаэль Надаль, вторым идет серб Новак Джокович, на третьем месте – швейцарец Станислав Вавринка. В рейтинге парного разряда Голубев благодаря выходу в полуфинал турнира «Большого шлема» «Ролан Гаррос» вошел в первую сотню – поднявшись на 164 строчки, он идет 72-м. Во второй сотне Недовесов потерял 16 строк и идет 181-м. Кукушкин поднялся на 51 позицию и стал 194-м, Королев поднялся на семь позиций – до 380 места, Евсеев потерял строчку и идет 453-м. Возглавляют рейтинг парного разряда по-прежнему американцы Боб и Майк Брайаны, третье место делают австриец Александр Пейя и бразилец Бруно Соареш. (newskaz.ru)



ПУШКАРЕВ ОСТАЕТСЯ В «БАРЫСЕ»

Континентальная хоккейная лига на своем официальном сайте подтвердила продление контракта Константина Пушкарёва с «Барысом» на один год. Напомним, в прошедшем сезоне в регулярном чемпионате КХЛ 29-летний форвард сыграл 21 матч и набрал 4 (1+3) очка. В рамках розыгрыша Кубка Гагарина сделал одну результативную передачу в 5 встречах. В 5 матчах чемпионата Казахстана за «Номад» набрал 6 (3+3) очков. На прошедшем чемпионате мира в Минске провел 5 игр и очков не набрал. Константин Пушкарёв является воспитанником Усть-Каменогорска. Выступал за «Казиник-Торпедо», «Авангард», «Салгари Хитмен», «Лос-Анджелес Кингз», «Манчестер Монаркс», «Айова Старз», ЦСКА, магнитогорский «Металлург», «Уилкс-Барре/Скринтон Пингвинз». (khl.ru)



КАЗАРЯН МОЖЕТ ПРОДОЛЖИТЬ В ГРЕЦИИ

Полузащитник донецкого «Металлурга» и сборной Армении Георгий Казарян может продолжить карьеру в «Олимпиакосе». Казарян выступает в донецком клубе с 2011 года. Первую половину прошлого сезона он провел в аренде в карагинском «Шахтере», а в 2014 году он сыграл за «Металлург» 10 матчей и забил 1 мяч. (ua-football.com)

**МОУРИНЬЮ
ПОСЛУШАЛ ЖЕНУ**

Главный тренер лондонского футбольного клуба «Челси» рассказал, что возглавить сборную Англии его отговорила жена. Об этом сообщает The Guardian. Специалист мог возглавить англичан в декабре 2007 года, после того как он покинул стан «аристократов» и находился в поиске работы. Английская ассоциация футбола в то время искала преемника Стиву Макларену. «Лэмпард, Терри и многие другие знали меня в национальную команду. Но жена сказала не обращать внимания на это, и оказалась права. Я не могу потратить два года, играя против Сан-Марино и Казахстана. Я мог бы сидеть дома, лишь просматривая игроков. Но жена сказала мне: нет футбола – нет матчей, а это не для тебя», – сказал Моуринью. В итоге наставник перешел в миланский «Интер» и оформил с ним золотой хет-трик (победа в чемпионате, Кубке Италии и Лиге чемпионов УЕФА). А сборную Англии возглавил нынешний главный тренер россиянина Фабио Капелло. На чемпионате мира по футболу сборная Англии попала в группу D, где встретится с командами Уругвая, Коста-Рики и Италии. (lenta.ru)



**ЧЕМПИОНЫ СРЕДИ
НЕПРИЗНАННЫХ**

Футболисты графства Ницца стали чемпионами мира среди сборных непризнанных регионов. Об этом сообщает официальный сайт Конфедерации независимых футбольных ассоциаций (ConIFA). В финале команда графства в серии пенальти обыграла сборную острова Мэн – независимой территории Великобритании. Дебютный турнир проходил в шведском Эстерсунде, в нем приняли участие 12 команд, включая сборные Южной Осетии, Абхазии и Нагорной Карабаха. Команда Южной Осетии вышла в полуфинал, где проиграла будущим чемпионам. В чемпионате мира также принимали участие сборные Лапландии, Падании (футболисты из восьми северных регионов Италии), Тамил-Илама (тамильская диаспора Канады, Великобритании и Швейцарии) и Дарфура (суданские беженцы, которые живут в палаточных лагерях в Чаде). По разным причинам на турнир не смогли приехать сборные Каталонии и острова Пасхи. ConIFA была образована в 2003 году в бельгийском Льеже. В ее состав входят футбольные сборные непризнанных государств, которые официально не включены в состав Международной федерации футбола (ФИФА). (lenta.ru)



**ИНДЗАГИ ТРЕНЕР
«МИЛАНА»**

Новым главным тренером итальянского футбольного клуба «Милан» стал бывший нападающий команды Филиппо Индзаги. Об этом сообщает официальный сайт «россонери». Соглашение Индзаги рассчитано до 30 июня 2016 года. Он сменил на этом посту другого бывшего игрока миланского клуба Кларенса Зеedorфа, который проработал с командой всего пять месяцев. Зеedorф в свою очередь пришел на смену Массимилиано Аллегри, который подал в отставку по ходу сезона. В течение двух последних месяцев бывший форвард работал в молодежной академии «Милана». В качестве игрока он выступал в составе «россонери» с 2001 по 2012 год. Всего Индзаги, получивший прозвище Пиппо, сыграл за «Милан» 202 матча и забил 73 мяча. В составе миланцев он дважды стал победителем Лиги чемпионов (в 2003 и 2007 годах), выигрывал клубный чемпионат мира-2007, в финале которого отменился дублем. В составе сборной Италии, за которую игрок выступал с 1997 по 2007 год, он провел 57 встреч и 25 раз поразил ворота соперников. Индзаги становился чемпионом мира-2006 в Германии и вице-чемпионом Европы-2000 в Бельгии и Нидерландах. В минувшем сезоне «Милан» занял восьмое место в чемпионате Италии и не попал в зону еврокубков. (lenta.ru)



Кого обрадует бразильский мундиаль?

Дания Баллахметов

В ночь с четверга на пятницу в Бразилии стартует XX чемпионат мира по футболу. Целый месяц взору всех любителей игры миллионов, да и тех, кто далек от футбола будут прикованы к перипетиям мундиала, где 32 сборные поведут борьбу за «Золотую богиню». По масштабу и проявляемому к ним интересу мировые первенства по футболу являются едва ли не главными событиями года, а то и четырехлетия.

В преддверии подобных турниров принято делать прогнозы относительно триумфатора. Однако, как известно, дело это неблагоприятное и по большей части бесплодное. Тем не менее некоторые исторические аналогии и факты выглядят вполне любопытно. К примеру, до прошлого чемпионата мира, прошедшего в ЮАР летом 2010 года, ни одна европейская сборная не выигрывала главный трофей за пределами Старого света. И вот сборная Испании сломала эту недобрую для европейских команд традицию, победив в финале Голландию и впервые став чемпионом мира. К слову, весь пьедестал тогда достался командам из Старого света. Третьей стала сборная Германии, одолевшая уругвайцев. Вообще, тот чемпионат мира стал примечательным не только

благодаря вышеописанным событиям, но и тем, что впервые прошел на черном континенте. Также впервые за восьмидесятилетнюю историю проведения мировых первенств действующий на тот момент обладатель «Золотой богини» в лице сборной Италии не смог преодолеть групповую стадию, заняв последнее место в своем квартете.

В преддверии грядущего мундиала даже самые закоренелые скептики и антагонисты испанской футбольной философии вряд ли поверят в то, что «Красная Фурия» сложит с себя чемпионские полномочия уже по итогам группового раунда или на ранних стадиях плей-офф. Хотя отстоять испанцам свое звание будет крайне трудно. В фаворитах первенства по традиции значится несколько действительно топовых команд, не считаясь с которыми будет нельзя.

С большой долей вероятности предстоящий мундиаль как и прежде, пройдет под знаком борьбы команд из Латинской Америки и Европы. Всего два раза сборные, не представляющие эти два континента, оказывались в четверке лучших. В 1930 году, во время первого мундиала в Уругвае, футболисты сборной США наряду с Югославией заняли третье место. А в 2002 году, когда чемпионат мира впервые состоялся на азиатском континенте,

в Японии и Южной Корее, футболисты из страны утренней свежести остановились в шаге от финала, заняв итоговое четвертое место. Причем триумф корейской сборной вышел весьма скандальным. Послужило этому неоднозначное судейство в 1/8 финала против Италии, а также в четвертьфинале в матче с Испанией.

В большинстве случаев четверки сильнейших состояли из представителей двух континентов. Хотя бывало, что только лишь европейские сборные оказывались в числе лучших. Причем происходило это, когда мировые первенства проходили в Старом свете. Так было в 1934 – страна-хозяйка Италия, 1966 (Англия), 1982 (Испания) и 2006, когда мундиаль принимала Германия. Примечательно, что в трех случаях из четырех перечисленных чемпионом становилась команда Италии (1934, 1982, 2006). А в 1966 году триумфатором стала сборная Англии, одержавшая весьма спорную победу над командой ФРГ. Ни до ни после родоначальники футбола так и не сподобились на успех в каком-нибудь крупном турнире, вроде мирового первенства или чемпионата Европы. Стоит отметить, что в тот год в рамках чемпионатов мира своего высшего достижения добились советские футболисты, занявшие четвертое место.

А вот случаев, когда вся четверка состояла из представителей Латинской Америки, просто не было. Ввиду того, что на этом континенте не имеется большого количества высококлассных сборных. Самыми титулованными там являются команды Бразилии, Аргентины и Уругвая, которые на троих выиграли 9 чемпионатов мира (бразильцы – пять раз, уругвайцы и аргентинцы – по два раза). Помимо этой прославленной тройки из других латиноамериканских команд лишь сборная Чили на домашнем чемпионате мира 1962 года сумела взобраться на пьедестал, заняв третье место. Излишне будет напоминать о том, что бразильцы являются самыми титулованными на планете. И уже проводили однажды чемпионат мира – первый послевоенный в 1950 году у себя дома. К сожалению, выиграть им его не удалось. Золотые награды тогда достались сборной Уругвая, которая во второй раз завоевала «Приз Жюлья Риме», который является главным трофеем с 1930 по 1970-й годы. Стоит ожидать, что на предстоящем чемпионате мира сборная Бразилии постарается не ударить в грязь лицом и сделать все возможное, для того чтобы порадовать свою торсиду. Поход за трофеем на родной земле бразильцы начнут, когда в Казахстане уже наступит 13-е число. Первый поединок они проведут против сборной Хорватии. Это будет матч открытия.

Хочется надеяться, что этот чемпионат мира станет весьма интересным и результативным. Статистика последних четырех мировых первенств, где число участников составляет 32 команды и проводится по 64 матча, показывает, что количество забитых голов идет на убыль. В 1998 году во Франции был забит 171 гол. В 2002 году в Японии и Корее 161 раз команды поразили ворота друг друга. А вот в 2006 году в Германии было зафиксировано уже 147 взятых ворот. Наконец в 2010 году в ЮАР было забито всего 145 мячей.

**ИЗ ХОККЕЯ
В ФУТБОЛ**

Форвард хоккейного клуба «Вашингтон Капиталс» и сборной Беларуси Михаил Грабовский продолжит карьеру на родине в качестве футболиста. Об этом сообщает портал «Белновости». 30-летний хоккеист принял решение подписать контракт с футбольным клубом «Крумкачы», выступающим во втором по силе дивизионе Беларуси. Соглашение уже подписано, однако из-за травмы игрок сможет присоединиться к своему новому клубу только в июле. Таким образом он планирует поддерживать форму до начала нового сезона в Национальной хоккейной лиге. В минувшем сезоне Грабовский провел в составе «Вашингтона» 58 матчей, в которых забросил 13 шайб и сделал 22 результативных передачи. В составе сборной Беларуси на чемпионате мира в Минске хоккеист сыграл в шести встречах, четыре раза поразил ворота соперников и четыре раза ассистировал партнерам. (lenta.ru)



**АБРАМОВИЧ
КУПИТ
«МАЛЬОРКУ»?**

Российский миллиардер Роман Abramovich может приобрести контрольный пакет акций испанского футбольного клуба «Мальорка». Об этом сообщает Mundo Deportivo. По информации издания, одна из подконтрольных бизнесмену компаний ведет переговоры о покупке 55% акций клуба. Как отмечается, в переговорном процессе участвует израильский голкипер команды Давид Дуду Ават, планирующий уйти из футбола и заняться бизнесом. Если сделка состоится, то Abramovich получит контроль над вторым футбольным клубом. В 2003 году миллиардер приобрел английский «Челси», которым владеет до сих пор. В минувшем сезоне «Мальорка» заняла 17 место во втором по силе дивизионе испанского футбола. По данным портала transfermarkt.com, стоимость команды оценивается в 21,5 млн евро. (lenta.ru)

**ПАКЬЯО –
БАСКЕТБОЛЬНЫЙ
ТРЕНЕР**

Чемпион мира в полусреднем весе (до 66,7 килограмма) по версии Всемирной боксерской организации (WBO) Мэрни Пакаяо стал главным тренером баскетбольной команды филиппинского дистрибьютора автомобилей KIA. Об этом сообщает издание Inquirer. Боксер предостит дебютировать в Филиппинской баскетбольной ассоциации в следующем сезоне. «Это большая ответственность, но я очень счастлив. Мне необходимо доказать, что я могу быть главным тренером баскетбольной команды. Наш клуб впервые участвует в чемпионате, так что нам нельзя подвести команду. Я очень люблю баскетбол. Несмотря на мои достижения в боксе, баскетбол навсегда останется в моем сердце», – заявил Пакаяо. В своем последнем поединке Пакаяо единогласным решением судей победил американца Тимоти Бразли. По итогам 12 раундов все судьи отдали победу филиппинцу. Два арбитра выставили очки 116:112, еще один – 118:110. Пакаяо отобрал у Бразли титул чемпиона мира по версии WBO. Ранее американец и филиппинец встречались в июне 2012 года, и тогда победу по очкам одержал Бразли. То решение судей многие специалисты и болельщики назвали скандальным. (lenta.ru)



**ПЛАНЫ
ПОВЕТКИНА**

Российский боксер Александр Поветкин заявил о желании провести еще как минимум три боя перед возможным реваншем с украинцем Владимиром Кличко. Об этом сообщает агентство ИТАР-ТАСС. В ближайшее время россиянин планирует сосредоточиться на титуле чемпиона мира Всемирного боксерского совета (WBC). «Конечно, моя цель – выйти потом на бой с Владимиром. Но я не говорю, что хочу этого прямо завтра. Ведь у Кличко больше шестидесяти боев, а у меня только за двадцать. Мне надо набираться опыта, но это не значит, что я боюсь. Я опять дойду до статуса обязательного претендента, и мы встретимся на ринге», – заявил Поветкин. В своем последнем бою Поветкин выиграл у немца спирийского происхождения Мануэля Чарра нокаутом в седьмом раунде и завоевал титул интерконтинентального чемпиона WBC. В октябре 2013 года Кличко одержал победу над Поветкиным в Москве по очкам единогласным решением судей. Это поражение стало первым для россиянина. Кроме того, он лишился «регулярного» титула Всемирной боксерской ассоциации (WBA). На данный момент Владимир Кличко владеет титулами во Всемирной, Международной боксерской федерации (IBF) и Всемирной боксерской организации (WBO). (lenta.ru)

Шанс для Шердана Шакири

Сборная Швейцарии в последние годы обладает рядом интересных молодых игроков, которые проявили себя в европейском клубном футболе. Среди одного из ярких ее исполнителей можно выделить Шердана Шакири, уже ставшего самым успешным игроком в истории швейцарского футбола...

Швейцарцы традиционно легко адаптируются в бундеслиге, и здесь было немало успешных представителей страны банков и сыров – Стефан Шапюза, Алекс Фрай, Чирако Сфорца – лишь некоторые из них. Но 22-летний Шердан Шакири уже затмил их, выиграв 13 различных трофеев и медалей. Только в 2013 году он был причастен к пяти победам «Баварии» – чемпионат, Кубок Германии, Лига чемпионов, Суперкубок Европы, клубный чемпионат мира.

«Шердан всегда спокоен, когда владеет мячом, независимо от того, кто играет против него. Он никогда не нервничает и почти всегда раскрывает свой потенциал. Кроме того, у него есть менталитет большого игрока и он очень быстро адаптируется», – так говорит о своей главной звезде главный тренер сборной Швейцарии Оттмар Хитцфельд, который впервые вызвал Шакири в сборную в 2010 году и неожиданно включил его в заявку на ЧМ-2010 в возрасте 18 лет.

Через год после переезда в «Баварию» в 2012 году Шердан заявил о своем желании бороться за место в основе, но это было сделать не так-то просто, когда в конкурентах ходят такие игроки как Франк Рибери, Арьен Роббен, Томас Мюллер и Тони Кроос. Но Хитцфельд уверен, что рано или поздно он добьется успеха, став ключевым игроком «Баварии»: «Игрок всегда нуждается в том, чтобы быть первым выбором тренера, но иногда этого очень трудно достичь. Часто вы просто должны использовать свой шанс, воспользоваться моментом, и у Шакири есть это качество».

Осталось только воспользоваться моментом, и, возможно, чемпионат мира в Бразилии поможет Шердану в этом, тем более что одним из соперников на групповой стадии будет сборная Франции Франка Ри-



бери – его главного конкурента за место в основе «Баварии».

Шердан родился в семье этнических албанцев в Гельане, на юго-востоке Косово. Его семья эмигрировала в Швейцарию, когда он был ребенком, и Шакири рос в городке Аугст в нескольких километрах от границы с Германией и Францией в одной квартире с отцом Исеном, мамой Фатимой, братьями Арианином, Эрдыном и сестрой Медниной.

Хотя сейчас Шердан стал самым популярным игроком в истории

футбола Швейцарии, он никогда не забывает, где его корни. Его ближайший друг и агент – брат Эрдын, которому Шердан слепо доверяет все свои дела. «Он знает обо мне все, как и я о нем. Мы – одна кровь», – говорит Шердан. В свое время именно с футбольных баталий в школе Эрдына, где играли мальчики старше Шердана, началось увлечение футболом для Шакири.

Каждый футболист должен начинать с малого, и Шердан свою футбольную карьеру начинал в

местном клубе «Аугст», где его и заметили скауты «Базеля». Шакири тогда было 8 лет и он не хотел уезжать в другой город, но отец смог уговорить его, пообещав, что будет возить на тренировки каждый день. Теперь, когда Шердан смог добиться успеха, наверное, вся его родня лишена каких-либо бытовых трудностей, как это часто бывает в случае с родственниками успешных футболистов.

Почти 15 лет спустя, с несколькими миллионами на банковском счету он все еще не достиг пика своей карьеры. Следующим этапом для Шакири станет чемпионат мира – с момента своего дебюта в сборной Шердан стал ключевым игроком команды Хитцфельда, и на него сейчас возлагаются большие надежды.

«У нас молодая команда, отряд парней, которые жаждут успеха. Наша цель – выжить в групповом раунде, и мы чувствуем себя способными это сделать». Напомним, что в группе с Швейцарией будут сборные Эквадора, Гондураса и Франции и Шакири уверен в том, что швейцарцам по плечу победить любую из этих команд.

Маленький парень из Аугста стал успешным футболистом, у него есть известность, машины и деньги, но порой кажется, что Шердан остается на поле все тем же восьмилетним ребенком, который оставил родные края 15 лет назад. Бруно Ресентера, президент «Аугста», говорит о самом известном воспитаннике его команды: «Шердан часто возвращается и посещает нас, я восхищаюсь его характером, тем, что он не забывает о своих корнях». А его брат Эрдын добавляет: «Он самый приземленный человек из тех, что я знаю. Он удивляет меня снова и снова. Если бы я был на его месте, я не уверен, что смог бы справиться со славой лучше, чем он».

Шакири уже сейчас – самый успешный швейцарский футболист в свои 22 года, но если он блеснет на полях Бразилии в течение ближайшего месяца, то его звезда поднимется еще выше.

Сергей Бабарика
sport.ru
foto: independent.co.uk

| Группа А | В | Н | П | М | О |
|----------|---|---|---|---|---|
| Бразилия | ⚽ | : | : | : | - |
| Хорватия | : | ⚽ | : | : | - |
| Мексика | : | : | ⚽ | : | - |
| Камерун | : | : | : | ⚽ | - |

| Группа В | В | Н | П | М | О |
|-----------|---|---|---|---|---|
| Испания | ⚽ | : | : | : | - |
| Голландия | : | ⚽ | : | : | - |
| Чили | : | : | ⚽ | : | - |
| Австралия | : | : | : | ⚽ | - |

| Группа С | В | Н | П | М | О |
|-------------|---|---|---|---|---|
| Колумбия | ⚽ | : | : | : | - |
| Греция | : | ⚽ | : | : | - |
| Кот-д'Ивуар | : | : | ⚽ | : | - |
| Япония | : | : | : | ⚽ | - |

| Группа D | В | Н | П | М | О |
|------------|---|---|---|---|---|
| Уругвай | ⚽ | : | : | : | - |
| Коста-Рика | : | ⚽ | : | : | - |
| Англия | : | : | ⚽ | : | - |
| Италия | : | : | : | ⚽ | - |

| | | | |
|----------------------------|----------|---|----------|
| 13 июня, 02:00 (Сан-Пауло) | Бразилия | : | Хорватия |
| 13 июня, 22:00 (Натал) | Мексика | : | Камерун |
| 18 июня, 01:00 (Форталеза) | Бразилия | : | Мексика |
| 19 июня, 04:00 (Манаус) | Камерун | : | Хорватия |
| 24 июня, 02:00 (Ресифи) | Хорватия | : | Мексика |
| 24 июня, 02:00 (Бразилиа) | Камерун | : | Бразилия |

| | | | |
|---------------------------------|-----------|---|-----------|
| 14 июня, 01:00 (Сальвадор) | Испания | : | Голландия |
| 14 июня, 04:00 (Куяба) | Чили | : | Австралия |
| 18 июня, 22:00 (Порту-Алегри) | Австралия | : | Голландия |
| 19 июня, 01:00 (Рио-де-Жанейро) | Испания | : | Чили |
| 23 июня, 22:00 (Куритиба) | Австралия | : | Испания |
| 23 июня, 22:00 (Сан-Пауло) | Голландия | : | Чили |

| | | | |
|--------------------------------|-------------|---|-------------|
| 14 июня, 22:00 (Белу-Оризонти) | Колумбия | : | Греция |
| 15 июня, 07:00 (Ресифи) | Кот-д'Ивуар | : | Япония |
| 19 июня, 22:00 (Бразилиа) | Колумбия | : | Кот-д'Ивуар |
| 20 июня, 04:00 (Натал) | Япония | : | Греция |
| 25 июня, 02:00 (Куяба) | Япония | : | Колумбия |
| 25 июня, 02:00 (Форталеза) | Греция | : | Кот-д'Ивуар |

| | | | |
|--------------------------------|------------|---|------------|
| 15 июня, 01:00 (Форталеза) | Уругвай | : | Коста-Рика |
| 15 июня, 04:00 (Манаус) | Англия | : | Италия |
| 20 июня, 01:00 (Сан-Пауло) | Уругвай | : | Англия |
| 20 июня, 22:00 (Ресифи) | Италия | : | Коста-Рика |
| 24 июня, 22:00 (Натал) | Италия | : | Уругвай |
| 24 июня, 22:00 (Белу-Оризонти) | Коста-Рика | : | Англия |

| |
|----|
| A1 |
| A2 |

| |
|----|
| B1 |
| B2 |

| |
|----|
| C1 |
| C2 |

| |
|----|
| D1 |
| D2 |

| | | |
|-----|--------------------------------|----|
| 1/8 | 28 июня, 22:00 (Белу-Оризонти) | |
| A1 | : | B2 |

| | | |
|-----|----------------------------|----|
| 1/8 | 29 июня, 22:00 (Форталеза) | |
| B1 | : | A2 |

| | | |
|-----|---------------------------------|----|
| 1/8 | 29 июня, 02:00 (Рио-де-Жанейро) | |
| C1 | : | D2 |

| | | |
|-----|-------------------------|----|
| 1/8 | 30 июня, 02:00 (Ресифи) | |
| D1 | : | C2 |

| | |
|-----|---------------------------|
| 1/4 | 5 июля, 02:00 (Форталеза) |
| : | |

| | |
|-----|------------------------------|
| 1/8 | 13 июня – 13 июля (Бразилиа) |
|-----|------------------------------|

Финальный турнир чемпионата мира

| | |
|-----|---------------------------|
| 1/4 | 6 июля, 02:00 (Сальвадор) |
| : | |

| | |
|-----|-------------------------------|
| 1/2 | 9 июля, 02:00 (Белу-Оризонти) |
| : | |

| | |
|-------|---------------------------------|
| ФИНАЛ | 14 июля, 01:00 (Рио-де-Жанейро) |
| : | |

| | |
|-----|----------------------------|
| 1/2 | 10 июля, 02:00 (Сан-Пауло) |
| : | |

| | |
|-----|----------------------------|
| 1/2 | 10 июля, 02:00 (Сан-Пауло) |
| : | |

| | |
|-----|--------------------------------|
| 1/4 | 4 июля, 22:00 (Рио-де-Жанейро) |
| : | |



FIFA WORLD CUP
Brasil

Матч за 3-е место
13 июля, 02:00 (Бразилиа)

Начало трансляций матчей указано по времени Астаны

| | |
|-----|--------------------------|
| 1/4 | 5 июля, 22:00 (Бразилиа) |
| : | |

| | | |
|-----|---------------------------|----|
| 1/8 | 30 июня, 22:00 (Бразилиа) | |
| E1 | : | F2 |

| | | |
|-----|---------------------------|----|
| 1/8 | 1 июля, 22:00 (Сан-Пауло) | |
| F1 | : | E2 |

| | | |
|-----|------------------------------|----|
| 1/8 | 1 июля, 02:00 (Порту-Алегри) | |
| G1 | : | H2 |

| | | |
|-----|---------------------------|----|
| 1/8 | 2 июля, 02:00 (Сальвадор) | |
| H1 | : | G2 |

| |
|----|
| E1 |
| E2 |

| |
|----|
| F1 |
| F2 |

| |
|----|
| G1 |
| G2 |

| |
|----|
| H1 |
| H2 |

| | | | |
|---------------------------------|-----------|---|-----------|
| 15 июня, 22:00 (Бразилиа) | Швейцария | : | Эквадор |
| 16 июня, 01:00 (Порту-Алегри) | Франция | : | Гондурас |
| 21 июня, 01:00 (Сальвадор) | Швейцария | : | Франция |
| 21 июня, 04:00 (Куритиба) | Гондурас | : | Эквадор |
| 26 июня, 02:00 (Манаус) | Гондурас | : | Швейцария |
| 26 июня, 02:00 (Рио-де-Жанейро) | Эквадор | : | Франция |

| | | | |
|---------------------------------|-----------|---|-----------|
| 16 июня, 04:00 (Рио-де-Жанейро) | Аргентина | : | Босния |
| 17 июня, 01:00 (Куритиба) | Иран | : | Нигерия |
| 21 июня, 22:00 (Белу-Оризонти) | Аргентина | : | Иран |
| 22 июня, 04:00 (Куяба) | Нигерия | : | Босния |
| 25 июня, 22:00 (Порту-Алегри) | Нигерия | : | Аргентина |
| 25 июня, 22:00 (Сальвадор) | Босния | : | Иран |

| | | | |
|----------------------------|------------|---|------------|
| 16 июня, 22:00 (Сальвадор) | Германия | : | Португалия |
| 17 июня, 04:00 (Натал) | Гана | : | США |
| 22 июня, 01:00 (Форталеза) | Германия | : | Гана |
| 23 июня, 04:00 (Манаус) | США | : | Португалия |
| 26 июня, 22:00 (Ресифи) | США | : | Германия |
| 26 июня, 22:00 (Бразилиа) | Португалия | : | Гана |

| | | | |
|---------------------------------|-------------|---|-------------|
| 17 июня, 22:00 (Белу-Оризонти) | Бельгия | : | Алжир |
| 18 июня, 04:00 (Куяба) | Россия | : | Южная Корея |
| 22 июня, 22:00 (Рио-де-Жанейро) | Бельгия | : | Россия |
| 23 июня, 01:00 (Порту-Алегри) | Южная Корея | : | Алжир |
| 27 июня, 02:00 (Сан-Пауло) | Южная Корея | : | Бельгия |
| 27 июня, 02:00 (Куритиба) | Алжир | : | Россия |

| Группа Е | В | Н | П | М | О |
|-----------|---|---|---|---|---|
| Швейцария | ⚽ | : | : | : | - |
| Эквадор | : | ⚽ | : | : | - |
| Франция | : | : | ⚽ | : | - |
| Гондурас | : | : | : | ⚽ | - |

| Группа F | В | Н | П | М | О |
|-----------|---|---|---|---|---|
| Аргентина | ⚽ | : | : | : | - |
| Босния | : | ⚽ | : | : | - |
| Иран | : | : | ⚽ | : | - |
| Нигерия | : | : | : | ⚽ | - |

| Группа G | В | Н | П | М | О |
|------------|---|---|---|---|---|
| Германия | ⚽ | : | : | : | - |
| Португалия | : | ⚽ | : | : | - |
| Гана | : | : | ⚽ | : | - |
| США | : | : | : | ⚽ | - |

| Группа H | В | Н | П | М | О |
|-------------|---|---|---|---|---|
| Бельгия | ⚽ | : | : | : | - |
| Алжир | : | ⚽ | : | : | - |
| Россия | : | : | ⚽ | : | - |
| Южная Корея | : | : | : | ⚽ | - |

Хотите, чтобы все видели Вашу рекламу?!

112 выходов рекламных блоков каждый день

Ежемесячная аудитория свыше 6 000 000 человек в Алматы и Астане

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

Дисплейинтермедиа - доказано продажами!

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

Казахстан расширяет список безвизовых стран

Венера Гайфутдинова,
Вячеслав Батурий

Период отпусков для казахстанцев начинается с хорошей новости: список стран, которые наши граждане могут посетить без получения визы, пополнился. В этом году Казахстан и Южная Корея отменят визы. По сообщению Алексея Волкова, вице-министра иностранных дел РК, соглашение о безвизовом режиме между Казахстаном и Южной Кореей будет подписано в ходе госу-

дарственного визита президента Республики Корея Пак Кын Хе в РК 18-20 июня.

«Нам удалось выйти на это соглашение, по которому граждане Казахстана и Кореи, обладатели общегражданских паспортов, могут без визы въезжать в наши страны на срок до 1 месяца. Это связано с развитием туризма, медицины, научных технологий, студенческого обмена и так далее», – рассказал Алексей Волков.

В конце мая 2014 года для казахстанцев безвизовой страной стала

Аргентина. Ерлан Идрисов, министр иностранных дел РК, встретился с главой МИД Аргентины Эктором Тиммерманом в рамках его официального визита в Казахстан. Политики обсудили широкий круг вопросов казахстанско-аргентинского сотрудничества в сферах экономики, торговли, инвестиций, туризма, а также поговорили об актуальных проблемах международной повестки дня. Итогом переговоров стало подписание соглашения между Казахстаном и Аргентиной о безвизовых поездках граждан двух стран.

«У наших стран очень много общего, у нас схожие взгляды и подходы к решению вызовов, перед которыми стоит человечество, будь то вопросы устойчивого развития и экологии, ядерной безопасности и укрепления многополярного мира», – отметил Ерлан Идрисов.

Стороны акцентировали внимание на развитии сотрудничества в сфере торговли, инвестиций, сельского хозяйства, а также инноваций, где есть огромный нереализованный потенциал.

В общем казахстанцам доступен безвизовый въезд в 61 страну мира. Глобальная организация Henley&Partners, лидер по планированию гражданских и визовых разрешений, совместно с IATA (International air transport association) рассчитали показатель стран по визовому ограничению (Visa restriction index). По этим расчетам паспорт граждан Казахстана оказался на 66 месте.

Всего индекс охватывает 219 государств и оценивается по количеству стран, доступных для свобод-

ного въезда. Однако среди стран СНГ Казахстан далеко не в числе лидеров. К примеру, для граждан Российской Федерации свободно открыты двери в 95 стран, для украинцев – в 77.

Самыми «желанными гостями» в мире оказались граждане Великобритании, Швеции и Финляндии – 173 страны, свободных для въезда. На втором месте (172 страны) – Германия, Дания, Люксембург и США.

Паспорта граждан Италии, Бельгии и Нидерландов дают возможность свободно путешествовать в 171 стране мира. А вот мировую настороженность визовых служб вызывают паспорта граждан Пакистана и Сомали (безвизовый въезд лишь в 32 страны), Ирака (31 страна) и Афганистана (28 стран).

Деловой еженедельник «Капитал.kz» опубликовал список стран, при посещении которых виза не нужна, и стран, визы для которых казахстанцы могут получить при пересечении границы.

Безвизовые страны

| | | | | |
|--------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|---------------------------|-----------------------------|
| Россия 90 дней | Кыргызстан 90 дней | Армения 90 дней | Молдова 90 дней | Аргентина 90 дней |
| Беларусь 90 дней | Таджикистан 30 дней | Азербайджан 30 дней | Украина 90 дней | Монголия 90 дней |
| Туркменистан 30 дней | Узбекистан 30 дней | Сербия 30 дней | Турция 30 дней | Эквадор 30 дней |

Визы при въезде

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| Бангладеш визу на 90 дней за \$50 можно получить при пересечении границы. | Доминикана карту туриста на 30 дней за \$10; при пересечении границы. | Кения визу на 3 месяца за \$50 можно получить при пересечении границы. | Макао визу на 30 дней можно получить при пересечении границы. | Уганда визу на 3 месяца за \$50 можно получить при пересечении границы. |
| Боливия визу за \$51 можно получить при пересечении границы. | Египет туристическую визу можно получить по прибытии в страну. | Коморские острова визу можно получить при пересечении границы. | Мозамбик визу на 30 дней за \$25 можно получить при пересечении границы. | ЦАР визу можно получить при пересечении границы. |
| Бурунди виза на границе по прибытии в страну. | Замбия визу на 3 месяца за \$05 можно получить при пересечении границы. | Лаос визу на 30 дней за \$30 можно получить при пересечении границы. | Непал при пересечении границы: на 15 дней за \$25, на 30 дней за \$40. | Шри-Ланка виза на 30 дней ставится по прибытии за \$25 или за \$20 при наличии разрешения на путешествие в электронном виде. |
| Вост. Тимор визу на 30 дней за \$30 можно получить при пересечении | Иордания на 1 месяц за 10 иорд. динаров; при пересечении границы. | Ливан визу на 3 месяца можно получить при пересечении границы. | Никарагуа визу можно получить при пересечении границы. | Ямайка визу за \$20 можно получить при пересечении границы. |
| Гвинея визу можно получить за 60 евро при пересечении границы. | Кабо-Верде визу можно получить при пересечении границы. | Маврикий визу на 60 дней можно получить при пересечении границы. | Таиланд визу на 15 дней; при пересечении границы за 1000 бат. | |
| Джибути визу на 1 месяц; при пересечении границы за 5000 джиб. франков. | Камбоджа визу на 30 дней за \$20 можно получить при пересечении границы. | Мадагаскар визу на 90 дней за 140 000 ариари; при пересечении границы. | Того визу на 7 дней за 35000 западн. франков; при пересечении границы. | |

Источник: МИД РК

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

BMW X6:
ГЕНЕРАЦИЯ №2

Второе поколение топового кроссовера по-прежнему безошибочно распознается со всех ракурсов как «икс-шестой», но стало ли оно элегантнее предшественника – еще тот вопрос. Вычурнее – однозначно да, на боковинах кузова добавились новые выштамповки и аэродинамические наплывы, подчеркивающие «мускулатуру» машины. Пытливый взгляд обнаружит в облике новейшего X6 немало черт от близкородственной модели X5 2014 модельного года – знакомая конфигурация бампера и детали оформления передка, все те же чрезмерно раздутые передние крылья. Визуально увеличился и задний бампер, хотя в целом оформление кормы машины выглядит изящнее нынешней модели. За счет более активного применения алюминиевых и магниевых сплавов в конструкции машины и термопластика в салоне конструкторам удалось снизить ее массу на 40 кг в сравнении с предшественницей. Стиль оформления салона перекликается с интерьером все того же X5. Спортивный руль, кожаные сиденья Dakota, мультимедийно-информационная система iDrive с 10,25-дюймовым сенсорным экраном посреди приборной панели и прочие прелести, включая двухзонную установку климат-контроля. Моторная линейка 2015 BMW X6 – это, прежде всего, 4,4-литровый битурбированный бензиновый V8, отдачей в 450 л.с. при крутящем моменте в 650 Нм (версия xDrive 50i). С ним автомобиль способен ускориться до «сотни» за 4,8 секунды, при максимальной скорости, ограниченной 250 км/ч. Также предлагаются две дизельные версии. Топовая, TwinPower Turbo, мощностью 381 л.с. при 740 Нм крутящего момента (M50d) и более экономичный вариант в 258 «лошадок» при 560 Нм (xDrive30d), при наборе «сотни» за 5,2 и 6,7 секунд соответственно. Все вышеперечисленные моторы уже известны по тому же BMW X5, кстати. Весной 2015 года линейку пополнят sDrive35i, xDrive35i и xDrive40d.

САМАЯ ДОСТУПНАЯ
SAMRU УЖЕ В РК

В Казахстане стартовали продажи самой дешевой версии популярного у нас седана, стоимость которого с двухлитровым мотором мощностью 148 л.с. составляет 34 300 уе. Как сообщается на официальном сайте Toyota в РК, таковой является комплектация под названием Classic, в составе которой имеются такие жизненно необходимые атрибуты, как: 4-ступенчатый «автомат», 6 подушек безопасности, легкосплавные диски «16-го» размера, мультимедийный руль, механические регуляторы кресла водителя в шести направлениях, двухзонная система климат-контроля, подогрев передних сидений, датчик света, передние и задние датчики парктроника, а также аудиосистема с шестью динамиками. И в случае если указанная выше комплектация все же придется вам по душе, то обойдется на 2 900 уе. дешевле, чем аналогичный седан с мотором 2,5 литра в версии Comfort (37 200 уе.). К слову сказать, до этого казахстанским покупателям были доступны Camry с 2,5 (181 л.с.) и 3,5 литровыми (277 л.с.) силовыми установками, работающие исключительно в тандеме с 6-ступенчатым «автоматом».

НОВЫЕ ОПЦИИ
ПОЛУЧИЛ UAZ
PATRIOT

Привнесенные новшества никак не отразились на стоимости автомобиля, заявляет производитель. Внедорожник UAZ Patriot с некоторых пор обзавелся ABS Bosch 9-го поколения с функциями EBD (система распределения тормозных усилий) и СРС (препятствие отрыва задней оси от дороги). Данная опция доступна на автомобиле UAZ Patriot в комплектации Limited. Благодаря внедрению цифровой мультимедийной системы управления электропакетом, блок управления стеклоподъемниками и зеркалами переместился на подлокотник водительской двери. На остальных дверях в зоне подлокотников также располагаются индивидуальные кнопки управления электрическими стеклоподъемниками. Эта система доступна на автомобилях UAZ Patriot и UAZ Pickup в комплектациях Comfort и Limited. Помимо этого семейство Patriot получило функцию «Вежливый свет», которая при открытии дверей включает свет в салоне, а после закрытия он плавно выключается через некоторое время в театральном стиле. Еще автомобили обеспечены слотом для SD-карты, USB-входом и регулировкой яркости подсветки кнопок и дисплея. Дополнительно улучшена работа функции Hands Free, использующей для связи с телефоном современную версию Bluetooth 2.0, а микрофон перенесен в верхнюю часть аудиосистемы для лучшей слышимости собеседника. Новая магнитола доступна на автомобилях UAZ Patriot и UAZ Pickup в комплектациях Comfort и Limited. Появление новых опций не отразилось на стоимости автомобилей. Обновленные модели уже поступили к российским дилерам.



Тройной прицел

Дмитрий Фадеев

На прошлой неделе компания «Автомир Мотор Каз» представила три модели своей линейки: новый Nissan Teana и обновленные Nissan Murano и Nissan Patrol. Презентация прошла в музыкальном стиле, каждому автомобилю соответствовало свое направление. Уточненный Teana был представлен под классическую композицию, мощный Murano под ритмичную мелодию, а брутальный Patrol «выехал» под хэви-металл.

Следует отметить, что новый седан Teana третьего поколения стал привлекательнее и доступнее предыдущей модели, кроме того, теперь он поставляется к нам из России. Слегка обновленный среднеразмерный кроссовер Murano второго поколения также российской сборки, а Patrol – японской.

Третье поколение Teana немного длиннее, шире и ниже предыдущего: длина – 4 863 мм, ширина – 1 830 мм, высота – 1 482 мм. Колесная база (2 775 мм) и дорожный просвет (150 мм) остались прежними. Версия с модернизированным 2,5 л, 4-цилиндровым двигателем (173 л.с., 234 Нм). Двигатель работает в паре с усовершенствованным вариатором Xtronic. Автомобиль сможет разогнаться до 100 км/ч за 9,8 секунд и набирать максимальную скорость 210 км/ч, расход топлива в смешанном цикле – 7,5 л на 100 км пути.

Управляемость авто улучшена благодаря увеличению жесткости кузова и новой задней многорычажной подвеске с системой активного контроля траектории (Active Understeer Control). Передняя подвеска MacPherson. В топовой комплектации седана устанавливается комплекс систем активной безопасности Safety Shield (системы мониторинга «слепых» зон, распознавания движущихся объектов, контроля рядности движения). Также автомобиль может комплектоваться камерами кругового обзора, мультимедийной системой и интеграцией смартфонов.

Кроме того, улучшилась шумоизоляция. Также были снижены вибрации,

уменьшена раскочка кузова. В салоне появились сиденья, которые представители марки называют «креслами с нулевой гравитацией». Они, по их словам, «снижают нагрузку на мышцы и позвоночник, улучшают кровообращение».

Отдельно радует цена, так как Teana по сравнению с предыдущей моделью стала дешевле. Стоимость за базовую комплектацию Elegance стартует от \$35513, а в топовой Premium + можно приобрести за \$43113.

В рамках презентации был показан и обновленный Murano. На казахстанский рынок Murano поставляется с 6-цилиндровым двигателем, объемом 3,5 л, мощностью 249 л.с. в сочетании с бесступенчатым вариатором Xtronic CVT нового поколения.

Также для модели доступны 20-дюймовые колесные диски нового дизайна. Об-

новленный автомобиль оснащается камерой бокового обзора с правой стороны, что облегчает парковку и маневрирование на малых скоростях. Стоимость кроссовера начинается с отметки \$48 996, всего комплектаций шесть.

Конечно же, был представлен обновленный Patrol. Он отличается новым передним бампером с выразительной окантовкой противотуманных фар и мощной хромированной решеткой радиатора с массивными линиями, а также новым дизайном ячеек радиатора. Другим заметным изменением в экстерьере обновленного Patrol стали фары: ксеноновые фары заменены на светодиодные с затемненным фоном и запоминающимся контуром дневных ходовых огней, новый дизайн получили и задние светодиодные фонари. Теперь автомобиль оснащается убирающимися омывателями фар, благодаря

чему передний бампер приобретает более цельный вид.

Patrol оснащается системой кругового обзора (Around View Monitor) 3-го поколения с увеличенным до 180° углом обзора спереди. В расширенный список систем безопасности входит система распознавания движущихся объектов (Moving Object Detection). В случае обнаружения движущихся объектов при маневрировании система будет подавать звуковые сигналы, соответствующие дистанции до объекта, и дублировать их визуальной информацией на дисплее.

Под капотом по-прежнему полубившийся многим 5,6 л, V8, выдающий 405 л.с. Работает двигатель в паре с 7-ступенчатым «автоматом», с режимом переключения передач вручную.

В базовой комплектации Patrol продается за \$95 694, в топовой авто можно приобрести за \$102 904.

В официальных дилерских центрах Nissan в Казахстане Patrol и Murano представлены с весны текущего года, а Teana – только с этого месяца. Напомним, что автомобили доступны в 14 автоцентрах в 11 регионах страны.



Chevrolet Cobalt: новый игрок

Михаил Колесников

Автомобилем бюджетного класса есть чего опасаться. На авторынок Казахстана выходит новый игрок! Он никогда не потеряется в будничном потоке машин. У него есть все, что делает его лучшим: отличные ездовые характеристики, безупречная надежность, выгодная цена и имя легендарного бренда.

Оригинальный облик

Внешность Chevrolet Cobalt продумана до мелочей. Так, боковые зеркала обеспечивают широкий обзор заднего вида, а противотуманные фары укажут путь в самую плохую погоду. Благодаря передним и задним электрическим стеклоподъемникам любое окно можно открыть и закрыть всего за несколько секунд простым нажатием на кнопку. Стильные 15-дюймовые легкосплавные диски (в топовой комплектации) и хромированный молдинг на заднем бампере эффектно дополняют дизайн Chevrolet Cobalt.

Фирменная двойная решетка радиатора, даже без знаменитого галстука-бабочки, сразу дает понять, что перед вами представитель семьи Chevrolet. Большие фары напоминают старшего брата Orlando, с той разницей, что прищур «глаз» Cobalt восточный, миндалевидный. Выштамповка по низу придает облику седана динамичность, а вертикальные линии задних фар визуально уменьшают размеры объемного багажника.



Комфорт и технологичность

Эргономика автомобиля продумана до мельчайших деталей. Элементы управления находятся на привычных местах, и, оказавшись первый раз за рулем Cobalt, чувствуешь себя вполне комфортно. Панель приборов с фирменной голубой подсветкой выполнена в мотоциклетном стиле: удобный тахометр внушительных размеров дополняет цифровой спидометр.

Просторный салон Cobalt подкупает функциональным дизайном. В обивке передних дверей предусмотрены большие карманы, а на центральной консоли расположены держатели для стаканов и многочисленные вещевые отделения. Жителей северных регионов Казах-

стана порадует бонус в виде обогрева передних сидений и зеркал заднего вида.

Далеко не каждый автомобиль может похвастаться таким вместительным багажным отделением, как у Cobalt. Его объем составляет рекордные 545 литров – это самый большой показатель среди «одноклассников».

Отличная динамика

Автомобиль оснащен мощным 16-клапанным бензиновым двигателем объемом 1,5 литра и мощностью 105 л.с. (78 кВт). А коробок передач для него две: 5-ступенчатая «механика» или 6-ступенчатый «автомат». 6-скоростная автоматическая трансмиссия – одно из уникальных предложений на рынке в своем ценовом сегменте. Расход топлива в смешанном режиме составит 6,5 л/100 км, а максимальная скорость Cobalt – 170 км/час.

Надежность

Не оставили без внимания разработчики Cobalt и вопросы безопасности: автомобиль укомплектован подушками безопасности водителя и переднего пассажира, системой крепления детских сидений ISOFIX, ABS, регулируемые по высоте ремнями безопасности и подголовниками.

Chevrolet Cobalt, сочетающий в себе продуманный дизайн и замечательные ходовые характеристики, совсем скоро будет доступен казахстанцам. Не упустите возможность приобрести надежный автомобиль по выгодной цене от 2 200 000 тенге.