



Финансовый регулятор подготовит игроков к конкуренции



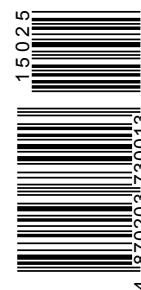
Бизнес еще не ощутил всех нюансов ВТО, но уже насторожился



Николай Володин, директор по развитию Office-Expert

КАПИТАЛ

№25
(497)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 9 ИЮЛЯ, 2015

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Тенге – одна из самых стабильных валют в СНГ

3 страница

В РК сокращают «экономические расстояния» между регионами

7 страница

Многодневка «Тур де Франс» 2015 в самом разгаре

10 страница

Мы в сети kapital.kz



Чем чреват кризис Греции для Казахстана?

Анна Видянова

За ситуацией в Греции пристально наблюдает все мировое сообщество. Страна, оказавшаяся в преддефолтном состоянии, ждет окончательного решения кредиторов, которое должно быть озвучено 12 июля. Казахстанцев волнения в этой европейской стране также беспокоят. Деловое издание «Капитал.kz» выяснило, что будет с курсом евро и насколько велико давление греческого кризиса на экономику нашей страны

Экономика Греции, которую лихорадит уже на протяжении нескольких лет, как предрекают аналитики, может потерпеть дефолт. Страна не выплатила Международному валютному фонду (МВФ) долг в размере 1,5 млрд евро в установленный срок, который истек 1 июля. В свою очередь Афины обратились к МВФ с просьбой перенести на ноябрь срок платежей по кредитам, а Европейский центральный банк (ЕЦБ) – увеличить объем финансирования греческих банков в рамках программы экстренного предоставления ликвидности. В ночь на 1 июля премьер-министр Греции Алексис Ципрас предложил «тройке» кредиторов (ЕС, ЕЦБ и МВФ) новое соглашение о помощи, которое, в частности, допускало реструктуризацию части долга. Оно было отвергнуто.

[Продолжение на стр. 2]



Цифра номера

61,3%

греков проголосовали против условий международных кредиторов

Подробнее [Стр. 2]

Спикер номера

Рашида Шайкенова,
директор
Казахстанской туристской ассоциации

Подробнее [Стр. 8]

Цитата номера

«Формируется сегмент пользователей, готовых удовлетворять свои потребности в телефонной связи за счет мобильных услуг»,
– Светлана Черненко, глава iKS-Consulting в Казахстане

Подробнее [Стр. 7]

Спорт

Как
казахстанские футбольные клубы писали историю в еврокубках

Подробнее [Стр. 11]

Alтын Bank

Откройте кредитную карточку **Alтын Bank Nomad Club** и получите **15 000** бонусных баллов в подарок!

Каждому, кто откроет кредитную карточку Alтын Bank Nomad Club до 30 сентября 2015 года, Alтын Bank дарит 15 000 баллов по бонусной программе Nomad Club авиакомпании «Эйр Астана»

Узнайте все подробности на главной странице www.altynbank.kz или по телефону +7 (727) 259 69 00

Лицензия Национального Банка Республики Казахстан №1.2.23/194/33 от 29 декабря 2014 года

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ЧЕМПИОНЫ НА ВЫСОТЕ

Мы с гордостью носим имя Астаны и посвящаем все победы Казахстану.

air astana

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БОГАТЫЕ
НЕРЕЗИДЕНТЫ
В БРИТАНИИ
ЛИШАЮТСЯ
НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

Правило статуса «нерезидент» позволяло платить подоходный налог лишь с доходов, полученных на британской территории. С апреля 2017 года все, кто живет в Британии более 15 лет, будут платить налоги в полном объеме. В Великобритании отменяется статус «non-domiciled», позволяющий состоятельным людям избегать уплаты в этой стране налогов с части доходов, сообщил министр финансов Британии Джордж Осборн, выступая с бюджетным посланием. «Я сегодня отменяю временный налоговый статус «non-dom». С настоящего времени они будут платить такие же налоги, как и все», – заявил министр. Мера будет введена в действие с апреля 2017 года. Согласно новому бюджету, с этой даты все, кто живет в Британии более 15 лет, будут платить налоги в полном объеме. Правило статуса «non-domiciled» или «non-dom» (нерезидент) было принято в 1799 году. За это время неоднократно звучали призывы отменить этот документ. В настоящее время статусом обладают 116 тыс. человек. Согласно ему они имеют право платить подоходный налог лишь с доходов, полученных на британской территории. Как заявлял ранее глава лейбористов Эд Миллибанд, правило делает Великобританию «оффшорной налоговой гаванью», позволяя наиболее богатым людям избегать уплаты налогов с доходов, которые они получают в других странах. (РИА «Новости»)

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯАЗАМАТ
БЕРДЫБАЙ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Иорданском Хашимитском Королевстве назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Республике Ирак, Ливанской Республике, Государстве Палестина по совместительству

АЙГЕРИМ ЖАПАРОВА,
АСКАРБЕК НАБИЕВ,
ЛЯЗЗАТ САТИЕВА

вышли из состава правления АО «БТА Банк»

АЙГУЛЬ
МУХАМАДИЕВА

избрана председателем совета директоров АО «Аграрная кредитная корпорация»

БЕЙБИТ
АПСЕНБЕТОВ

вышел из состава правления АО «Казкоммерцбанк»

БУЛАТ САРСЕНБАЕВ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Республике Индия назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Демократической Социалистической Республике Шри-Ланка по совместительству

ГАЛИМЖАН ЕСЕНОВ

избран президентом Шахматной федерации РК

ДУЛАТ КУАНЫШЕВ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Государстве Израиль назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Республике Кипр по совместительству

ЕРЖАН СЕМБИНОВ

назначен начальником управления внутренней политики ВКО

МАКСАТ КАБАШЕВ

назначен вице-президентом АО «Казахстан темир жолы»

НИНА ЖУСУПОВА

вышла из состава совета директоров АО «БТА Банк»

Чем чреват кризис Греции для Казахстана?

[Начало на стр. 1]

5 июля на референдуме в Греции программа жесткой экономики была отвергнута большинством греков – 61,3%. «Итоги референдума со значительным перевесом продемонстрировали доверие населения страны к текущему греческому правительству. К тому же итоги референдума дали власти страны возможность дальше давить на «тройку» кредиторов с тем, чтобы получить наиболее выгодные условия погашения долгов. Тем не менее есть ощущение, что Германия не уступит и будет придерживаться своей жесткой позиции. Поэтому вероятность выхода Греции из ЕС после выходов существенно выросла, что повышает риски вложения средств в рискованные активы. При этом для Европейского союза такое волеизъявление греческого народа сейчас – явно негативное событие, которое может привести к нестабильности на финансовых рынках и к долговым проблемам других периферийных стран блока», – считает Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ».

Между тем судьба экономики Греции может решиться 12 июля на очередном экстренном саммите. «Если мы не сможем прийти к соглашению, то это может привести к банкротству Греции и к краху ее банковской системы», – заявил Дональд Туск, председатель Евросовета.

Еврогруппа в субботу, 11 июля должна рассмотреть план действий по выходу страны из кризиса, в воскресенье лидеры стран ЕС будут приняты окончательное решение по этому документу.

Впрочем, даже если план Греции будет одобрен, стране потребуется время для

восстановления экономики – отток капитала из государства уже начался. Чтобы его хоть как-то предотвратить, греческое правительство ограничило объем средств для обналичивания с карт до 60 евро в день. Предполагалось, что эта мера не затронет карты иностранных банков. Однако в реальности ситуация приняла совершенно другой оборот. «Декларируется, что туристы могут обналичивать со своих карт и более 60 евро, но по факту это не так. В наш банк поступают жалобы от держателей карт Казкома, которые находятся в Греции. Были случаи, когда греческие предприниматели, отели осуществляли через карты наших клиентов по две транзакции, но мы такие операции блокировали. Ежедневно к нам поступало 10-20 обращений. Последние дни жалоб такого характера не было», – подчеркивает Нурлан Жагипаров, управляющий директор «Казкоммерцбанка».

Другие банки также прокомментировали ситуацию по картам. «За последние две недели каких-то жалоб, связанных с ограничениями на финансовых операциях в Греции, от наших клиентов пока не поступало», – сообщили в ДБ «Альфа-Банк».

По мнению Айвара Байкенова, директора департамента аналитики АО «Асыл-Инвест», вероятность выхода Греции из еврозоны составляет около 25-30%. «Однако шансов на успех в переговорах с кредиторами, скорее всего, больше. Надеемся, что все-таки определенное соглашение будет достигнуто, и Греция останется в зоне евро. Понятно, что на действующее правительство оказывается колоссальное давление со стороны евро-

пейских властей и МВФ. Не исключены и угрозы того, что в случае выхода из зоны евро страна будет ограничена в своих возможностях. Доступ греческой продукции на европейский рынок закроют, также грекам могут ограничить трудовую деятельность в странах союза. Объем инвестиций в страну также может быть ограничен. В общем, европейцы будут делать все, чтобы показать другим желающим, что выход из еврозоны может привести к печальным последствиям», – считает аналитик.

Как все-таки снижение платежеспособности греков повлияет на Казахстан? Если основываться на информации Комитета таможенного контроля Министерства финансов РК, зависимость экономики Казахстана от греческой ничтожно мала. В 2014 году доля товарооборота Греции с нашей страной не превысила 1,9% общего товарооборота РК, в январе-марте 2015 года – 3,7%. Между тем интересен тот факт, что объем экспорта из Казахстана в Грецию в разы выше, чем объем импорта. Если в первом квартале из РК в Грецию было вывезено продукции на \$582,7 млн, ввезено в Казахстан на сумму \$2,9 млн.

Интересен для казахстанцев также вопрос, как будет вести себя европейская валюта? «Курс евро к доллару в настоящее время зависит не только от Греции, есть еще и такой фактор, как ожидания повышения ставки в США. Сценарий на второе полугодие будет, вероятно, таким, что история Греции завершится на позитивной ноте, а Федеральная резервная система не будет торопиться с изменениями в политике. Считаем, что курс евро

к доллару будет находиться в коридоре 1,1-1,2. Предполагаем, что Нацбанк РК и дальше будет придерживаться политики плавного ослабления курса тенге в рамках текущего коридора 170-188 тенге. К четвертому кварталу 2015 года ожидаем, что верхняя граница будет достигнута. В течение лета, возможно, увидим движение курса доллара к уровню 186,5-186,8 тенге», – подчеркивает Айвар Байкенов. Антон Сороко считает, что в перспективе нескольких кварталов евро остается «не самой лучшей мировой валютой». «В сумме с ситуацией вокруг Греции на динамику валюты давит тот факт, что уже в этом году предполагается начало раунда ужесточения денежно-кредитной политики ФРС, что в свою очередь должно привести к дальнейшему укреплению американской валюты к европейской. Если говорить про маловероятные варианты развития событий, то можно предположить, что при наиболее негативном развитии событий возможно сильное обесценивание европейской валюты. В наиболее негативном варианте – ниже паритета к доллару. Негативные события – это выход Греции из состава ЕС, полномасштабный экономический кризис в стране, а также появление предположений о развале Европейского союза как такового. Полагаем, что в случае дальнейшего ослабления российского рубля Нацбанк РК все сложнее будет фиксировать курс тенге. Поэтому при негативном сценарии развития событий может понизиться еще одна разовая девальвация. Вероятность резкого ослабления курса тенге в 2015 году оцениваем как умеренную», – заключает российский аналитик.

Не греческое это дело – ЭКОНОМИТЬ

ЕС напоминает секту, а Греция – опытную лабораторию

Антон Жданов

Хотя с трудом верится в то, что Греция вынуждена будет покинуть еврозону, некоторые участники ЕС настроены решительно и не готовы идти на поводу у Алексиса Ципраса и его правительства. Более крупные страны готовы к переговорам. В воскресенье в Греции прошел референдум об условиях оказания стране международной помощи. 61,3% греков проголосовали против условий международных кредиторов. Очевидно, что правительство Афин не готово к политике жесткой экономики. После референдума возглавлявший с января этого года министерство финансов Греции Янис Варуфакис подал в отставку. В заявлении на своем сайте он написал, что «некоторые участники еврозоны считали его присутствие на заседаниях министров финансов нежелательным». По его словам, он уходит для того, чтобы облегчить главе правительства переговоры с тройкой европейских кредиторов (Еврокомиссией, ЕЦБ и МВФ). Во вторник был созван экстренный саммит лидеров стран ЕС. Участники мероприятия договорились о новом внеплановом саммите по Греции, который намечен на 12 июля. Не позднее четверга, 9 июля, Греция должна будет представить Еврогруппе свой детальный план по реформам в стране.

Жан-Клод Юнкер: «Комиссия подготовлена ко всему»



Президент Европейской комиссии Жан-Клод Юнкер заявил, что ЕК подготовлена ко всем возможным вариантам на фоне затянувшихся переговоров с Грецией, включая детальный план действий на случай выхода Греции из еврозоны или Евросоюза. Об этом Юнкер заявил журналистам после прошедшего во вторник экстренного саммита в Брюсселе. «Комиссия подготовлена ко всему. У нас есть сценарий Grexit (выход Греции из зоны евро (от слов Greece и exit), проработанный в деталях», – приводит слова Юнкера Bloomberg. «Я категорически против Grexit, но я не могу предотвратить его, если греческое правительство не сделает то, что мы от него ожидаем», – сказал Юнкер.

Дональд Туск: «Неспособность достичь соглашения может привести к банкротству Греции»



По словам главы Европейского совета, последствия этого повлияют на всю Европу, в том числе в геополитическом смысле. Он также отметил, что окончательное решение по Греции должно быть принято до конца недели. «Суровая реальность такова, что у нас есть только пять дней, чтобы достичь соглашения. До сих пор я избегал говорить о сроках. Но сегодня я должен сказать четко и ясно, что финальный срок истекает на этой неделе», – отметил Туск в своем заявлении.

Франсуа Олланд: «Соглашение все еще возможно»



Президент Франции отметил, что страна хочет, чтобы Греция оставалась в зоне евро. «Но для этого греческая сторона должна представить соответствующие инициативы. И новые предложения греческого правительства должны быть ясными и серьезными», – добавил глава Франции.

Петер Кажимир: «Деньги не достанутся Греции легче»



«Если греки проголосовали «нет» на референдуме, это не может означать, что деньги достанутся им теперь легче», – заявил Петер Кажимир, министр финансов и вице-премьер Словакии. По его словам, выход Греции из еврозоны является реалистичным сценарием.

Янис Рейрс: «Греция сказала «нет» получению помощи»



«Учитывая то, что большинство проголосовало против, можно сделать вывод, что Греция сказала «нет» получению помощи от международных партнеров и пребыванию в еврозоне», – отметил министр финансов Латвии Янис Рейрс. По его мнению, правительство Греции довело свой народ до катастрофы.

Марин Ле Пен: «Европейский союз превратился в настоящую секту»



Марин Ле Пен, лидер французской партии «Национальный фронт», в эфире радио Sud Radio заявила, что Евросоюз все больше напоминает секту. «Европейский союз превратился в настоящую секту, где переходят от промывания мозгов к угрозам и непрерывному шантажу», – отметила Марин Ле Пен. Она задалась вопросом, неужели европейский народ готов терпеть это. Французский политик убеждена, что странам Европы следует вернуться к национальным валютам. Как подчеркнула Марин Ле Пен, «экономический курс страны зависит от ее суверенитета».

Алексис Ципрас: «Греция стала опытной лабораторией для реализации политики жесткой экономики»

Вчера на заседании Европарламента премьер-министр Греции Алексис Ципрас заявил, что Греция в последние годы стала опытной лабораторией для реализации политики жесткой экономики, но опыт не удался. Выступая перед депутатами, он пояснил, что прошедший 5 июля референдум «дал наказ найти решение, не повторяя ошибки прошлого, не проводить политику жесткой экономики, которая привела к кризису». Он также добавил, что референдум прошел в условиях, когда были закрыты банки, а большинство СМИ просто терроризировали народ... «Этот референдум – возвращение в Европу солидарности, равенства», – отметил Ципрас.

Кто богатеет на воздухе?

Адам Менболов

Республика Казахстан на международном уровне позиционирует себя как страна, активно борющаяся с выбросами парниковых газов. В 2013 году впервые на пространстве СНГ была запущена казахстанская система торговли выбросами (далее – СТВ), преследующая цель снизить выбросы парниковых газов в рыночных условиях. Тем не менее по истечении почти двух лет система квотирования вызывает явные споры между полномочным ведомством и предприятиями.

Система торговли выбросами представляет собой рыночный инструмент по снижению выбросов парниковых газов (в Казахстане котируется только CO2), когда субъекты квотирования самостоятельно определяют выгодно ли им сокращать выбросы углекислого газа или идти на биржу за покупкой недостающих квот. В связи с этим на первый взгляд складывается представление, что СТВ – идеальный инструмент по снижению «парников», который предоставляет полную свободу предприятию в отношении своей экологической политики.

Однако на деле не все так радужно, как есть. Во-первых, торговля квотами представляет собой систему сообщающихся сосудов, в которых жидкость под разным давлением может распределяться не одинаково, но свой объем в совокупности не изменяет. Другими словами, предприятие, которое сократило выбросы, продает эти квоты и тем самым дает возможность другому предприятию увеличить свои выбросы.

Во-вторых, СТВ не учитывает характер производственного процесса, когда предприятие по объективным причинам не может существенно снизить свои выбросы. Например, угольные ТЭЦ Казахстана, по статистике, являются источниками 85% выбросов парниковых газов в стране. Но в сравнении с 1990 годом (базовый год для международных договоров, ратифицированных Казахстаном) в этой отрасли отмечается самая большая динамика по снижению выбросов – на 22%. Но, чтобы уменьшить совокупные выбросы в масштабе страны, ТЭЦ должны провести кардинальное перевооружение – вплоть до смены топлива, на котором они работают.

Такая модернизация, конечно, требует больших денег, что может сказаться на тарифах для потребителей, но даже тогда нет гарантий, что предприятие сможет уложиться в выделенный объем квот. Ярким примером может служить Уральская ТЭЦ, где установка газотурбинной мощностью 29 МВт обошлась в \$15 млн. Но так как данной мощности было слишком мало для обеспечения электричеством Западно-Казахстанской области, то в 2011 году в рамках индустриализации была построена Уральская газотурбинная станция мощностью 54 МВт, стоимость которой составила 1,1 млрд тенге. При этом в рамках Национального плана распределения квот на выбросы парниковых газов на 2014-2015 годы (далее – Национальный план) данная станция в 2014 году испытывала дефицит со 132 822 квотами.

Таким образом, даже дорогостоящая модернизация по переходу с угольной генерации на газовую не может гарантировать предприятию исполнение требований Национального плана.

В-третьих, даже самые заинтересованные предприятия могут снизить выбросы CO2 лишь на ограниченное количество, что связано с технологическими возмож-

ностями (сегодня нет технологий, полностью улавливающих углерод) и экономической целесообразностью. Нужно отметить, что мероприятия по сокращению каждой тонны углекислого газа будут дорожать, ввиду того, что более совершенные технологии будут стоить дороже и дороже.

По информации Всемирного банка, цена сокращения тонны углекислого газа в постсоветских государствах – порядка \$20, при этом цена на рынке квот в Казахстане сейчас сформировалась на уровне \$5-6, то есть не окупает издержки по сокращению. Следовательно, предприятия при выполнении обязательств несут дополнительную финансовую нагрузку, которая должна быть заложена при себестоимости продукции, но тогда это будет влиять на ее конкурентоспособность, так как цена вырастет.

Более того, стоит вопрос: способно ли наше население покупать, например, элек-

Анализ итогов реализации первого Национального плана сразу продемонстрировал ряд интересных моментов:

- выбросы парниковых газов в регулируемых секторах не сократились. Например, в энергетике выбросы увеличились на 10% в сравнении с 2010 годом, который был базовым для Национального плана, в промышленности – на 10,3%, в нефтегазовой отрасли – на 2%;

- Национальный план не учитывал экономические составляющие (рост производства, увеличение мощностей ряда ТЭЦ благодаря модернизации), ввиду чего предприятия испытывали дефицит в размере 18,8 млн квот, который был выдан позже;

- торговля квотами носит циклический характер, что вызывает резкие скачки цен на квоты и мешает предприятию построить оптимальную экономическую стратегию;



троэнергию, в стоимость которой войдут издержки по сокращению парниковых газов. Ведь, если цена на квоту составляет всего \$5, при этом сюда не входят расценки услуг верификаторов, брокеров, различных консалтингов, то получается, что потребитель должен покрыть в среднем \$17-18, или 3000 тенге, за каждую тонну CO2. В мировой практике, где есть СТВ, электроэнергия подорожала на \$400-450 в год.

Думаю, очевидно, что население Казахстана будет не способно нести такие затраты. Но как тогда предприятию выполнить требования Национального плана, если прибыль от продажи сэкономленных квот будет окупать лишь максимум 15% от вложений (на основе мировой практики), и кто тогда действительно заинтересован в развитии торговли квотами?

Для этого ответа следует проанализировать торги квотами в Казахстане, а также подробнее ознакомиться с нашим законодательством, которое регулирует выбросы парниковых газов.

- торговля квотами не влияет на процессы по сокращению выбросов, так как объем торговли на углеродном рынке в 2014 году составил более 181 млн тенге, или 1,2 млн углеродных единиц, но при этом совокупные выбросы выросли гораздо больше.

Итоги торговли, которая идет в 2015 году, доказывают, что активизация на бирже происходит в конце марта перед сдачей отчетов об инвентаризации парниковых газов и в конце июля – начале августа перед проверкой полномочного органа. При этом такое положение создает ажиотаж на рынке, благодаря которому создается спекулятивная цена на квоты. Например, только за 10 дней марта цены выросли с 50 тенге до 1400 тенге (или на 2800%), а затем после сдачи отчетов упали на 96,5%.

Определено, это не может быть на руку предприятию, которое стремится торговать квотами, так как его возможность получить прибыль ограничена этими 10 днями. В то же время это невыгодно и предприятию, которое покупает квоты, так, естественно, что основное предложение квот формируется в преточетный и

предпроверочный периоды, когда цены максимально высоки. Например, за последние 10 дней марта 2015 года было продано 387 300 квот, тогда как за последующие 1,5 месяца было продано в 2 раза меньше.

Более того, объем квот на рынке явно недостаточен для удовлетворения спроса предприятий. Так, на сайте торговой биржи «Каспий» отмечено, что за 2015 год на бирже было продано 559 876 квот, однако, например, только одной Атырауской ТЭЦ требуется 326 195 квот, то есть более половины проданных на бирже.

Отметим, что если данная ТЭЦ не закроет дефицит по квоте, то, согласно статье 94-2 Экологического кодекса РК, она будет вынуждена приостановить свою деятельность.

Но как предприятию купить квоты, если его спрос больше предложения на рынке? Предприятие должно обратиться с заявкой в подведомственную организацию Минэнерго, то есть в «Жасыл Даму». Когда таких заявок будет более двух, «Жасыл Даму», согласно «Правилам торговли квотами на выбросы парниковых газов и углеродными единицами», имеет право устроить аукцион по продаже квот из резерва.

Интересных моментов в этих Правилах два:

- продажа единиц квот осуществляется из резерва объема квот для его распределения среди операторов новых и расширяемых установок, не включенных в Национальный план. Распределение квот среди операторов действующих установок, включенных в Национальный план, осуществляется на бесплатной основе, если продажа квот не предусмотрена Национальным планом на соответствующий период;

- объем квот, подлежащих продаже с первого аукциона, не может превышать 30% от резерва. Оставшейся частью квот подведомственная организация управляет по своему усмотрению.

Что значат эти положения? Во-первых, то, что если ваше предприятие не имело счастья открыться до принятия Национального плана, то квоты, которые ваши конкуренты получили бесплатно, вам придется купить, что скажется на конкурентоспособности предприятия. Во-вторых, полномочный орган не намерен всегда выдавать квоты на бесплатной основе, заранее подготовив законодательство к тому, что в будущем приобретенные квоты станут заботой самого предприятия. В-третьих, в стране есть основной продавец квот в лице АО «Жасыл Даму», которое не несет никаких издержек по сокращению выбросов, проведению верификаций, валидации и других мероприятий, которые необходимы для выхода на биржу. При этом управляя 70% резерва квот (в рамках Национального плана на 2014-2015 годы это 38 550 848 квот), АО «Жасыл Даму» будет напрямую влиять на углеродный рынок Казахстана.

Отметим, что с каждым годом Национальный план вразрез росту экономики Казахстана будет снижать планку разрешенных выбросов, а, следовательно, предприятия будут еще более нуждаться в дополнительных квотах. Возможно, поэтому в нашей стране при формировании Национального плана не учитываются реализуемые государственные программы по увеличению экономического роста государства, а за базовый год вместо 1990-го, который отмечен во всех международных договорах, взят посткризисный 2010-й.

Причем все осложняется присутствием значительной инфляции, а на Украине – даже гиперинфляции. Как мы отмечали в предыдущем квартальном прогнозе, в этих двух странах уже маячит призрак 90-х годов», – считают эксперты.

В Беларуси, по их данным, снижение реальной заработной платы составило 3,5%. В Казахстане пока фиксируется увеличение доходов населения (по итогам марта – на 2,7%). Однако из месяца в месяц этот рост замедляется, так что показатель с положительной территории быстро может перейти на отрицательную. «Чуть лучше себя чувствует Армения, где темпы реальной заработной платы в апреле составили 6,5%, однако и в этой стране они последние месяцы снижаются. И так, в ближайшем триместре мы с большой вероятностью увидим достижение дна по доходам. В России падение реальной заработной платы может составить 14%, на Украине – 24%, в Беларуси – 4,0%, в Казахстане показатель может выйти в ноль, а в Армении рост замедлится до 2-3%», – добавляет аналитики ForexClub. Для того чтобы ситуация начала улучшаться, необходима положительная динамика ВВП, что требует более агрессивной стимулирующей политики центральных банков, которая бы раскручивала спираль внутреннего спроса и кредитования, чего пока не наблюдается. Доходы населения – это западающий индикатор, на который «падают лучи солнца» только после улучшения общеэкономических тенденций.

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

QAZAQ AIR НАЧНЕТ РАБОТУ 20 ИЮЛЯ

6 июля председатель правления АО «Самрук-Казына» Умирзақ Шукеев объявил о запуске новой авиакомпании Qazaq Air, 100% акций которой принадлежит АО «Самрук-Казына». «Я хочу прежде всего всех поздравить с днем столицы. Сегодня для нас двойной праздник, мы по поручению главы государства сегодня запускаем новую авиакомпанию Qazaq Air. Казахстан занимает 9 место по площади, территории. Социально-экономический рост страны невозможен без эффективного взаимодействия регионов», – заявил он. По словам главы АО «Самрук-Казына», парк Qazaq Air соответствует всем международным стандартам безопасности. «В настоящее время компания приобрела три двухдвигательных турбовинтовых самолета Bombardier Dash 8Q400, мы сегодня презентуем эти самолеты. Хотелось бы сказать, что мы проводили открытый тендер и Q400 признан нашими экспертами наиболее подходящим и перспективным самолетом на линии средней протяженности. Он экономичен, идеален и все 3 самолета абсолютно новые, только что с завода. Я уверен, что у компании Qazaq Air большие перспективы, я желаю молодой компании успехов, чистого неба и мягких посадок», – поделился он. Как отметил Умирзақ Шукеев, согласно ТЭО (технико-экономическое обоснование, – прим. Kapital.kz) международной консалтинговой компании Lufthansa, эта компания имеет большие шансы стать коммерчески успешной. В свою очередь проектный директор Qazaq Air Блэр Поллок сообщил, что цены авиакомпания будут достаточно привлекательными для казахстанцев. В настоящий момент планируется, что на первом этапе своей деятельности авиакомпания будет обслуживать следующие маршруты: Алматы – Костанай с периодичностью до 3 рейсов в неделю, Алматы – Шымкент до 8 рейсов в неделю, Алматы – Павлодар до 3 рейсов в неделю, Алматы – Астана до 7 рейсов в неделю, Шымкент – Павлодар до 2 рейсов в неделю, Шымкент – Кызылорда до 3 рейсов в неделю, Шымкент – Актөбе до 3 рейсов в неделю, Актөбе – Костанай до 3 рейсов в неделю, Актөбе – Атырау до 3 рейсов в неделю, Алматы – Талдыкорган до 3 рейсов в неделю, Алматы – Балхаш до 3 рейсов в неделю, Астана – Балхаш до 3 рейсов в неделю. Среднее расстояние полетов будет составлять около 800 км. В течение года с момента запуска первого рейса средний налет на самолет планируется довести до 7,3 часов в сутки, что предполагает выполнение 4 рейсов в неделю. Пассажиропоток прогнозируется на уровне около 250 тыс. человек. Что касается цены, то как подчеркнул Умирзақ Шукеев, она будет ниже, чем на рынке. «Но я хочу сказать, что это не бюджетная компания, мы не собираемся субсидировать ее. Дешевле будет просто в силу своих характеристик этого самолета. Это турбовинтовой самолет очень экономичный, поэтому, я знаю, что билеты будут несколько дешевле», – пояснил он. Билеты поступят в продажу с 15 июля. Ожидается, что первый рейс самолет компании совершит 20 июля. (Kapital.kz)

МОЛОЧНАЯ ПРОДУКЦИЯ ИЗ УКРАИНЫ В РК

Украина в связи со сложностями экспорта молочной продукции в Россию договорилась о поставках в Казахстан, а также намерена продавать такую продукцию в страны ЕС, заявил министр экономического развития и торговли Айварас Абрамавичус. «Первый раз за много лет мы получили доступ нашим производителям сыра на казахстанский рынок. В то время, когда российский рынок, в принципе закрыт, когда у нас перепроизводство молока, и закупочные цены на молоко находятся на самом низком уровне за много-много лет, конечно, открытие новых рынков сбыта – это крайне важно», – сказал Абрамавичус на брифинге в пятницу. Он напомнил, что в Казахстане могут работать восемь украинских компаний. Также министр надеется, что остальная молочная продукция будет экспортироваться в ЕС. «Ведутся переговоры с европейской стороной, чтобы до конца года пять предприятий получили разрешение на экспорт молочной продукции в Европейский союз», – сказал Абрамавичус. В июне Казахстан разрешил ряду украинских предприятий поставки молочной продукции. Россельхознадзор и Роспотребнадзор в прошлом году были временно запрещены ввоз с Украины ряда товаров из-за претензий к их качеству, в том числе молока и молочной продукции (обнаружены антибиотикостойкие бактерии; сыров, свиной, подсолнечника и кукурузной муки; свиней (из-за вируса АЧС); продовольственного картофеля (карантинное заболевание – золотистая нематода); плодовоовощной продукции, рыбных консервов и соевых; кондитерской продукции (несоответствие содержанию маркировке)). (ИА «Новости-Казахстан»)

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАЗВАНИЯ ДЛЯ РК

Казахстан должен себя позиционировать на мировой арене как «страна Великой степи». Такое мнение в ходе общенационального телемоста озвучил глава государства Нурсултан Назарбаев. По словам Нурсултана Назарбаева, Япония известна миру как «страна восходящего солнца», Корея – «страна утренней свежести», Нидерланды – «страна тюльпанов», Китай – «Поднебесная». «Нам тоже этого не хватает. Казахстан – страна великой степи. Великая степь, вечное синее небо. В смеси родился цвет нашего флага, который я придунал. Это для того, чтобы вы все знали. Единный цвет, объединяющий нашу страну. Мы дети Великой степи. Мы не просто номады. Вот под этим лозунгом, под новым брендом мы должны показаться миру новым Казахстаном. Для этого я предложил идеи индустриализации, новые экономические политики пяти индустриальных реформ», – подчеркнул он. Нурсултан Назарбаев считает, что молодежь должна «зажечься» новыми идеями и создавать инновации. «Я хочу зародить в молодежи вот такое стремление, найти новые идеи, которые не находили. Разве нет у нас талантов? Надо штурмом подобрать, собрать этих людей», – резюмировал Елбасы. (Kapital.kz)

Тенге – одна из самых стабильных валют в СНГ

Больше всего девальвировали азербайджанский манат, гривна и белорусский рубль

Жантөре Касым

Казахстанский Нацбанк продолжает поддерживать национальную валюту. На фоне валют на постсоветском пространстве в первом полугодии 2015 года тенге девальвировал к доллару всего на 2,1%. Между тем самыми слабыми валютами среди стран СНГ оказались азербайджанский манат, украинская гривна и белорусский рубль. Об этом свидетельствуют данные ежеквартального исследования информационно-аналитического центра ForexClub в Украине.

По итогам первого полугодия 2015 года лидерами падения против доллара США среди валют стран СНГ стали азербайджанский манат, потерявший 33,7%, украинская гривна (-33,3%) и белорусский рубль (-29,5%). Значительное снижение продемонстрировали также туркменский манат – на 22,4% и грузинский лари – на 20,6%.

В феврале этого года Центробанк Азербайджана допустил резкое снижение официального курса на 33,5%. Эти меры были предприняты для стимулирования диверсификации экономики, усиления международной конкурентоспособности и экспортного потенциала. Аналогичная ситуация и с туркменским манатом, который также попал под давление цен на нефть и газ, – отмечается в сообщении.

Девальвация гривны, отмечается в обзоре, вызвана в первую очередь резким спадом экономики: ВВП в первом квартале снизился на 17,2%. Военные действия на востоке Украины, масштабный отток капитала, банковских депозитов, а также гиперинфляция привели к росту спроса на иностранную валюту. В настоящее время, по данным ForexClub, экономика Украины демонстрирует глубокий спад. «По нашим оценкам, во втором квартале экономика сохранила аналогично высокие темпы падения, что может привести к итоговому годовому снижению на 10,4% при инфляции в размере 44%», – отмечается в отчете.

Снижение белорусского рубля к доллару США формировалось вслед за ослабле-

нием российского рубля. В мае-июне российская валюта начала сдавать позиции на фоне ухудшения конъюнктуры на рынке нефти. В итоге Центробанк Беларуси вынужден был ослабить свою валюту для достижения баланса в торговле с ключевым партнером – Россией.

Наиболее устойчивыми валютами среди стран СНГ стали армянский драм и российский рубль, которые укрепились на 0,5% и 1,3% соответственно.

Между тем аналитики компании прогнозируют сохранение процентных ставок по депозитам в иностранной валюте. «На фоне неизменности позиций центробанков стран СНГ по монетарной политике вряд ли можно ожидать роста доходности по депозитам. Объемы эмиссии регуляторами минимальные, рост денежных агрегатов сдерживается во благо инфляции и

курса, а без этого доходность депозитов не повысится», – отмечается в сообщении.

Аналитики в своем отчете «5 трендов этого лета» отмечают, что «вышедшие за апрель данные подтверждают наши опасения: падение реальной заработной платы в России и Украине ускорились и достигли в годовом выражении 13,2% и 22,5% соответственно. Это значительно превысило показатели снижения, наблюдавшиеся во время кризиса 2008-2009 года. Более того, сейчас падение заработной платы опережает снижение ВВП, что говорит о другой природе кризиса», – отмечается в отчете. В 2008 году нагрузку по обеспечению доходов населения взяли на себя бюджеты стран и бизнес. «Сейчас ситуация настолько удручающая, что государства и корпорации уже не могут нести бремя ответственности по поддержанию доходов.

ДИНАМИКА КУРСА ДОЛЛАРА США В СТРАНАХ СНГ

ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2015 ГОДА



КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

РЕКОНСТРУКЦИЯ
ЗА 4,1 МЛРД ТЕНГЕ

АО «КазТрансОйл» завершило реконструкцию 19 км участка Барсенгир – Атасу магистрального нефтепровода (МН) Павлодар – Шымкент. Проект реализован для обеспечения пропускной способности нефтепровода в реверсном направлении по участку головная нефтеперекачивающая станция (ГНПС) им. Б. Джумагалиева – ГНПС Барсенгир – ГНПС Атасу в объеме до 20 млн тонн в год. Данные работы проведены в рамках крупного международного проекта «Вторая очередь второго этапа строительства нефтепровода Казakhstan – Китай. Увеличение производительности до 20 млн тонн в год». В рамках реконструкции произведен монтаж 19 км нефтепровода участка нефтепровода Барсенгир – Атасу МН Павлодар – Шымкент, установлены устройства камеры запуска-приема средств очистки и диагностики нефтепроводов, линейного узла и другие. Стоимость работ составляет 4,1 млрд тенге, все работы завершены в срок. Акт государственной приемочной комиссии о приемке построенного объекта в эксплуатацию подписан 29 июня 2015 года. (Пресс-служба АО «КазТрансОйл»)

В «ЮЖНОМ
КОРИДОРЕ»
ЗАМОРОЗИЛИ
ИНВЕСТИЦИИ

«Газпром» заморозил инвестиции в проект «Южный коридор», по которому газ должен был подаваться в будущий газопровод «Турецкий поток». В результате мощности последнего, по крайней мере в обозримом будущем, уменьшатся вдвое – до 32 млрд куб. м газа в год. Как рассказали «Ъ» источники на рынке, монополия с 1 июля приостанавливает работы по восточной – наиболее протяженной и затратной – ветке «Южного коридора», западную ветку планируется достроить. «Южный коридор» исходно строился для подачи газа в газопровод South Stream, который должен был пройти по дну Черного моря из России в Болгарию, а после отмены этого проекта в декабре 2014 года – в «Турецкий поток» (газопровод в Турции). Но переговоры с Турцией о прокладке последнего идут очень тяжело: все, что удалось добиться «Газпрому» за последние 7 месяцев, – разрешение на проведение проектных изысканий в турецком секторе Черного моря, которое к тому же было выдано только для одной нитки газопровода из возможных четырех. Стратегия «Газпрома» по отказу от украинского транзитного маршрута (компания не скрывает, что цель «Турецкого потока» именно в этом) вновь кардинально изменилась. («Коммерсант»)

УКРАИНА
ДЕМПИНГУЕТ
НА ТРУБАХ

Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) открывает повторное антидемпинговое расследование в отношении некоторых видов стальных труб из Украины, по результатам которого может продлить защитные пошлины на них. В 2011 году по итогам расследования были установлены антидемпинговые пошлины на украинские обсадные трубы в размере 18,9% от таможенной стоимости; на насосно-компрессорные трубы – в размере 19,9%; на нефтепроводные, газопроводные и горячедеформированные трубы общего назначения диаметром до 820 миллиметров – от 19,4% до 37,8%. Срок действия этих антидемпинговых пошлин истекает 18 ноября 2015 года. «Несмотря на действие защитной меры, цены на импортные трубы из Украины продолжали падать. Так, в 2012-2014 годах средневзвешенная цена на обсадные трубы, ввозимые в ЕАЭС из Украины, снизилась на 26,6%, на насосно-компрессорные трубы – на 22,2%, на нефтепроводные, газопроводные и горячедеформированные трубы общего назначения диаметром до 820 миллиметров – на 31%. При этом цены на украинские трубы были в среднем более чем в 2 раза ниже цен на трубы, поставляемые в ЕАЭС из других стран», – говорится в сообщении ЕЭК. «Результатом продолжающегося демпинга и ценового занижения стало ухудшение финансовых показателей предприятий ЕАЭС. Данные обстоятельства позволяют утверждать, что при прекращении действия антидемпинговой меры в отношении таких видов украинских стальных труб объекту демпингового импорта из Украины в страны ЕАЭС будут увеличиваться, что будет причинять материальный ущерб отрасли», – отмечают в ЕЭК. (РИА «Новости»/«Прайм»)

ИРАН:
ДОГОВОРЕННОСТИ
«ВЫГОДНО УПАКУЮТ»

Долгожданного прорыва в урегулировании иранской ядерной проблемы вновь не произошло. Главы МИДов большинства стран «шестерки» международных посредников, обещавшие заключить сделку с Ираном до 7 июля, днем неожиданно покинули Вену, где шли переговоры. Министр иностранных дел РФ Сергей Лавров пояснил, что главы делегаций вернутся, когда будут «отшлифованы» 8-9 нерешенных вопросов. Встреча может состояться 10 или 13 июля. «Отшлифовкой» займутся политидиректора делегаций, а также главы дипломатических ведомств Ирана и США – они остались в Вене. Сергей Лавров дал понять, что вопрос об отмене оружейного эмбарго – наиболее проблемный в контексте переговоров о снятии с Ирана санкций. По остальным же аспектам этого процесса переговорщики достигли консенсуса. Как и другие участники консультаций, российский министр стремился заверить журналистов, что о срыве сделки речь не идет. «Мы еще ближе подошли к окончательной договоренности, и налицо желание сторон ее достичь», – сказал он. По его словам, сейчас речь идет в основном о том, чтобы «политически выгодно для соответствующих сторон упаковать договоренности», чтобы каждая из них (очевидно, Сергей Лавров, прежде всего, имел в виду США и Иран) могла «показать реальное достижение». («Коммерсант»)

Кашаган сыграет
В «ДОЧКИ-МАТЕРИ»

Елена Тумашова

«КазМунайГаз» (КМГ) может воспользоваться правом на выкуп всех или части «своих» акций Кашагана у ФНБ «Самрук-Казына» (СК) в оговоренный срок – такую возможность не исключает Галим Хусаинов, генеральный директор BRB INVEST. Условия предстоящего «маневра» – продажи нацкомпаниям фонду половины своей доли в нефтегазовом месторождении для покрытия части долга в \$18 млрд – предполагают, что «Самрук-Казына» предоставит КМГ (точнее, его 100-процентной «дочке» – компании Сооѓегативе КМГ U.A.) опцион на покупку бумаг в любую дату между 1 января 2018 года и 31 декабря 2020 года.

Опцион, поясняет Галим Хусаинов, представляет собой право на покупку объекта по оговоренным условиям. В текущей ситуации «Самрук-Казына» дает опцион по затратному методу. Воспользуется ли им КМГ, будет зависеть от множества факторов, в первую очередь от успешности запуска Кашагана, а во вторую – от цен на нефть. «Если запуск Кашагана будет успешен и цены на нефть будут адекватными и позволят обслуживать стоимость приобретаемой доли, то, естественно, КМГ воспользуется таким опционом. Средства в данном случае могут быть как заемными, так и от материнской компании. Все будет зависеть от указанных выше факторов», – комментирует аналитик.

Одно решение – двойной эффект
Предполагается, что, если сделка состоится, «КазМунайГаз» продолжит владеть акциями Кашагана на праве доверительного управления в пользу фонда. Насколько эффективно такое решение – когда «дочка» продает акции своей материнской компании и при этом продолжит владеть ими? Как поясняет Галим Хусаинов, у КМГ существует проблема с долгами и продолжением выполнения инвестиционных обязательств. В условиях низких цен на нефть и низких операционных результатов выполнение текущих обязательств становится проблематичным и поэтому требуется поддержка основного акционера. «Соответственно, выполнить обязательства возможно только тремя способами, а именно: увеличить уставный капитал, нарастить долг, продать имеющиеся активы материнской компании. КМГ и СК выбрали последний вариант: он, помимо сокращения существующей задолженности, решает вопрос и с даль-

нейшим выполнением инвестиционных обязательств, так как новый владелец компании также будет обязан вкладывать в развитие проекта Кашаган», – говорит эксперт. Он оценивает такую практику как нормальную и оптимальную в текущей ситуации.

Сергей Смирнов, эксперт в нефтегазовой сфере, говоря о намерении «Самрук-Казыны» выкупить 50% доли своей «доч-



ки», отмечает, что, по всей видимости, причина такого шага заключается в том, что фонд и правительство не хотят «совсем лишиться» доли в месторождении. А что касается предполагаемой суммы сделки, то для сравнения стоит вспомнить покупку «КазМунайГазом» кашаганской доли ConocoPhillips (8,4%): тогда речь шла о \$5,4 млрд.

«КазМунайГаз» предложил держателям нот одобрить изменение определения чистой консолидированной задолженности КМГ. При ее расчете начиная с 30 июня 2015 года и на каждую соответствующую дату расчета до 31 декабря 2018 года включительно, КМГ будет разрешено вычитать денежные средства и временные денежные вложения любого члена группы. Как поясняет Галим Хусаинов,

предлагается изменить методику расчета чистой задолженности путем вычета из долга имеющихся в наличии у КМГ и ее «дочки» КМГ Finance денежных средств на счетах компании. Логика заключается в том, что свободные денежные средства в любой момент могут быть направлены на погашение задолженности и поэтому должны вычитаться из суммы долга.

ВТОричная металлургия

Казахстанские заготовители лома получают равные условия с российскими только через 4 года

Елена Тумашова

Пошлина на экспорт лома черных металлов будет снижена до 5% – это результат вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию. Сейчас платеж составляет 15% от стоимости тонны, но не меньше 20 евро. Снижение – факт, безусловно, позитивный, поскольку он означает приближение к свободному рынку, наличие которого подразумевает ВТО. Но для казахстанских лозаготовителей проблема заключается даже не в том, что экспорт им пока недоступен из-за соответствующего запрета, а в том, что предлагаемый вариант снижения пошлины ставит их в неравные условия с российскими коллегами – основными конкурентами.

Лучшие условия для России

О том, что пошлина на вывоз из Казахстана лома черных металлов будет снижена в 3 раза в процентном выражении, на прошлой неделе сообщила Жанар Айтжанова, министр по делам экономической интеграции РК.

Владимир Дворецкий, председатель ассоциации «Республиканский союз промышленников вторичной металлургии», «рашифровывает» сообщение: речь идет о снижении на 2-3% ежегодно в течение 4 лет – именно такое пояснение дала министр в ответ на его вопрос на круглом столе.

Бизнесу пока ничего не известно об условиях вхождения Казахстана во всемирный клуб именно в разрезе отрасли, отмечает Владимир Лик, президент Республиканской ассоциации ассоциаций вторичной металлургии. Полноправным членом ВТО страна станет в декабре, но с какой именно даты начнется снижение пошлины, берет ли правительство льготный период – предприниматели из сферы лозаготовок соответствующих документов еще не видели. Поэтому, отмечает спикер, эффект от предстоящего сокращения ставки оценивать пока рано.

«Снижение растянута на несколько лет, причем в таком режиме, что в каждый из этих годов мы будем проигрывать северному соседу», – комментирует Владимир Дворецкий. Дело в том, что в России, где размер пошлины снижается поэтапно,

уже с сентября составит 7,5% и не меньше 7,5 евро с тонны, со следующего года – 5% и 5 евро. Получается, в Казахстане в течение нескольких лет экспортный платеж будет превышать российский вариант, и это, считает собеседник, позволит россиянам зарабатывать на разнице. Например, они могут закупать наш лом, чтобы продавать его у себя на внутреннем рынке, а свой отправлять за рубеж. Разница в стоимости из-за пошлин – это прибыль «на ровном месте». То есть при тройной разнице тарифа – 5% и 15% и при стоимости тонны черного лома приблизительно 300 евро, доход российских лозаготовителей составит 30 евро с тонны. «Только через 4 года у нас будут равные условия конкуренции и выгоды по отношению к России. Почему не выровнять наши и российские позиции сразу или хотя бы в течение двух лет?» – комментирует спикер решение по ВТО. Он говорит, что 5% устроили бы рынок, а нынешние 15% – это «большие деньги», сейчас такой рентабельности на рынке нет.

Выход на рынок будет трудным

Решить вопрос с экспортной пошлиной на черный лом планировали еще лет 10 назад, продолжает Владимир Дворецкий. Тогда говорилось, и даже было протокольное поручение премьер-министра, что необходимо снизить ее хотя бы до размера российских – для уравнивания конкурентных условий, но ничего сделано не было. Вместо этого ломовикам запретили экспор-

т. Впервые мораторий на вывоз черного лома был введен в конце 2013 года. Очередное его продление произошло зимой этого года – несмотря на то, что к увеличению внутреннего потребления, на что делалась ставка, когда его вводили, эта мера не привела. На это обращают внимание оба аналитика, прокомментировавшие для «Капитал.kz» ситуацию. Если в 2011 году в отсутствие запрета на внутреннем рынке было реализовано 1,71 млн тонн, то в 2014 году в условиях запрета – 0,95 млн тонн, а KSP Steel – основной лоббист запретительных мер – в 2011 году переработал примерно 1 млн тонн, то в 2014 – всего 0,35 млн тонн. Хотя правительство озвучивало планы по переработке 5,9 млн тонн к 2015 году. Для иллюстрации потерю от запре-

та Владимир Дворецкий приводит такие цифры: если ранее отрасль экспортировала в среднем 750 тыс. тонн лома в год с 2010 по 2014 года, а до 2010 года – до 2 млн тонн, то за полтора года, по его подсчетам, потеря фактически 1 млн тонн. Это источник большой экспортной выручки, терять которую в условиях падения цен на нефть, газ, сырье – нерационально.

«Рынок наелся, цены упали», – характеризует положение дел Владимир Лик. Итог сложившейся ситуации, по его мнению, – потеря внешних рынков. Раньше в числе основных потребителей казахстанского лома были представители Узбекистана, Германии, Финляндии – они уже давно переклонились на других поставщиков. Более того, некоторые казахстанские предприниматели оказались в «отрицательной ситуации»: они до сих пор должны своим партнерам, поскольку получили предоплату перед тем, как границы для лома закрылись. Так что для восстановления и налаживания связей потребуется время.

Работать друг с другом, а не за счет друг друга

Жанар Айтжанова, когда говорила об условиях вступления Казахстана в ВТО, отметила, что запрет и снижение пошлины – это «очень чувствительный вопрос». «У нас предприятия в Караганде зависят от стоимости и наличия лома в Казахстане, поэтому, конечно, мы должны поддерживать наши перерабатывающие предприятия, и в этой связи введен этот запрет. В рамках ВТО мы должны четко обосновывать любые запреты и любые не совсем рыночные механизмы регулирования торговли», – цитирует министра KазТАГ.

Собеседники «Капитал.kz» уверены: содействие государства не должно быть односторонним. Нельзя оказывать поддержку только крупным игрокам, забывая о малом и среднем бизнесе, который «живет» вокруг них, уверен Владимир Лик. Владимир Дворецкий указывает на то, что можно говорить о поддержке любой отрасли – в плане создания условий, чтобы она могла развиваться, то есть находилась в равных условиях с другими отраслями, не испытывая недобросовестной конкуренции, чтобы в ней не создавалась искусственная монополия. «Есть некоторые

Такая мера позволит решить две задачи. Первая – увеличить возможность привлечения заемного капитала на сумму имеющейся наличности. Вторая – привлечь дополнительные займы и держать эти денежные средства на счетах, что позволит оперативно исполнять собственные обязательства, так как в таком варианте сумма чистых обязательств будет увеличиваться только после того, как привлеченные денежные средства будут потрачены.

Финансы «50 на 50»

В документе КМГ, размещенном на сайте KASE, указывается, что продажа доли в Кашагане «Самрук-Казыне» позволит «КазМунайГазу» исключить из консолидированной отчетности приблизительно \$2,2 млрд задолженности, относящейся к Северо-Каспийскому проекту, что в свою очередь позволит КМГ сократить чистую консолидированную задолженность на такую же сумму. При этом продать половину своей доли в Кашагане, которая в настоящее время составляет 16,877%, национальный нефтяной оператор предполагает приблизительно за \$4,7 млрд. «\$2,2 млрд – это, скорее всего, задолженность дочерней компании, которая владеет проектом. При продаже 50% она перестанет быть дочерней и будет учитываться как совместная. Учет совместных компаний происходит по другому принципу и, соответственно, при деkonsolidации «дочки» уйдут и ее долги из консолидированного баланса КМГ», – поясняет аналитик. «КазМунайГаз» получит \$4,7 млрд, а учитывая, что денежные средства уменьшают размер чистых обязательств, то и эта сумма будет вычтена из суммы обязательств для расчета коэффициента.

Предлагаемая схема решения проблемы с задолженностью не может не вызвать вопроса, как она учитывает потенциальные инвестиции в Кашаган: если предположить, что потребуются дополнительные вливания (с учетом того, что стоимость проекта неоднократно увеличивалась), за счет кого – КМГ или «Самрук-Казыны» – могут осуществляться эти инвестиции? «Управление проектом остается за КМГ, а финансирование, скорее всего, будет осуществляться на паритетной основе с «Самрук-Казыной», так как каждый будет владеть 50 процентами», – предполагает Галим Хусаинов.

При этом, добавляет он, на Кашагане это никак не отразится, так как с операционной точки зрения ничего не меняется. С этой точки зрения согласен Сергей Смирнов: новый инвестор по факту ведь не появляется. На Кашагане, добавляет аналитик, проблема не столько с деньгами или их отсутствием, сколько с технологией разработки. По всей видимости, иностранные инвесторы переоценили свои возможности, когда шли на это месторождение: они влитоунто столкнулись со сложными геологическими и климатическими условиями месторождения при отсутствии технологии, которая позволяла бы осуществлять промышленную добычу.

стандартные безусловные правила экономики, которые должны соблюдаться по отношению к любой отрасли. Если же отрасль хронически нерентабельна, тогда государству надо подумать, какой смысл ее поддерживать, оставляя в состоянии нерентабельности, тем более за счет других отраслей. В любом случае простого, «одноходового» решения для повышения конкурентности отрасли нет», – считает Владимир Дворецкий. При этом необходимо опираться на реальные цифры. По словам эксперта, само правительство признает, что лозаобразование и лозосбор в стране существенно выше внутреннего потребления. То есть, по его словам, необходимости в запрете экспорта нет, тем более, есть прямое поручение президента прежде всего насытить внутренний рынок, излишки продавать за рубеж и цены должны быть везде рыночными, но установить их в условиях непропорциональных пошлин и запрета на вывоз невозможно.

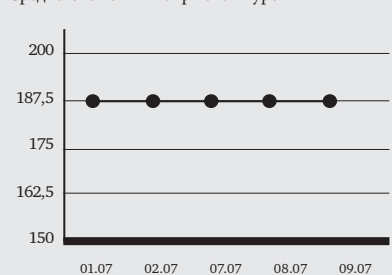
Владимир Дворецкий рассказывает, что для перезагрузки отрасли ассоциации и крупнейшие предприятия отрасли разработали проект программы, цель которой не просто улучшить показатели лозаготовки, а через это повысить объемы, качество и конкурентоспособность конечной металлургической продукции. «Мы предлагаем на основе программы создать условия для того, чтобы найти с металлургами взаимопонимание и работать, поддерживая друг друга, а не за счет друг друга», – говорит спикер. Также существует проблема теневой составляющей отрасли, которая создает недобросовестную конкуренцию легальным предприятиям. Есть способы радикального сокращения нелегального сектора и соответствующий диалог Республиканский союз промышленников вторичной металлургии начал с Министерством национальной экономики РК.

Также отметим, что весной Владимир Дворецкий рассказал «Капитал.kz», что Республиканский союз промышленников вторичной металлургии и Республиканская отраслевая ассоциация вторичной металлургии (два объединения контролируют примерно 50% рынка лозаготовки страны) разработали форму соглашения с металлургами, предлагая им заключать договора на ежегодную поставку не менее 2 млн тонн, с прописанной формулой цены, закрывая, таким образом, внутренний спрос на 100%.

В рамках Национальной палаты предпринимателей в комитетах по МСБ и ГМК идет активное обсуждение проблемных вопросов взаимодействия отраслей и соответствующие комплексные и системные предложения будут сделаны в адрес министерства и курирующего вице-премьера.

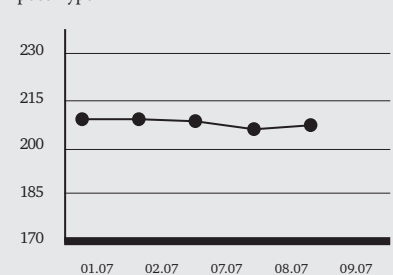
USD/KZT

Средневзвешенный биржевой курс



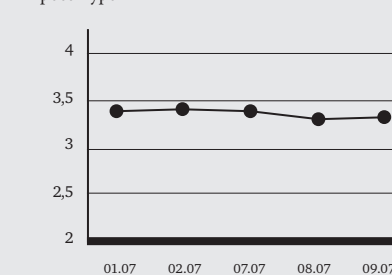
EUR/KZT

кросс-курс



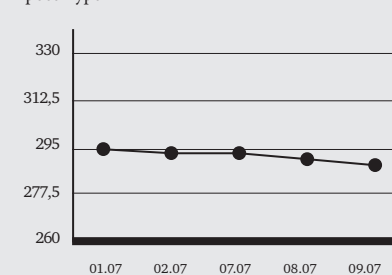
RUR/KZT

кросс-курс



GBP/KZT

кросс-курс



В Жилстройсбербанке ответили на обвинения в свой адрес

Анна Видянова

Недавно озвученная депутатами проблема с начислением процентов Жилстройсбербанком Казахстана (ЖССБК) привлекла пристальное общественное внимание. Доступность программ фининститута также была подвергнута критике. Деловому изданию «Капитал.kz» удалось получить комментарии от госбанка и прояснить ситуацию.

Чиновники, которые поставили под сомнение доступность займов ЖССБК, в начале июля направили запрос премьер-министру Казахстана Кариму Масимову. Был ли депутатами получен ответ от г-на Масимова, пока неизвестно – он не был опубликован в официальных источниках. Напомним, в своем письме депутаты предлагали рассмотреть условия по одному из видов займа ЖССБК, которые, по их мнению, демонстрировали степень доступности программ фининститута. В пример приводились условия по промежуточному займу «Женіл» по программе «Бастау». Этим кредитом могут воспользоваться заемщики, которые имеют 50% от стоимости недвижимости. Депутаты были категоричны в своих рассуждениях.

«Несмотря на то, что заемщик сразу вносит 50% от требуемой суммы на счет в ЖССБК, банк предоставляет ему заем размером 100% стоимости жилья. Например, если квартира стоит \$100 тыс. и у заемщика уже есть \$50 тыс., то ЖССБК оформляет заем на \$100 тыс. При этом \$50 тыс. клиента банк размещает на депозите. Получается, что заемщик берет свои же деньги в долг под проценты. Кроме того, различные комиссии банка также рассчитываются исходя из полной стоимости квартиры, несмотря на то, что 50% составляют средства клиента. Возникает вопрос: насколько справедливо выдавать казахстанцам их собственные деньги в долг под проценты и, более того, взимать комиссии банка исходя из полной стоимости квартиры?» – отмечали в своем обращении чиновники.

В госбанке акцентировали, что особенностью промежуточного займа является последующий его переход на жилищный. В фининституте подчеркнули, что в результате ставка вознаграждения по займу снижается. «Клиент размещает свои средства на депозите, а банк предоставляет заем в размере 100% от необходимой суммы. Ставка вознаграждения по промежуточному займу составляет от 7,5-8,5% годовых. В течение трех лет на деньги клиента, находящиеся на депозите, начисляется вознаграждение в размере 2% годовых и премия государства 20% (на сумму не более 200 месячных расчетных показателей). При достижении необходимых условий для получения жилищного займа вся накопленная сумма направляется в счет погашения основного долга, а



на оставшуюся сумму процентная ставка понижается до 5% годовых», – сообщили в ЖССБК.

В госбанке на вопрос «Капитал.kz», почему же все-таки процент по займу начисляется и на собственные средства заемщика, ответ ЖССБК был не совсем внятным. «При разработке условий кредитования по промежуточным займам банком использовался опыт строительных сберегательных касс Германии, которые являются эффективными и успешно функционируют в Европе уже в течение многих десятилетий», – пояснили в госбанке.

Депутаты также обвиняли ЖССБК в том, что разрыв между переплатой по кредиту госбанка и по ипотеке коммерческих банков ничтожно мал. «В госбанке для квартиры стоимостью \$100 тыс. клиенту нужно будет ежемесячно платить примерно 132 тыс. первые 3 года, в последующие 6 лет – 149 тыс. Переплата составляет 6,2 млн тенге. Если оформить ипотеку в Народном банке на ту же квартиру и на тот же срок (9 лет) стоимостью \$100 тыс. с 50% первоначальным взносом, то ставка по ипотеке составит 13% годовых (эффективная – от 14,1%). Ежемесячный платеж будет находиться на уровне около 147 тыс. тенге, а переплата – 6,5

млн тенге. Разница по переплате ЖССБК и коммерческого банка составит около 300 тыс. тенге. Возникает вопрос: является ли разница между переплатой в коммерческом банке и госбанке достаточной для реализации государственной задачи по обеспечению широких масс населения доступным жильем?» – задаются вопросом депутаты.

Если основываться на информации чиновников, сумма переплаты по кредиту ЖССБК на 0,005% ниже переплаты по ипотеке Народного банка. Если же принимать во внимание официальные комментарии госбанка, то размер переплаты в ЖССБК в разы ниже, чем в частном банке.

В госбанке уточнили, что при расчете объема нагрузки на клиента в Жилстройсбербанке необходимо учитывать платежи за весь период пользования кредитом (промежуточный заем + жилищный заем). Предположим, недвижимость стоит 10 млн тенге и у покупателя есть 50% от необходимой суммы. «При обращении в госбанк покупатель внесет 5 млн тенге на сберегательный счет в ЖССБК и получит стандартный промежуточный заем на 10 млн тенге под 7,5% годовых по тарифной программе «Оркен». Обратившись в коммерческий банк, покупатель отдаст

первоначальный взнос (50%) продавцу недвижимости и получит ипотечный заем в размере 5 млн тенге под 17% годовых. Через 3 года в ЖССБК покупатель достигнет необходимых условий для перехода на жилищный заем, накопленные сбережения на сберегательном счете будут направлены на погашение займа, ставка вознаграждения будет снижена до 4,5% годовых, ежемесячный платеж будет снижен в 5 раз. Так, за весь период кредитования (13 лет) в коммерческом банке размер переплаты составит свыше 7,4 млн тенге, в ЖССБК – 2,5 млн тенге. При этом в ЖССБК покупатель получит вознаграждение по депозиту за 3 года в размере 536 тыс. тенге (с учетом премии государства)», – отметили в банке.

В госбанке подчеркнули, что переплата по промежуточному займу в ЖССБК за заем в размере 10 млн тенге будет более чем в 3 раза меньше переплаты в частном банке по займу в 5 млн тенге. «Если же стандартный промежуточный заем оформить по тарифной программе «Бастау» (общий срок займа 9 лет), сумма переплаты за минусом выплаченного вознаграждения по депозиту составит 1,8 млн тенге. В коммерческом банке – 4,8 млн тенге», – сообщили в банке.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЕС ЗАМОРОЗИЛ ФИНАНСИРОВАНИЕ МОЛДОВЫ

Глава делегации Европейского союза в Молдове Пиррка Тапиола сообщил, что ЕС было принято решение заморозить финансирование Молдовы. По его словам, европейские деньги попадут в бюджет Молдовы тогда, когда власти Кишинева сформируют правительство, способное вести переговоры относительно нового соглашения о финансировании с МВФ, а также урегулировать кризис в банковском секторе. «В настоящий момент наше решение – заморозить поддержку бюджета. Европейский союз хочет видеть сформированную в кратчайшие сроки правящую коалицию, а новое правительство должно незамедлительно обратиться в МВФ и просить нового соглашения о финансировании. В данный момент мы учитываем два аспекта: банковский кризис и макрофинансовую стабильность страны», – отметил он. В 2015 году Европейский союз предусмотрел для Молдовы финансирование в размере 40,7 млн евро. (Jurnal.MD)

ЧЕРЕЗ 5 ЛЕТ В РФ ОСТАНЕТСЯ 300 БАНКОВ

За ближайшие пять лет с рынка могут уйти около 500 российских банков, считает президент, председатель правления ВТБ Андрей Костин. «В России на данный момент слишком много банков – порядка 800 институтов. Через пять лет их может стать на 500 меньше», – сказал глава госбанка в интервью немецкой газете Die Welt. По мнению Костина, стабильного функционирования банковской системы можно достигнуть и при наличии всего 100 кредитных институтов. Напомним, что за последние 2,5 года ЦБ РФ отозвал лицензии у 145 банков, из которых более 30 только в 2015 году. Ранее зампред ЦБ Михаил Сухов заявлял, что на российском банковском рынке наметилась тенденция к консолидации. («Die Welt»)

АМЕРИКАНСКИЕ РЕГУЛЯТОРЫ БЬЮТ ТРЕВОГУ

ФРС, Управление контролера денежного обращения и Федеральная корпорация страхования банковских депозитов (FDIC) по итогам анализа кредитных портфелей банков выявили, что качество существенного числа кредитов, выданных фининститутами компаниям нефтегазового сектора, ниже установленного стандарта, сообщил газете информированный источник. Регуляторы сомневаются в способности заемщика погасить заем или ставят под сомнение качество активов, являющихся обеспечением по кредиту, и, как правило, ограничивают возможности банков по предоставлению новых кредитов этим клиентам. Ограничение кредитования станет дополнительной проблемой для нефтегазовых компаний, пытающихся справиться с высокими долгами в условиях резко снизившихся цен на нефть и газ. («The Wall Street Journal»)

ЕДИНАЯ ВАЛЮТА МЕЖДУ СТРАНАМИ БРИКС НЕ ОБСУЖДАЕТСЯ

Создание валютного союза между странами – членами БРИКС обсуждать преждевременно, заявил министр финансов РФ Антон Силуанов по итогам встречи министров финансов стран БРИКС. «Мы не обсуждали тему создания валютного союза, мы говорили о необходимости расширения расчета в национальных валютах, говорили о создании платежных систем», – сказал он. По его словам, что касается создания валютного союза, то «постановка вопроса слишком преждевременна». «Это тема не близкого будущего», – подчеркнул министр. (Banki.ru)

ПОЛЬША: РЕФЕРЕНДУМ, ВЕДУЩИЙ К ЕВРО

В Польше следует провести референдум по вопросу вступления страны в еврозону, передает Reuters со ссылкой на заявление депутата оппозиционной партии «Закон и справедливость» Кшиштофа Шчерского. «Решение прекратить печатать свою собственную валюту должно быть решением всей страны», – заявил он. По словам Шчерского, Евросоюз обязан предоставить больше полномочий европейским государствам вместо расширения интеграции. Депутат сравнил европейскую интеграцию с ездой на велосипеде. «Вы можете двигаться вперед, но заднего хода нет. Это концептуальная ловушка. Пришло время здравого смысла», – сказал Шчерский. (Reuters)

БРИКС: СОГЛАШЕНИЕ О ПУЛЕ РЕЗЕРВНЫХ ВАЛЮТ

Главы центральных банков Бразилии, России, Индии, Китая и ЮАР подписали в Москве соглашение, регламентирующее условия взаимной поддержки в рамках создания пула условных валютных резервов. Операционное соглашение вступит в силу с 30 июля. Документ детализирует процедуры, которые выполняются центральными банками в рамках пула, а также определяет их права и обязательства. Объем пула установлен в размере \$100 млрд, из которых 41 млрд внесет Китай, по 18 млрд – Бразилия, Индия и Россия, а 5 млрд – ЮАР. (Пресс-служба Банка России)

Какая она – политика Нацбанка?

Регулятор готовит игроков к конкуренции

Вероника Герман

Сегодня в мире мода на банковское регулирование меняется, правила игры постоянно ужесточаются. Жесткие меры регуляторов стали чаще проявляться после кризиса. Некоторые аналитики жесткой называют и политику Национального банка РК, поскольку это необходимо в рамках развития единого экономического пространства ЕАЭС и ВТО. Грядущая конкуренция вынудит банкиров по-другому взглянуть на меры казахстанского центрбанка.

Мода на банковское регулирование меняется, об этом рассказала в ходе Петербургского международного экономического форума Екатерина Трофимова, первый вице-президент, член правления АО «Газпромбанк». Сегодня правила регулирования, отмечает она, стали более строгими.

Как рассказал «Капитал.kz» Куат Кожаметов, заместитель председателя Национального банка РК, в части надзора и регулирования финансового рынка Нацбанк движется в сторону внедрения международных стандартов.

«Да, у нас более жесткий подход, потому что мы считаем, что в системе много рисков и поэтому внедряются более высокие требования к адекватности капитала. Но это в первую очередь направлено на пользу нашей системе, потому что мы уже в едином экономическом пространстве, мы вступили в ВТО. Через какое-то время все международные финансовые институты смогут открывать в Казахстане филиалы, это будет жесткая конкуренция», – отметил Куат Кожаметов, добавив, что рынку нужно быть готовым.

В последние годы, пояснил он, Нацбанк провел большую работу – сформирована концепция развития финансового рынка-2020, определена денежно-кредитная политика, согласно которой предполагается переход на инфляционное таргетирование.

«По надзору мы говорили, что у нас более жесткая политика, но она позволила поддержать банковскую систему. В то же



время последний раз мы отзывали лицензию в 2006 году у «Валют-Транзит банка». В России об этом мы слышим достаточно часто», – подчеркнул Куат Кожаметов. По его словам, Нацбанк продолжает работу над улучшением системы надзора за банками, потому что многие вызовы актуальны и сегодня. Он также отметил, что регулятор приветствует консолидацию

банковского сектора. «Это естественный процесс, мы не давим на банки», – подчеркнул Кожаметов.

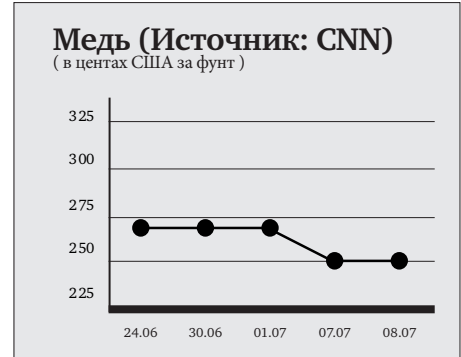
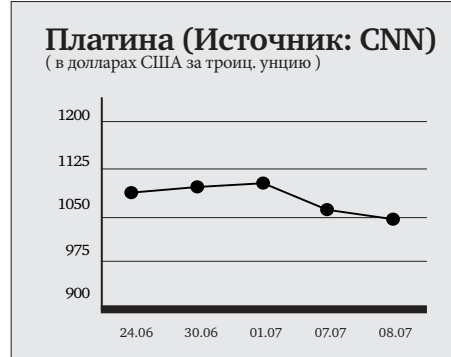
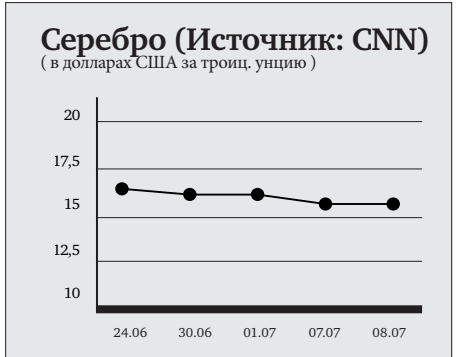
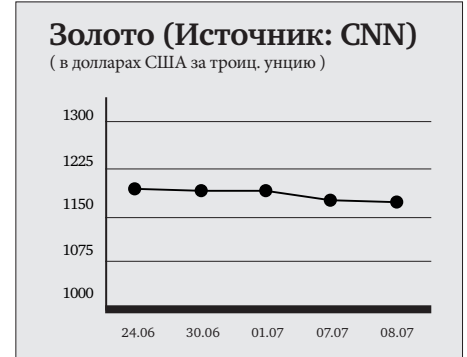
Между тем в «Экономическом обозрении» Нацбанка Шек Н.А., заместитель директора Кызылординского филиала РГУ «Национальный банк Республики Казахстан», в своей статье «Экономика казахстанских регионов после вступления

Казахстана в ВТО (на примере Кызылординской области)» отмечает, что предполагается увеличение присутствия на финансовом рынке республики страховых компаний и банковских учреждений России, Китая, США, стран ЕС.

«В связи с этим возникает вопрос усиления мер Национального банка по защите прав потребителей финансовых услуг. Поэтому в Казахстане приступили к решению вопроса осуществления адекватного регулирования субъектов финансового рынка, причем как в отношении иностранных финансовых организаций, так и казахстанских. Это касается деятельности регулятора, нацеленной в том числе и на соблюдение норм действующего законодательства в части платежей и переводов денег, валютного регулирования, противодействия отмыванию денег, полученных незаконным путем, а также гарантирования вкладов», – добавляет автор.

В части надзора эта жесткость может быть оправданной, поскольку проблем в банковском секторе множество, считает Айвар Байкенов, директор департамента аналитики АО «Асыл-Инвест». «Международные финансовые институты постоянно напоминают о низком качестве кредитных портфелей. Именно поэтому регулятор и вынужден ужесточать политику», – полагает аналитик компании.

«Даже в стратегии развития видны шаги регулирования и консолидации банковского сектора. Намерение Нацбанка – укрупнить финансовые институты и сократить их число. Возможно, это также шаг для того, чтобы обозначить наши банки на международной арене», – полагает Айвар Байкенов. Он также добавил, что эти меры могли бы позволить казахстанским банкам успешно конкурировать с российскими и западными игроками. В дальнейшем, считает он, регулятор может перейти и к послаблениям, проведя жесткие меры в краткосрочной перспективе, которые в итоге позволят расчистить балансы, улучшить качество портфелей и сделать казахстанские банки более устойчивыми.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НАЦКОМПАНИИ
В ПОЛОСЕ
НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Выручка национальных компаний РК упала на 13%. Непроизводственные расходы растут опережающими темпами. Первая четверть этого года оказалась самой тяжелой за последние пять лет для казахстанских национальных компаний (НК). Выручка данной группы фирм упала на 13%, до 265 млрд тенге (\$1,42 млрд). Что является абсолютным минимумом для аналогичных периодов 2012-2015 годов. Фактически нацкомпании вернулись к отметке I квартала 2011 года, правда с несколько более высоким уровнем себестоимости реализации (она за последний год сократилась на 10% до 200 млрд тенге, а в 2011 составляла 195 млрд тенге), и с убытком вместо прибыли. Действительно, после успешного I квартала 2012, когда НК получили рекордные 237 млрд тенге прибыли (1,27 млрд долларов; до налогообложения), маржа только сжималась. А теперь ключевой финрезультат и вовсе ушел в зону отрицательных значений. По открывающему год кварталу убыток НК составил 18,3 млрд тенге (\$98 млн). Производственные расходы национальных компаний в отчетный период снизились на 9%, в то время как непроизводственные выросли на треть (33%). (franking.kz)

КИТАЙ НА ПОРОГЕ
КРАХА

Падение фондового рынка Китая сейчас является основным риском для мировой экономики. Если ничего не изменится, то Китай рискует быть втянутым в крупный финансовый кризис, а инвесторы потеряют триллионы долларов. За последние три недели китайские акции потеряли 30%, а рыночная капитализация упала более чем на \$3 трлн. В Bank of America Merrill Lynch считают, что правительство КНР начало действовать слишком поздно и без надлежащей подготовки. Возможно, власти вообще не знают истинных масштабов теневого финансирования маржинального кредитования. И совсем неясно, почему власти начали действовать так поздно, пишут аналитики. Возможно, власти КНР просто пропустили появление гигантского пузыря, который создали сами, разрешив кредитования покупки акций. Поэтому сейчас наиболее реалистичным объяснением кажется то, что Пекин был хорошо осведомлен о том, что происходит. И это было выгодно, так как кризис на фондовом рынке отвлекает внимание от замедления экономического роста и пузыря на рынке недвижимости. Еще в начале года, когда китайские акции постоянно обновляли максимумы, некоторые эксперты говорили о возможности распространения кризиса на китайскую экономику. Кризис доверия на локальных фондовых рынках действительно может перекинуться на реальный сектор экономики и привести к снижению потребительских расходов. (vestifinance.ru)

В АСТАНЕ
СТАЛО БОЛЬШЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Как сообщили в Департаменте статистики Астаны, во II квартале текущего года в столице количество зарегистрированных юридических лиц увеличилось на 2,6% по отношению к общему количеству зарегистрированных ранее. Количество юридических лиц, прошедших первичную регистрацию во II квартале 2015 года, составило 1680 единиц, из которого основное сосредоточено в районе «Алматы» (53,7%) и «Сарыарка» (28,5%). Удельный вес района «Сисль» составляет 17,8%. Большинство новых предприятий сосредоточено в сфере строительства (24,3%) и торговли (22,1%), на предоставление прочих услуг приходится 15,3%. В среднем по 6% приходится на промышленность, науку и техническую деятельность, по 4% – на информацию и связь, деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания; образование и здравоохранение; транспорт и складирование; услуги по проживанию и питанию. По 2% распределено на операции с недвижимым имуществом, финансовую и страховую деятельность, искусство, развлечения и отдых. Всего 0,3% приходится на сельское хозяйство. Из числа новых юридических лиц 95,5% зарегистрированы как товарищество с ограниченной ответственностью (далее – ТОО). (kapital.kz)

ДОСТУП К ПОРТАМ
ИНДИИ ВАЖЕН ДЛЯ РК

Меморандум о взаимопонимании между нацкомпанией «Казахстан темир жолы» и Министерством железных дорог Индии позволит Казахстану получить выход к портам Индии, об этом заявил президент РК Нурсултан Назарбаев по итогам переговоров с премьер-министром Индии Нарендрой Модой в Астане. «Сейчас наступает новый момент – препятствием были транспортные проблемы. В связи со строительством новой дороги через Иран, иранский порт Бендер-Аббас, мы получаем сообщение с западно-индийскими портами в городе Мандра, соответствующее соглашение сегодня подписано», – сказал президент РК. В свою очередь премьер-министр Индии также подчеркнул необходимость взаимодействия в транспортном секторе. «Международно-транспортный коридор «Север-Юг», а также железнодорожные коммуникации между Ираном, Туркменистаном и Казахстаном, интерес Индии к присоединению к Ашхабадскому договору по торговле и транзиту укрепят эту связь», – сказал он во время проведения совместного брифинга. (kapital.kz)



Бизнес еще не прочувствовал всех нюансов ВТО, но уже насторожился

Валерий Сурганов

Стало понятно, что «новые правила» бросят наших производителей в честную, конкурентную, но очень суровую борьбу.

После вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию никто так и не смог однозначно сформулировать месседж: насколько ВТО окажет благотворное влияние на наш рынок или, напротив, негативные тенденции перевесят положительные предпосылки. Возможно, потому что простого ответа на этот вопрос в чистом виде не существует. Все зависит от специфики бизнеса, который столкнется с новыми правилами игры. Одно лишь можно сказать с некоторой долей уверенности: отечественный бизнес, не лишенный патернализма, все еще пребывает в иллюзии насчет господдержки в критический, кризисный момент своей деятельности. Однако правила игры в ВТО твердо и безоговорочно регламентируют взаимоотношения государства и бизнеса – больше никакой поддержки, никаких льгот и преференций! Свыкнуться с этой мыслью нелегко: вот и нашему бизнесу все еще не верится, а его представители продолжают цепляться за привычные образы, рассчитывая на «как-то иныне» инструменты поддержки отечественного товаропроизводителя.

Но вряд ли теперь это будет возможным, кроме как в строго оговоренных и подписанных рамочных соглашениях внутри ВТО. Конечно, правительство как может пытается успокоить бизнес-сообщество, намекая на некие новые механизмы, которые можно разработать в течение переходных периодов, прежде чем льготы, преференции и субсидии будут отменены окончательно согласно договору с ВТО, однако, похоже, что бизнесу придется иметь дело с жесткой по своей честности игрой, в которой выживет только сильнейший и конкурентоспособный.

Наглядно эту ситуацию продемонстрировала недавняя встреча министра по делам экономической интеграции Жанар Айтжановой с представителями казахстанских бизнес-ассоциаций, которым глава ведомства, принимавшего самое активное участие в продвижении Казахстана в ВТО, разъясняла их будущее: риски и одновременно перспективы сосуществования в рамках международной организации.

140 тыс. тонн в обмен на 8,5%
Главным прорывом, которого казахстанская сторона добилась на переговорах в ВТО, безусловно, является ставка в 8,5% от стоимости валовой сельхозпродукции за год, в пределах которой государство сможет ежегодно субсидировать сельхозтоваропроизводителей. Это примерно \$2,5 млрд ежегодных вливаний в сельское хозяйство, которые пойдут на удешевление стоимости дизтоплива и кредитных средств для аграриев. Мало того, оказывается, ставка в 8,5% действует не только в привязке к валовому продукту сельхозотрасли, но и к производству конкретной сельскохозяйственной культуры, будь то зерно, мясо, молоко, соевые бобы и т.д. Таким образом, в общем объеме потенциальной господдержки отечественных сельхозпроизводителей Казахстан на переговорах в Женеве сумел выторговать ставку в 17%

от стоимости валовой продукции. К примеру, Жанар Айтжанова считает это достижение превосходным, ведь подобной уступки от ВТО не удавалось «пробить» еще ни одной стране с конкурентоспособной экономикой, кроме разве что Китая 15 лет назад. Впрочем, взамен Поднебесная пошла на серьезные уступки со своей стороны. В частности, когда китайская делегация переговорщиков выторговала у ВТО 8,5% субсидий в собственный агросектор, в ответ Китай открыл свой рынок для американских экспортеров соевых бобов, причем объемом ни много ни мало на \$16 млрд. Для сравнения: вся валовая продукция сельского хозяйства Казахстана составляет \$15 млрд, тогда как переговорщики из КНР вынуждены были подвинуться лишь по одной товарной позиции – соевым бобам – на целых \$16 млрд. Возникает закономерный вопрос: насколько же серьезно и по какой позиции вынужден был подвинуться Казахстан, получивший такую же процентную ставку на переговорах во вступление в ВТО?

Оказывается, нам пришлось серьезно потесниться по такой позиции, как импорт американских окорочков в ущерб собственным производителям мяса птицы.

Так, президент ОЮФЛ «Союз птицеводов Казахстана» Руслан Шарипов с удивлением заметил, что, несмотря на то, что в Казахстане свободно может быть произведено 180 тыс. тонн мяса птицы в год, в 2016 году по квоте в нашу страну планируется завезти 128 тыс. окорочков и 12 тыс. тонн мяса птицы. В то же время мы не только в состоянии полностью накормить куриным мясом всех жителей Казахстана, но и вдобавок можно экспортировать его в рамках Таможенного союза – до 30 тыс. тонн мяса, а также 20 тыс. тонн мяса птицы отправлять в Украину.

Вышло, что мясо птицы для Казахстана стало чем-то вроде соевых бобов для Китая на переговорах по ВТО. Хотя импортная нагрузка на нашу республику пришла на порядок меньше чем на Китай, пусть даже и с его колоссальным рынком. По словам министра Айтжановой, «птица» стала настоящим предметом торга. В частности, нашу квоту просили увеличить до 200 тыс. тонн импорта из США в Казахстан. Эта цифра была взята с потенциалом роста на 5 лет вперед. Но наша делегация договорилась снизить объем импортных поставок до 140 тыс. тонн, из которых те самые окорочка или куриные ножки из США составили 128 тыс. тонн.

«Это те условия, благодаря чему мы смогли договориться о субсидиях сельскохозяйственной отрасли, и они теперь такие, какие есть – 8,5%. Это предмет торга. Это наш компромиссный вариант – 128 тыс. тонн. Но я скажу, что, как показывает опыт, импорт курицы, то есть дешевого сегмента мяса, снижается по мере роста благосостояния населения. Поэтому сейчас то, что заводится в виде ножек, в первую очередь заводится для менее платежеспособных слоев населения, а во вторую – для мясоперерабатывающих отраслей производства. В то же время дополнительные 12 тыс. тонн импорта из США приходится на грудинку, а из дальнего зарубежья по цене наши птицеводы конкуренцию по грудинке выдерживают. К тому же мы надеемся, что со временем импорт в Казахстан будет сокращаться в

силу объективных экономических причин», – объяснила Айтжанова.

ВТО не добавит конкуренции молочникам

Не менее жесткие переговоры велись и по мясу говядины, и по мясу свинины. Импортная квота на говядину в РК определена в размере 10 тыс. тонн в год. Из них в реальности потребляется не более 8 тыс. тонн. При этом говядина, которая завозится на территорию Казахстана, не превышает 4% от ее общего потребления. Потому что казахстанцы, по мнению министра, самообеспечены говядиной и бараниной. То, что мы производим, мы же сами и потребляем. Однако мы вынуждены были продлить нашу импортную квоту по говядине на 21 тыс. тонн. Хотя по сравнению с тем, что взяла на себя Российская Федерация, – 550 тыс. тонн, это совершенно другие цифры.

«Что касается мяса свинины, то у нас квота установлена в размере 8 тыс. тонн в год. И она полностью не набирается. При том, что импорт составляет 8% от общего потребления свинины и идет в основном на производство колбасы на мясоперерабатывающие предприятия, что тоже неплохо, ведь благодаря импорту мяса свинины мы поднимаем колбасное производство. Но главное, что здесь мы договорились об отмене квоты и переходим на сплошную ставку в 25%. Канадская и европейская свинина из Польши к нам шла по нулевым импортным пошлинам, а теперь пойдет по сплошной пошлине в 25%. Думаем, что для наших производителей свинины мы тем самым создали благоприятные условия, хотя для перерабатывающих предприятий мы установили пошлину в размере 25%», – привела еще один пример торга в рамках ВТО Жанар Айтжанова.

Между тем исполнительный директор ассоциации «КазАлко» Темирлан Жакипбеков и представитель ОЮЛ «Молочный союз Казахстана» Владимир Кожевников, с одной стороны, поблагодарили Жанар Айтжанову за проделанную работу по продвижению Казахстана в ВТО, а с другой – все же попросили разъяснить перспективы работы на рынке алкогольной и молочной продукции в ближайшем будущем. В частности, представителей этих ассоциаций интересовало, возможны ли импортные квоты на поставки конкурирующей продукции и, если государство теперь не будет поддерживать отечественных товаропроизводителей, потому что запрещено, выработаны ли альтернативные способы помощи для того, чтобы не дать производствам просто «утонуть».

В ответ Жанар Айтжанова, как один из главных архитекторов вступления Казахстана в ВТО, заметила, что для нашего молочного рынка не страшна конкуренция в рамках Всемирной торговой организации, потому что главные конкуренты наших молочников изначально находились на территории России, Беларуси и Украины, с которыми у нас существовала зона свободной торговли еще с начала 90-х годов. А затем российские и белорусские производители молока продолжили конкурировать с нашими уже в рамках ТС и ЕАЭС. При этом наше правительство сумело договориться об отсрочке до 1 января 2018 года отмены действия льготы в виде освобождения от уплаты НДС в размере 70% для предприятий, которые производят и перерабаты-

вают сельскохозяйственную продукцию. «Молочная отрасль уже и без ВТО существует в очень жестком конкурентном поле. А что до сыров из Швейцарии или йогуртов из Франции, то они представляют собой совсем другую ценовую категорию. Их пошлины совершенно не играют никакой роли и не приведут ни к чему, не станут конкурировать по цене», – пояснила она.

Что же до алкогольной продукции, то министр по делам экономической интеграции отменил всякую возможность квотирования импортного алкоголя. За исключением редких локальных случаев, когда «что-то производится больше, чем нужно стране для экспорта и внутреннего потребления, то только при условии, что такое же квотирование мы включаем для собственных производителей, мы можем квотировать поставки импорта этого же товара».

ВТО ударит по СЭЗ

Не исключено, что вступление Казахстана в ВТО серьезно покоробит долго и упорно создаваемый институт СЭЗ. Хотя, как призналась министр на встрече с представителями национального бизнеса, не все правила СЭЗ подпадут под жесткие нормы ВТО. Подпадет освобождение от таможенных импортных пошлин на ввозимое оборудование, а также освобождение от НДС при ввозе товаров для дальнейшей переработки на территории СЭЗ и свободных складов. Это не соответствует нормам ВТО, если при выходе конечной продукции «освобождения» и преференции не возвращаются обратно в бюджет. То есть освободить от пошлин и НДС будет можно, если эти деньги производитель все равно вернет государству. Но потом, не сейчас. Другими словами, ВТО допускает существование некоторого люфта для дальних денег в рамках действия СЭЗ. И этот люфт может облегчить жизнь инвесторам.

«В нашем случае, когда в рамках СЭЗ или свободных складов вырабатывается продукция, то, когда она выходит с их территорий, обратно в бюджет эти изъятия или освобождения от уплаты импортной таможенной пошлины или НДС не возвращается. То есть эта практика подпадает под запрет. Чтобы его отодвинуть, мы договорились о переходном периоде до 1 января 2017 года», – чем могла, успокоила инвесторов в казахстанские СЭЗ Жанар Айтжанова.

Но в целом общий дух переговоров между высоким представителем правительства и отечественным бизнесом оказался оптимистичным. Даже невзирая на отдельные издержки и определенную суровость норм внутри Всемирной торговой организации. Среди огромного количества плюсов были отмечены и либерализация для иностранных финансовых институтов, что позволит сделать линейку банковских продуктов более разнообразной, и приход телекоммуникационных операторов из зарубежья, что существенно снизит расходы того же бизнеса на связь, и прекрасная возможность завозить в Казахстан самые последние модели самолетов по сниженным импортным пошлинам, что может привести к удешевлению рынка авиауслуг. Не говоря уже о том, что ВТО гарантирует богатство ассортимента на рынке товаров и услуг по всему Казахстану.

■ На коротком проводке

Фиксированная связь больше не привлекает абонентов

Адина Байкинова

Услуги сотовых операторов постепенно вытесняют традиционную фиксированную связь. Низкая рентабельность традиционного формата связи и усиление позиций конкурирующих технологий не позволяют делать оптимистичные прогнозы в отношении фиксированной связи на будущее. Масла в огонь подливает официальная статистика, которая, во-первых, указывает на существенную разницу между количеством абонентов мобильной и фиксированной связи, а также на снижение количества и тех, и других в общей картине

Пациент скорее жив

Нужно отметить, что число абонентов сотовой и фиксированной связи снижается. 2012 год был пиком потребления как стационарной, так и сотовой связи, после чего начался постепенный спад. Эксперты называют ситуацию «нормальной», утверждая, что подобный тренд соответствует сценарию развития практически всех мировых телекомрынков и свидетельствует о возрастающей из года в год доли распространения и доступа к услугам мобильной связи.

«В целом рынок фиксированной телефонии для операторов связи является убыточным. Снижение объемов рынка связано с сокращением объемов потребления услуг междугородной/международной связи в традиционных сетях, а также активным замещением со стороны мобильной и SIP-телефонии. Этот факт также связан с массовым распространением безлимитных пакетов на звонки по Казахстану и дальнейшему зарубежью от операторов связи», — отмечают в «Казахтелеком».

Согласно данным комитета МНЭ РК за 2014 год, доля услуг мобильной связи составила 41,3% от общей доли рынка услуг связи, процент услуг от фиксированной связи составил незначительные 13,7%. На долю услуг от сети интернет приходится 24,7%.

Если брать во внимание отчет по рынку телекоммуникаций IKS-Consulting, объем рынка связи в РК за прошлый год составил порядка 6,3 млрд тенге с приростом в 6%. Наибольшие темпы роста выручки в сегменте связи показывают услуги операторов (16%), платное ТВ (15,4%) и сотовая связь (5,3%). На фоне этих показателей фиксированная связь демонстрирует отрицательную динамику (-4,5% за прошлый год). По мнению Светланы Черненко, главы представительства международного консалтингового агентства IKS-Consulting в Казахстане, для кабельных сетей характерны высокие эксплуатационные издержки, причем велика доля постоянных расходов, не зависящих от объема оказываемых услуг. При нынешних условиях сокращения доходности фиксированной телефонии затратное бремя становится для операторов все более тяжелым.

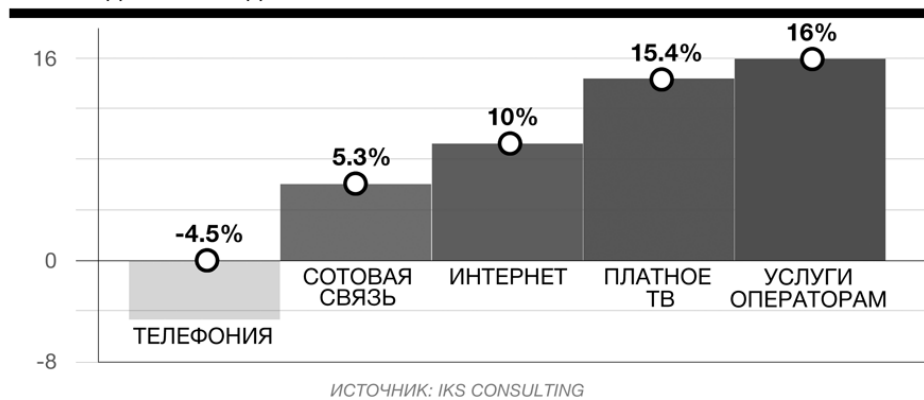
«SIP-телефония определяет новую реальность — если услуги на базе этой технологии оказываются самим владельцем кабельной инфраструктуры, он выигрывает как с позиции сохранения клиентов за счет предоставления актуальных сервисов, так и с точки зрения оптимизации затратной части. Сторонний же поставщик данной услуги, подобно паразиту, способен «высосать» из владельца сети немало жизненных сил. При этом независимые поставщики — это не зло, с которым традиционным операторам надо бороться. Их развитие — объективный результат технологического прогресса. Владельцам инфраструктуры нужно научиться с ними либо активно конкурировать, либо эффективно взаимодействовать. Последнее, по моему убеждению, наиболее перспективно», — рассуждает спикер.

Телефонная синергия

«Гибридность» рынка может стать выходом для компаний, задействованных

ТЕМПЫ РОСТА ВЫРУЧКИ ПО СЕГМЕНТАМ ЗА 2013-2014 г.

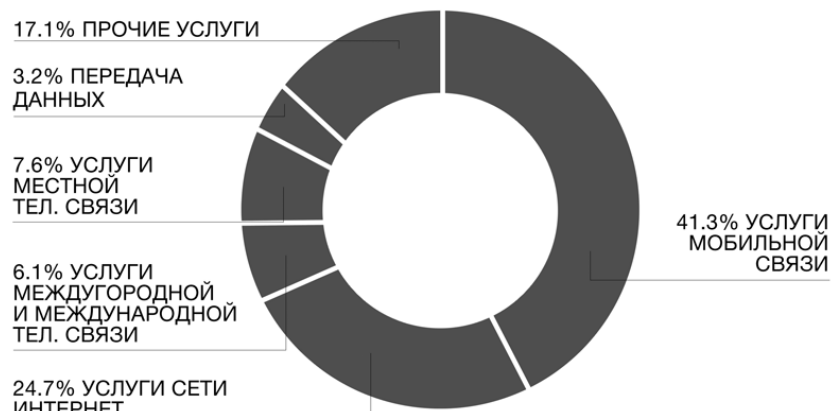
ДАННЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ В %



ИСТОЧНИК: IKS CONSULTING

СТРУКТУРА ОБЪЕМОВ ОТРАСЛИ «СВЯЗЬ» В 2014 г.

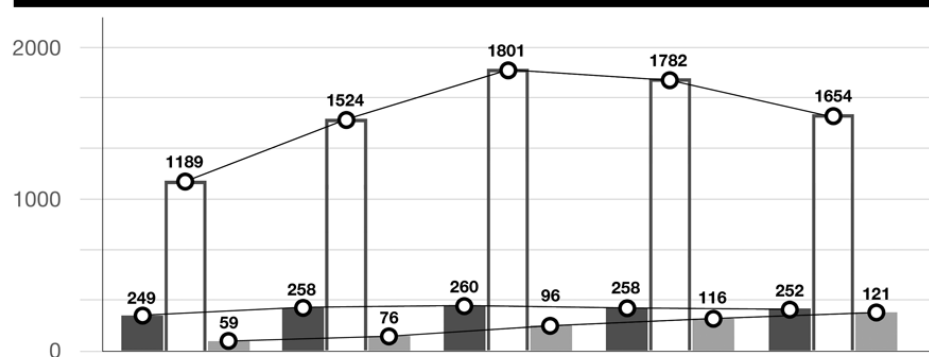
■ - ДАННЫЕ УКАЗАНЫ В %



ИСТОЧНИК: КОМИТЕТ ПО СТАТИСТИКЕ МНЭ РК

ДИНАМИКА РОСТА ЧИСЛА АБОНЕНТОВ ФИКСИРОВАННОЙ ТЕЛЕФОННОЙ ЛИНИИ, СОТОВОЙ СВЯЗИ И ФИКСИРОВАННОГО ИНТЕРНЕТА

■ - ЧИСЛО ФИКСИРОВАННЫХ ТЕЛ. ЛИНИЙ
□ - ЧИСЛО АБОНЕНТОВ СОТ. СВЯЗИ
■ - ЧИСЛО АБОНЕНТОВ ФИКСИРОВАННОГО ИНТЕРНЕТА



ИСТОЧНИК: КОМИТЕТ ПО СТАТИСТИКЕ МНЭ РК

на нем. Конвергенция фиксированной связи с мобильной может дать толчок для дальнейшего развития рынка и помочь компаниям сократить отток клиентов от сегмента фиксированной связи. Часть операторов на рынке уже предлагают такие услуги своим клиентам. Например, Astel интегрирует услуги фиксированной связи со своими операторскими услугами в пакеты. «Казахтелеком» тоже не отстает. В прошлом году компания на пару с «дочкой» — компанией ALTEL — стала предлагать клиентам пакет «Универсальный номер», включающий в себя как фиксированную, так и мобильную связь на одном мобильном устройстве. Развитие конвергентного сервиса скорее мера вынужденная. Компании стремятся укрепить позиции на рынке и не растерять по дороге свою долю в сегменте.

По словам начальника отдела рекламы и маркетинга АО «ASTEL» Артема Уразимбетова, на рынке наблюдается отток абонентов

в сегменте домохозяйств на уровне 1,5-2%. Спикер объясняет, что такие показатели не критичны и скорее являются естественным процессом, чем поводом для беспокойства. По его прогнозам, эта цифра будет увеличиваться ежегодно в пределах 2%.

«Уже сейчас операторы фиксированной связи предоставляют пакеты услуг, в которые включены интернет, телевидение и телефония. И, по нашим оценкам, традиционная связь будет оставаться в пакетах операторов еще достаточно долго. Это в первую очередь связано с тем, что в городах и средних населенных пунктах Казахстана основными линиями связи становятся волоконно-оптические линии связи (ВОЛС). Данный вид линии связи позволяет передавать большой объем трафика и предоставлять широкий спектр услуг связи», — говорит Уразимбетов.

Светлана Черненко считает, что технологии связи давно отреагировали на

мобильную экспансию, позволив фиксированным и мобильным сетям стать взаимодополняющими частями комплексной инфраструктуры. По ее словам, среди крупных зарубежных поставщиков услуг связи практически не осталось фиксированных или мобильных операторов «в чистом виде», все они предлагают полный спектр услуг, как отдельно, так и пакетами. «Нашей ключевой рекомендацией для операторов по-прежнему остается смещение фокуса с продаж услуг связи к продаже конечных сервисов. Тогда вопрос о необходимости подключения или сохранения тех или иных услуг связи (телефонная линия, доступ к сети интернет) будет решаться автоматически, поскольку они будут являться неотъемлемой частью сервиса, необходимого клиенту», — говорит она.

Эксперты уверены, что конвергенция связи на рынке не только поможет компаниям стабилизировать показатель дохода, но и проявит себя в качестве долгосрочной стратегии, способной перекопать ландшафт существующего рынка.

Мобильный прессинг

Несмотря на то, что мобильная связь теснит фиксированную, хоронит вторую пока рано. Как утверждают сами игроки рынка, отток клиентов из сегмента фиксированной связи является естественным процессом и наблюдается у всех мировых операторов связи. Учитывая динамику доходов от услуг фиксированной связи и отрицательные темпы роста, аналитики предрекают дальнейшее понижение в этом сегменте. Как утверждает Светлана Черненко, в прошлом году в сегменте домохозяйств количество отказов от фиксированных линий впервые превысило количество новых установок. Отток составил порядка 1,5-2%.

«Это означает, что формируется сегмент пользователей, готовых полностью удовлетворять свои потребности в телефонной связи за счет мобильных услуг. С другой стороны, сотовая связь у нас еще не настолько дешева, чтобы отказ от фиксированных линий в ее пользу принял бы массовый характер. Мы ожидаем, что в ближайшие годы отток сохранится на уровне нескольких процентов в год. Но для операторов это, безусловно, сигнал к более активному продвижению конвергентных решений и расширению своих продуктовых портфелей за счет новых сервисов», — говорит она.

Спикер объясняет, что традиционная телефония трансформируется из основного в дополнительный вид связи. «Мобильный прессинг» заставляет фиксированную телефонию становиться более технологичной и ориентированной на решение специфических задач — организацию call-центров, обеспечение корпоративной связи с учетом отраслевых особенностей, работу служб экстренного реагирования и прочее. В идеале эти решения стремятся к фиксированной мобильной реализации, в рамках которых фиксированная и мобильная связь взаимодействуют, а не конкурируют.

В мировом масштабе эксперты также не сулят ничего хорошего традиционному виду связи. Согласно отчету аналитической компании Analysis Mason, прогноз роста мирового рынка телекоммуникаций составляет со среднегодовыми темпами 1,7% до 2017 года. Сегмент мобильной связи должен возрасти на 3,2%, в то время как фиксированная связь покажет отрицательный темп -0,6%. По их мнению, для сохранения темпов роста необходимо использовать новые технологии и бизнес-модели, чем, собственно, компании сейчас и занимаются.

«Сокращение потребления услуг фиксированной связи связано с замещением фиксированной телефонии мобильной связью. Отток абонентов фиксированной телефонии на текущем этапе развития телекоммуникационного рынка РК не является отрицательным трендом и не носит опасного характера. Несмотря на данный факт, фиксированная телефония остается одним из самых надежных способов для общения и связи. Также необходимо обратить внимание и на мировые тенденции, где сокращение фиксированных линий в развитых странах мира началось с 2004 года, но до сих пор не достигло нулевой отметки, что не подтверждает гипотезу вымирания данной услуги», — рассказывают в АО «Казахтелеком».

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРОДАЖИ APPLE WATCH ПАДАЮТ

Продажи часов Apple Watch упали на 90% по сравнению с первой неделей после их поступления в продажу, передает «Интерфакс». Об этом сообщает MarketWatch со ссылкой на данные аналитической компании Slice Intelligence. По информации Slice, сейчас Apple продает в США менее 20 000 умных часов в день, а в отдельные дни продажи не превышают 10 000. После выхода Apple Watch на рынок 10 апреля в течение первой недели компания продала 1,5 млн устройств, или в среднем 200 000 пар часов в день. Две трети Apple Watch, проданных к настоящему времени, приходится на часы коллекции Sport, цена которых начинается от \$349 и является самой низкой среди всех моделей. Часы коллекции Edition с корпусом из 18-каратного золота, стоимость которых составляет \$10 тыс. и выше, пользуются слабым спросом, отмечают в Slice Intelligence. По ее данным, всего в США было продано менее 2 000 таких часов. «Умные» часы поддерживают основные функции смартфона, позволяя отвечать на звонки, посылать сообщения, экономить тем самым пользователям время. С помощью устройства можно также мерить пульс, оплачивать покупки. Следует отметить, что первые отзывы на часы были смешанными. Некоторые обозреватели отмечали отличный датчик сердечбиения и дизайн, другие критиковали интерфейс и навязчивые уведомления. (interfax.ru)

PAUPAL ОЦЕНЕН В \$44 МЛРД

Система электронных платежей PayPal, которую крупнейший в мире интернет-аукцион eBay Inc. готовится выделить в независимую компанию, оценена в \$44 млрд, пишет Financial Times. В понедельник акции PayPal были включены в торговую систему фондовой биржи NASDAQ с пометкой «в ожидании эмиссии», после некоторых колебаний их стоимость зафиксирована на уровне около \$36,4. Таким образом, PayPal составляет порядка 60% рыночной капитализации eBay. С 6 июля акции eBay доступны в двух вариантах — с правом на получение акций PayPal после реорганизации и без такой возможности. Официальное разделение пройдет 20 июля, акционеры eBay получат по одной акции PayPal на каждую принадлежащую им бумагу интернет-аукциона. PayPal впервые провела IPO в 2002 г., после чего eBay выкупила компанию за \$1,3 млрд. По мнению экспертов, разделение eBay и PayPal сделает оба бизнеса более привлекательными для поглощения. eBay объявила о реорганизации системы электронных платежей PayPal в отдельную компанию в начале года. Сообщалось также, что в связи с реорганизацией eBay сократит 7% штата — 2400 сотрудников. (vedomosti.ru)

BBC СОКРАЩАЕТ ШТАТ

Британская телерадиовещательная корпорация BBC сократит 1000 человек. Об этом сообщил гендиректор компании Тони Холл. Сократить рабочие места придется, поскольку корпорация получила на 150 млн фунтов меньше средств, чем ожидалось, от телевизионного сбора, за счет которого финансируется ее работа в Великобритании. Русская служба BBC отмечает, что все большее количество домохозяйств отказываются платить этот сбор, ссылаясь на то, что не смотрят телевизор, притом что число отказников оказалось неожиданно большим для BBC. По словам гендиректора, сейчас домохозяйств с телевизором на 1 млн меньше, чем прогнозировалось в 2011 г., когда корпорация в прошлый раз сокращала издержки. Сбор, который составляет 145,5 фунта в год, не повышали в течение последних семи лет. BBC уже экономит на расходах по 1,5 млрд фунтов в год, но этого недостаточно. Холл сообщил, что ликвидация 1000 рабочих мест позволит сэкономить около 50 млн фунтов, так что можно ожидать и дальнейших увольнений. Он отметил, что нынешние трудные финансовые условия поставили компанию перед сложным выбором. Под увольнением попадут вспомогательные отделы и технические службы, а управленческие структуры будут оптимизированы. В юридическом отделе, финансовых и маркетинговых структурах будут упрощены процедуры. В корпорации станет меньше менеджеров, ответственных за принятие решений. При увольнении будут сокращены дублирующие функции, а некоторые подразделения BBC и ее коммерческой структуры BBC Worldwide будут объединены. По словам лорда Холла, в некоторых отделах выявлено до десяти уровней менеджмента, тогда как должно быть не больше семи. (vedomosti.ru)

B JOLLA РЕОРГАНИЗАЦИЯ

Финская Jolla, основанная выходцами из Nokia, объявила о выделении бизнеса по разработке мобильных устройств в обособленную компанию. Имя ей пока не дано. Руководителя у новой фирмы также пока нет, его планируется назначить осенью 2015 г., сообщили в пресс-службе. Как пояснили в Jolla, реструктуризация необходима для того, чтобы компания могла сфокусироваться на дальнейшей разработке и лицензировании операционной системы Sailfish OS. «После трех лет интенсивной разработки Sailfish OS мы выходим на новые просторы, что требует полной концентрации команды», — заявил Анти Сарнио (Antti Saarnio) — новый генеральный директор Jolla, ранее занимавший пост председателя правления. Бывший гендиректор Jolla Томи Пенимаки (Tomi Pienimäki) покинет Jolla в августе 2015 г. и начнет работу в другой компании, название которой не сообщается. Что касается нового предприятия, то где оно собирается производить устройства, в Jolla не уточнили. Как сообщили в пресс-службе Jolla, оно будет создавать устройства для «людей и заказчиков по всему миру, обеспокоенных защитой частной жизни». В линейке Jolla два устройства — смартфон и планшет. Смартфон компания представила мае 2013 года. Заказать устройство можно в официальном интернет-магазине Jolla, цена на сегодняшний день составляет 249 евро. (news.ru)

■ Инфраструктура в приоритете

В РК сокращают «экономические расстояния» между регионами

Тлек Ерсаян

В Казахстане до 2019 года планируется реализовать госпрограмму экономической политики «Нурлы жол». Общие расходы за счет Национального фонда Республики Казахстан в нынешнем году составят порядка 796 млрд тенге. Отметим, что новая госпрограмма направлена на создание единого экономического рынка Казахстана через формирования макрорегионов страны с определением Алматы, Астаны, Актобе, Шымкента и Усть-Каменогорска в качестве городов-хабов национального и международного уровня. Интеграция будет построена по «лучевому» принципу, что, как предполагается в программе, будет своеобразной поддержкой реализации антикризисных мер по поддержке отдельных секторов экономики в условиях ухудшения конъюнктуры на внешних рынках.

Отдельным пунктом в программе прописано развитие транспортной отрасли в республике. Среди задач программы выделяются меры по сокращению так называемых «экономических расстояний» между регионами, в первую очередь между будущими городами-хабами. Так, для создания межрегиональной сети автодорог, связывающих Астану с регионами по «лучевому» принципу, в период до 2020 года будет построено и реконструировано более 6,7 тыс. км 1-й и 2-й категорий автомобильных дорог. Аналитики отмечают, что основными проблемами транспортной инфраструктуры являются высокий износ и низкая пропускная способность. Так, согласно информации, предоставленной в программе, износ автомобильных дорог в стране составляет 33%,

ЦЕЛЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ПРОГРАММЫ НУРЛЫ ЖОЛ

ЦЕЛЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ	ЕД. ИЗМ.	ОЦЕНКА						
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОГНОЗИРУЕМОГО РОСТА ВВП	% К ПРЕД. ГОДУ	104.3	101.5	102.2	103.3	103.6	104.1	
ЭФФЕКТ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСПРОГРАММЫ «НУРЛЫ ЖОЛ» НА РОСТ ВВП	В % ПУНКТАХ	-	1.83	0.87	1.18	0.18	0.65	
СОЗДАНИЕ РАБОЧИХ МЕСТ, В ТОМ ЧИСЛЕ:	ТЫС. ЧЕЛ.	10.4	97.2	95	83	59.9	60.1	
	ПОСТОЯННЫХ	ТЫС. ЧЕЛ.	4.6	27.3	23.6	17.8	8.7	9.4
	ВРЕМЕННЫХ	ТЫС. ЧЕЛ.	5.8	69.9	71.4	65.2	51.2	50.7
ПОВЫШЕНИЕ РЕЙТИНГА ВЭФ ПО КАЧЕСТВУ БАЗОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ	МЕСТО В МИРЕ	62	61	60	59	58	57	

ИСТОЧНИК: МНЭ РК

что существенно затруднит возможности развития грузоперевозок в стране. В железнодорожном секторе к следующему году планируется ввод в эксплуатацию железнодорожной линии Жезказган — Бейнеу, которая будет связывать центр и запад страны. Подобные меры позволят обеспечить кратчайший путь из Центрального Казахстана в порт Актау, до границы с Туркменистаном

и в страны Персидского залива, тем самым сформировав определенный каркас железных дорог страны. В программе также предусмотрены меры по расширению терминала аэропорта в Астане, которые будут реализованы уже в марте 2017 года. Реализация проекта позволит удовлетворить потребность Астаны в авиаперевозках, связанных с подготовкой и проведением ЭКСПО-2017.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В РК ОТКРЫЛИ
ДВА ЗАВОДА

В Северо-Казахстанской области в рамках второй пятилетки государственной программы индустриально-инновационного развития запущены завод по производству керамического кирпича и завод по производству асфальтобетонных смесей. Новый завод по производству кирпича при работе на полной мощности сможет на треть покрыть потребность региона в кирпиче, и полностью – в полуторном забутовочном кирпиче. На производстве планируется выпускать до 3,6 млн штук кирпича в год. В дальнейшем предприятие может увеличить производительную мощность до 6 млн штук кирпича в год. Завод по производству асфальтобетонных смесей будет выпускать до 80 000 тонн продукции в год. Предприятие установило оборудование ведущей американской компании Double Bagger, позволяющее регенерировать асфальтобетонное покрытие. И благодаря тому, что оборудование работает на сжиженном газе, завод сможет непрерывно производить теплые асфальтобетонные смеси, щебеночно-мастичный асфальтобетон и полимерный и цветной асфальтобетон. К тому же, при таком производстве значительно уменьшается выброс вредных веществ в атмосферу. При выходе на полную мощность, завод сможет покрыть потребность области в асфальтобетонной продукции на 70%. Напомним, в Северо-Казахстанской области в Карту индустриализации уже включены 39 проектов на сумму 27 млрд тенге. 20 будут реализованы в текущем году. На сегодняшний день запущены 10. Среди них проект ТОО «Фирма Универсал» по производству асфальтобетонных смесей, проект ТОО «Радуга» по производству пластмассовых, металлических и трубных изделий, проект ТОО «ЖНБ» по увеличению объемов выпуска мясной продукции и полуфабрикатов, проект ТОО «Ростан» по модернизации завода, выпускающего сливочное масло, проект ТОО «КЭСС» по модернизации мукомольного комбината, а также КТ «Зенченко и К» запустило две ветроэнергетические станции, «Завод полимерных композитов» налаживает выпуск универсального строительного материала, ИП Жунусов расширил производство теплоэффективных блоков, ТОО «Машиностроительный завод «Казтехмаш» выпустил первый комбайн, который был презентован главе государства во время телемоста. (Пресс-служба акима СКО)

В МЯСОКОМБИНАТ
ВЛОЖАТ \$20 МЛН

До конца года к имеющимся в Восточно-Казахстанской области 19 молокоперерабатывающих пунктах дополнительно планируется создать еще 34, а мясную продукцию и кожевенное сырье в планах экспортировать в страны арабского мира, Иран, Китай, Россию, Италию. Для наращивания объемов животноводства и эффективного использования трудовых ресурсов в Восточном Казахстане отобраны 31 крупное растениеводческое хозяйство площадью 184 тыс. га земель на базе, которых будет развиваться молочное и мясное скотоводство. В активе хозяйств имеется соответствующая материально-техническая база. С участием иностранных инвестиций в регионе намечен к реализации проект на 20 млн. долларов казахстанско-иранской компании «АгроПортал» по строительству мясоперерабатывающего комбината в Семей с последующей глубокой переработкой. Кроме того, в текущем году начнется строительство откормочной площадки на 4200 голов, на следующий год намечено завести племенной скот Абердин-Ангусской породы. «Мы должны не только наращивать производство продукции для внутреннего потребления, но и более активно выходить на внешние рынки. Намеченные меры в агропромышленном комплексе позволят обеспечить ежегодный рост объема валовой продукции сельского хозяйства на 12-13% и на этой основе обеспечить продовольственную безопасность региона, а также повысить экспортный потенциал АПК», – отметил аким ВКО Даниал Ахметов во время отчета перед депутатами областного маслихата. Напомним, что Восточно-Казахстанская область занимает третье место в республике по производству молока. С начала года в регионе произведено 776 тыс. тонн, в том числе на МТФ 55 тыс. тонн. В рамках комплексной программы по созданию и расширению молочно-товарных ферм и сети молокоприемных пунктов планируется до конца 2016 года в целом по области построить и реконструировать 37 МТФ с содержанием в них до 13 тыс. дойных коров. (aitaynews.kz)

РК ОБЕСПЕЧАТ
СТЕКЛОМ

Накануне председатель правления национального управляющего холдинга «Байтерек» Куандык Бишимбаев презентовал главе государства Нурсултану Назарбаеву несколько крупных производств, которые были выставлены под брендом Made in Kazakhstan. Ими стали проект завода по производству и обработке листового стекла ТОО «OrdaGlassLtd» в Кызылординской области. Стратегический инвестор проекта является американская компания StewartEngineers, Inc. Мощность завода будет равна – 197 тыс. тонн стекла в год, что позволит на 100 % покрыть потребность отечественного рынка стекла. К тому же, «излишки» производства – 30 % стекла будут экспортироваться за рубеж. На предприятии будет задействовано свыше 300 постоянных работников, при этом казахстанское содержание завода составит 80 %. Хватит предприятия в эксплуатацию планируется в феврале 2017 года. Еще одним крупным проектом, представленным на выставке и поддержанным НУХ «Байтерек» был завод из города Екибастуз Павлодарской области, выпускающий железнодорожные колеса – ТОО «Промашкомплект». (Соб.инф.)

■ Николай Володин: «Контекстная реклама, SEO и e-mail-маркетинг – три основных канала продвижения»

Виктория Говоркова

Каждый месяц в Казахстане появляется несколько новых интернет-магазинов. Не все проходят испытание рынком, многие с трудом адаптируются к внешним факторам и не выдерживают конкуренции с зарубежными игроками. Те же, кто разработал правильную стратегию продвижения, начинают расти даже быстрее рынка.

Активно выходят в интернет и магазины, работающие в сегменте «все для офиса». Пока конкурентное поле здесь еще не такое насыщенное, как в онлайн-продажах электроники и одежды, и игроки активно пользуются этой возможностью. О динамике пользования офисными товарами, о том, «убьет» ли электронный документооборот потребление бумаги и сопутствующих канцтоваров, а также об эффективных каналах продвижения в интернете в интервью «Капитал.kz» рассказал Николай Володин, директор по развитию компании Office-Expert.

- По прогнозам Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции (АКИБ), в 2015 году рынок e-commerce в Казахстане может достичь 4% от всего рынка ретейла в стране. По вашим оценкам, какова эта доля на данный момент?

- В настоящее время рынок электронной коммерции в Казахстане переживает стадию бурного роста. Новые интернет-магазины и онлайн-сервисы появляются чуть ли не каждый день. Позитивную динамику онлайн-продаж мы видим в том числе и на собственном примере. Если в 2013 году доля онлайн-продаж в Office-Expert.kz составляла 12%, то к концу 2014 года эта цифра уже достигала 40%. В настоящий момент доля интернет-продаж в нашем онлайн-магазине превысила 50%. К концу 2015 года мы планируем довести ее до 70%.

Что касается электронной коммерции по Казахстану в целом, к сожалению, точных данных об объемах этого рынка в открытых источниках нет, как нет внятной методики их расчета. АКИБ – одна из немногих организаций, которые занимаются исследованием рынка e-commerce в нашей стране, и я склонен доверять ее прогнозу. Будем надеяться, что доля e-commerce действительно достигнет к концу года 4%.

- Топ продаж в интернете составляют fashion, путешествия и электроника. Считаете ли вы, что ваш сегмент – «все для офиса» – будет наращивать свою долю присутствия в Сети?

- Заметная активность в развитии отрасли e-commerce в Казахстане наблюдается в последние 3-4 года. Из года в год растет количество интернет-магазинов в разных отраслях, совершенствуются их сервис, расширяется набор услуг. Все это привело к значительному росту интернет-покупок среди казахстанцев. И, конечно, сегмент товаров для офиса тоже захватил данный тренд. Мы уверены, что эта ниша будет наращивать долю своего присутствия в интернете. На рынке товаров для офиса уже представлены несколько интернет-магазинов, преимущественно торгующих канцелярскими товарами и бумагой. Мы замечаем, что стали появляться новые интернет-магазины из сегмента «все для офиса», которые раньше были представлены только офлайн, также замечаем рекламную активность в интернете со стороны конкурентов.

За интернет-торговлей будущее. Простой пример: сотрудникам, которые занимаются закупкой товаров для офиса в офлайне, нужно объездить несколько магазинов, чтобы приобрести все необходимое: канцелярию, хозтовары, бакалею и прочее. Это неэффективное использование рабочего времени. Куда проще, быстрее и удобнее заказать все необходимые товары для офиса разом, не отходя от своего рабочего места.

- Какую долю рынка вы занимаете сейчас? Как оцениваете конкурентное поле в вашем сегменте? Как конкурируете с таким крупным игроком, как ABDI?

В последние годы качество законодательной базы в сфере туризма вызывает очень много вопросов. С одной стороны, на самом высоком уровне говорится о том, что необходимо развивать внутренний и въездной туризм, с другой стороны, единой, грамотной, выверенной политики в этой сфере до сих пор нет. Так, очередная законодательная инициатива поставила рынок внутреннего туризма в тупик. 16 апреля 2014 года вышло постановление правительства №356 «Об установлении пределов пограничной полосы, карантинной полосы и пограничной зоны». На практике это означает, что в пограничную зону попали пользующиеся огромной популярностью у туристов объекты, такие как: Большое Алматинское озеро, Кольсайские озера, Чарынский каньон, Алаколь. По большому счету, если следовать букве этого постановления, в



популярность на нашем рынке, многие только учились им пользоваться, методом проб и ошибок. Социальные сети были заполнены разнообразными веселыми картинками и неинтересным контентом, однообразными конкурсами. Рекламодатели со временем поняли, что то, что делают рекламщики в соцсетях, не приносит им дохода, и присутствовать в соцсетях просто потому, что это модно, неэффективно для бизнеса. Сейчас заметно сократилась в целом SMM-активность. Но на смену неумелому SMM пришел более качественный, с интересным контентом, с таргетированной рекламой на целевую аудиторию и пр., крупные компании создают целые отделы по работе с социальными сетями. Я считаю, компании так или иначе необходимо присутствовать хотя бы в одной из социальных сетей – той, где находится ее основная целевая аудитория. Это необходимо для поддержания уровня узнаваемости бренда, для общения с клиентами, которым порой гораздо проще задать вопрос в соцсети, нежели позвонить в компанию. Люди стали более социально активными, поэтому нужно присутствовать везде, где только можно соприкоснуться со своим потребителем.

- Можете ли вы рассказать о динамике пользования офисными товарами? Расчет ли потребление в этом сегменте или с переходом на электронный документооборот эти цифры снижаются?

- Рынок офисных товаров – стабильно растущий рынок. Он практически не подвержен сезонным и макроэкономическим изменениям. В дальней перспективе существуют риски, что по мере развития электронного документооборота и подобных технологий потребление канцелярских принадлежностей и бумаги может значительно сократиться. В то же время электронный документооборот не влияет на объем потребления хозтоваров, пользования техникой для офиса, мебелью и многим другим. Я считаю, что угрозы снижения роста продаж в ближайшей перспективе из-за перехода на электронный документооборот нет.

- Сколько составляет средний чек в вашем магазине?

- В нашем интернет-магазине покупки совершают не только юридические лица, но и физические. Но доля их незначительна. Средний чек по юридическим лицам составляет 30 000 тенге.

- Согласны ли вы с тем, что сейчас SMM уходит на задний план как не оправдавший большие надежды прошлых лет?

- Не согласен. На мой взгляд, 4-5 лет назад, когда SMM только начал набирать

популярность на нашем рынке, многие только учились им пользоваться, методом проб и ошибок. Социальные сети были заполнены разнообразными веселыми картинками и неинтересным контентом, однообразными конкурсами. Рекламодатели со временем поняли, что то, что делают рекламщики в соцсетях, не приносит им дохода, и присутствовать в соцсетях просто потому, что это модно, неэффективно для бизнеса. Сейчас заметно сократилась в целом SMM-активность. Но на смену неумелому SMM пришел более качественный, с интересным контентом, с таргетированной рекламой на целевую аудиторию и пр., крупные компании создают целые отделы по работе с социальными сетями. Я считаю, компании так или иначе необходимо присутствовать хотя бы в одной из социальных сетей – той, где находится ее основная целевая аудитория. Это необходимо для поддержания уровня узнаваемости бренда, для общения с клиентами, которым порой гораздо проще задать вопрос в соцсети, нежели позвонить в компанию. Люди стали более социально активными, поэтому нужно присутствовать везде, где только можно соприкоснуться со своим потребителем.

- Какие интернет-каналы продвижения вы считаете наиболее перспективными и достойными доверия?

- Безусловно, основными каналами привлечения клиентов на сайт сейчас, как и ранее, являются контекстная реклама и SEO. 80-90% пользователей используют поиск в интернете прежде, чем совершить покупку. Большинство пользователей не идут дальше первой страницы с результатами поиска. Эти данные говорят сами за себя – если вас нет в поиске, то о вас не узнают. Особенно важно это для новых интернет-магазинов и сайтов.

Одним из самых эффективных каналов получения дохода для любого вида бизнеса я считаю e-mail-маркетинг, который в нашей стране, по моему мнению, недооценен. Однако в последнее время замечаю, что все больше компаний начинают его использовать.

E-mail-маркетинг направлен на удержание текущих клиентов и позволяет сообщать им о новых акциях, товарах, ин-

тересных событиях в компании. За счет этого увеличивается лояльность к бренду, и вы можете в перспективе продавать все больше и больше. Но не стоит путать e-mail-маркетинг со спамом, который был очень популярен на заре появления интернета. Спам – это рассылка, которую никто не ждет по базе пользователей, которые не давали согласие на получение рассылки. E-mail-маркетинг – это рассылка пользователям, которые самостоятельно подписались на вашу рассылку.

Контекстная реклама, SEO и e-mail-маркетинг – пожалуй, три основных канала, которые я бы выделил в первую очередь.

- Могли бы вы назвать, каким является соотношение корпоративной торговли и сектора B2C в настоящее время?

- Как я ранее уже говорил, доля физических лиц-покупателей нашего интернет-магазина не очень высока. Она составляет 6%. Это объясняется нашей стратегией комплексного обеспечения офиса. Ведь то, что мы предлагаем, – ассортимент бумажной продукции, канцелярия, хозяйственных товаров, бакалея, а также ряд услуг – оперативную полиграфию, заправку картриджей, – все это направлено именно на корпоративный сегмент. Физические лица, осуществляющие покупки у нас, – это те, кому подходит наш ассортимент товаров для личного пользования. Но бывают случаи, когда сотрудники покупают что-то для личного пользования на работе. Отмечу, что физические лица более восприимчивы к инновациям, для них покупки в интернет-магазинах уже привычная практика. И мы рады таким покупателям, так как они зачастую являются сотрудниками каких-то компаний, следовательно, прямо или косвенно способствуют привлечению нашей целевой аудитории. Юридические лица – напротив, более консервативные, что можно объяснить внутренними регламентами, политикой руководства или сложившейся практикой. Но в целом у нас очень хорошие показатели роста: за первые 4 месяца 2015 года прирост клиентской базы составил 121%. Это доказывает правильность нашей стратегии и усилий, прилагаемых для ее достижения.

■ На Чарын и Алаколь иностранцам теперь нужен пропуск

Нургуль Айтпаева

В последние годы качество законодательной базы в сфере туризма вызывает очень много вопросов. С одной стороны, на самом высоком уровне говорится о том, что необходимо развивать внутренний и въездной туризм, с другой стороны, единой, грамотной, выверенной политики в этой сфере до сих пор нет. Так, очередная законодательная инициатива поставила рынок внутреннего туризма в тупик. 16 апреля 2014 года вышло постановление правительства №356 «Об установлении пределов пограничной полосы, карантинной полосы и пограничной зоны». На практике это означает, что в пограничную зону попали пользующиеся огромной популярностью у туристов объекты, такие как: Большое Алматинское озеро, Кольсайские озера, Чарынский каньон, Алаколь. По большому счету, если следовать букве этого постановления, в

пограничную зону попадает и Шымбулак, и даже Медео.

Для посещения этих объектов гражданам Казахстана достаточно иметь при себе удостоверение личности, а вот иностранным туристам необходимо получить специальный пропуск в МВД РК, который порой нужно ждать от семи до десяти дней. «Но дело совсем не в сроках получения и не в документах. Для того чтобы посетить туристический ресурс, турист должен получить пропуск – вот в чем проблема!», – говорит Рашида Шайкенова, директор Казахстанской туристской ассоциации.

И это в то время, когда государство вводит безвизовый режим со многими странами, приглашая туристов со всего мира посетить наши достопримечательности. По данным Айгуль Исагуловой, координатора информационно-ресурсного центра по экотуризму КТА, по сравнению с 2013 годом число экотуристов, въезжающих в Казахстан, в прошлом году выросло более чем в 2 раза, рост внутреннего туризма в

целом составил 75%. Экотуристы в основном это бюджетные туристы, которые не останавливаются в городах, а сразу выезжают в регионы Казахстана.

«В турфирму обращаются иностранцы, которые хотят завтра, например, поехать на Алаколь, но мы вынуждены им отказать. И они не понимают, почему необходимо ждать десять дней, если через десять дней они уже должны уехать из страны. И с этим непониманием, когда они за деньги не могут получить услугу, они и уезжают, и не факт, что приедут вновь», – говорит Рашида Шайкенова.

Понимая важность законодательной меры, продиктованной необходимостью соблюдения режима границы, пресечения действий контрабандистов, представители КТА заявили, что, по их мнению, для иностранных граждан, посещающих культурно-исторические объекты в составе туристических групп, должны быть исключения. По словам Рашиды Шайкеновой, КТА направила письма в НПП, де-

партамент индустрии туризма РК, но на исправление ситуации нужно время. Поэтому пока в этом сезоне рынок будет работать по данным правилам.

Еще одной законодательной инициативой, которая вызывает вопросы у игроков туррынка, стал запрет на ночные туристические перевозки внутри страны. Это касается привычных ночных автобусных рейсов на Иссык-Куль, Алаколь, в Туркестан. Кроме того, что в 40-градусную жару ездить очень тяжело и некомфортно, увеличивается стоимость путевки, есть неудобства как для туркомпаний, так и для самих туристов. Пока рынку дали временной коридор, то есть в этом году инициатива работать не будет, но отсрочка не решает проблему. По словам представителей турфирм, они уже обратились в НПП по поводу изменения этой законодательной нормы. Если же запрет на туристические ночные перевозки останется, это станет очень серьезным административным барьером для нашего рынка.

■ Частичка Италии в самом сердце южной столицы

Оксана Танская

«Мир искусства – это стол, который стоит на четырех опорах: художник, арт-критик, галерист и коллекционер. Если хотя бы одна из опор отсутствует или неисправна, то весь стол непременно завалится» – эти слова как нельзя лучше описывают ситуацию, сложившуюся на современном художественном рынке. И принадлежат они Винченцо Канавиелло – новатору художественной деятельности, основателю знаменитой итальянской галереи Studio d'Arte Cannaviello и по совместительству арт-директору нового выставочного зала в Алматы. К слову, господин Канавиелло лично присутствовал на торжественной церемонии открытия Esentai Gallery, которое состоялось в мае этого года.

На сегодняшний день Esentai Gallery успела порадовать ценителей прекрасного уже двумя выставками, первая из которых представляла творчество 13 молодых миланских художников, а вторая стала первой в Алматы персональной выставкой итальянского неосюрреалиста Альдо Серджио.

Итак, Esentai Gallery позиционирует себя как новая contemporary art-площадка и планирует осуществлять свою деятельность в тесном, если не сказать, в непосредственном сотрудничестве с авторской галереей Studio d'ArteCannaviello. Да и по сути своей Esentai Gallery является франшизой одной из старейших галерей Милана, основанной еще в 1968 году. Именно

поэтому практически все выставки, запланированные на ближайшее время, станут привозными и позволят отечественному зрителю познакомиться с наиболее яркими именами европейской живописи. В планах у галереи также несколько выставок и современных отечественных художников. Забегая вперед скажем, что одним из счастливых станет Сырлыбек Бекболатов – представитель шымкентской арт-группы «Кызыл трактор».

Каждая из запланированных выставок стала личным выбором самого маэстро Канавиелло. И это принципиально важно. Дело в том, что Энзо дает что-то надобное гарантии или ручательства на каждое произведение, купленное у него либо через него. Знаменитый арт-эксперт утверждает, что вложение в одобренный им экспонат – это беспроигрышная форма инвестирования. Более того, любую из этих работ по истечении трех и более лет, если она разохрится своему новому владельцу (ну мало ли по какой причине), Винченцо готов выкупить назад, причем за ту же цену.

Кстати, то, что деятельность галереи нацелена на коммерческую составляющую, ее организаторы не скрывают. И это абсолютно нормально. Управляющий директор Esentai Gallery Ирина Мачнева-Мота в интервью нашей редакции призналась: «Наша галерея для тех, кто может себе позволить купить роскошь. Роскошь – в смысле искусства, которое не является насущным хлебом или необходимым воздухом, а есть настоящая роскошь – вещь

для удовольствия». Разумеется, здесь никто не станет вас принуждать к покупке. Любой из посетителей может прийти сюда исключительно с целью созерцания и знакомства с тенденциями европейского и отечественного арт-рынка. Именно поэтому в выставочном зале Esentai Gallery вернисажи открытого характера, с традиционным анонсированием и рассылкой приглашений.

Другое дело – это само расположение галереи (в самом крупном в Центральной Азии торговом центре класса люкс) предполагает минимум случайных зрителей. Здесь каждый второй посетитель – это человек определенного статуса и определенного достатка. Вот на эту целевую аудиторию направлена работа галереи и специально для VIP-публики устраиваются preview-показы, как правило, представляющие основное открытие выставки.

Ну а выставки, которые уже успели состояться в Esentai Gallery, изобразили не только интереснейшими экспонатами, но и чрезвычайно яркой публикой. Среди них прославленные искусствоведы, известные художники, ведущие галеристы, кураторы, арт-дилеры, коллекционеры, ну и, разумеется, светские львы и львицы, а также другой гламурный бомонд.

Итак, дебютом новой галереи, посвященным ее же презентации, стала выставка под названием Young Artists in Milan. Уже из названия понятно, что представляла она творчество молодых европейских художников, которые живут и работают в Милане. Каждый из 13 авторов отличался

своим крайне индивидуальным восприятием окружающей действительности и, соответственно, уникальным воплощением ее в пространство полотен. Каждого художника отличала друг от друга не только и не столько манера, сколько техника исполнения – акрил, акварель, масло, пастель, фотопечать и даже «живопись» проволок. Объединяло их, пожалуй, не только название выставки, а еще и то, что каждый из представленных персон получил профессиональное художественное образование.

Наибольший общественный резонанс, по словам организаторов, вызвало творчество Альдо Серджио – нового имени в сюрреалистическом направлении современного европейского изобразительного искусства. Его «Голуби» просто «ушли влет». Они стали настоящим украшением экспозиции и сумели не оставить равнодушным ни одного из посетителей. Ими восторгались и испытывали смущение, о них задавали вопросы и пытались вникнуть в их суть... И они, к слову, были приобретены коллекционерами в числе первых.

Возможно, именно поэтому, ну и, конечно, с благословением Винченцо Канавиелло, следующим проектом галереи стала персональная выставка этого невероятно любопытного автора. На второй вернисаж Esentai Gallery арт-директор, к сожалению, не прибыл. Зато публика имела уникальную возможность познакомиться лично с Альдо Серджио и с его фантастически интересным творчеством.

Выставка под названием Present Perfect демонстрирует более 20 живописных полотен, выполненных в стиле неосюрреализма, и рассказывает уникальную историю об остановившемся времени в пространстве статичности и тишины. Выставка Present Perfect итальянского живописца Альдо Серджио открыта для всех желающих, работает без выходных и продлится до 31 июля.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ГРЕЦИЯ ЗАДУМАЛАСЬ О КВАЗИВАЛЮТЕ

Правительство Греции может выпустить квазивалюту – долговые расписки IOU. Рассматривается вариант, при котором государство будет расплачиваться этими бумагами с пенсионерами и бюджетниками. Кроме того, допускаются использование долговых расписок при работе с поставщиками товаров и энергии. Издание отмечает, что правительство республики введет IOU, если Европейский центральный банк (ЕЦБ) перестанет поставлять евро в кредитные организации Греции. В таком случае банки останутся без денег. Издание также указывает, что введение IOU приведет к падению покупательной способности населения, поскольку импортные товары вырастут в цене. Ранее, 5 июля, в Греции состоялся референдум о введении в стране режима жесткой экономики, предложенного международными кредиторами республики: ЕЦБ, МВФ и Еврокомиссией. Более 61 процента проголосовавших греков выступили против их плана. Премьер-министр страны Алексис Ципрас назвал выбор народа смелым и сообщил, что правительство страны готово вернуться за стол переговоров с кредиторами. Сейчас необходимо восстановить банковскую систему, а также реструктурировать долг, добавил он. (lenta.ru.)

ИРАН – ПОЛИТИЧЕСКИЙ СОЮЗНИК РК

Иран является политическим и экономическим союзником Казахстана. Об этом накануне президент Казахстана Нурсултан Назарбаев заявил министру иностранных дел Ирана Мохаммаду Джаваду Зарифу. «Я состоял в доверительных рабочих отношениях со всеми президентами Ирана. Нынешний президент Ирана Хасан Рухани и я встречались четыре раза в прошлом году. Наши страны имеют большой потенциал для сотрудничества», – сообщает пресс-служба президента. «Много делается в рамках проекта возрождения Великого Шелкового пути», – заявил глава государства, затрагивая тему завершения строительства железной дороги Казахстан – Туркменистан – Иран. Делегация из Ирана прибыла в Астану после посещения Лозанна, где была достигнута предварительная договоренность по ядерной политике Тегерана. «Казахстан и Иран являются странами, которые разделяют позиции в региональных и международных делах», – сказал президент Казахстана. По сообщению министра иностранных дел Казахстана Ерлана Идрисова, Нурсултан Назарбаев планирует посетить Иран в текущем году, чтобы обсудить экономические и торговые отношения между странами. «После прошлого года визита президента Хасана Рухани в Казахстан, уровень торгово-экономического сотрудничества между Ираном и Казахстаном резко возрос», – заявил Зариф. Отметим, что Хасан Рухани с официальным визитом прибыл в Казахстан 9 сентября прошлого года. Лидеры двух стран обсудили пути развития и укрепления казахстанско-иранского сотрудничества. «Мы надеемся, что ответный визит Нурсултана Назарбаева в Иран поможет укреплению экономического сотрудничества между нашими странами», – сказал Зариф. Глава МИД Ирана отметил, страны ЕАЭС «интегрированы в выходы на рынок Ирана». Дальнейшее торговое сотрудничество будет возможно в том случае если предварительно ядерное соглашение, согласованное в Швейцарии, осуществится, открывая дверь для приостановления международных санкций против Тегерана. Напомним, с ослаблением достигнуто «шестеркой» международных посредников и Ираном в Лозанне, лучше всего позволяет протравить получение Ираном ядерного оружия, считает президент США Барак Обама, передает РИА «Новости». (Foxnews.com)

ДАТА ОКОНЧАНИЯ КРИЗИСА В РФ

«Темпы снижения потребления должны сократиться на фоне дальнейшего замедления инфляции, но в инвестициях и промышленности ожидается более глубокий спад», – говорится в сообщении компании. По мнению опрошенных макроэкономических аналитиков, замедления падения ВВП не стоит ждать раньше четвертого квартала 2015 года. В среднем во втором и третьем кварталах опрощенные экономисты ожидают снижения ВВП на 4,1% – и на 3,7% в последнем квартале этого года. В опросе предыдущего месяца цифра в 3,7% называлась пунктом падения ВВП и ожидали увидеть ее по результатам третьего квартала. За первый квартал 2015 года, по оценке Росстата, ВВП снизился на 2,2%. Также рассмотрены в сторону ухудшения оценки падения ВВП за июнь: с 3,3 до 3,5%. При этом эксперты ожидают продолжения отрицательной динамики инвестиций в июне – падения на 8% по сравнению с 7,6% в мае – и некоторого замедления сокращения розничного товарооборота: с 9,2 до 8,5%. Для потребителей этот год вообще стал худшим за 17 лет, пишут в своем отчете эксперты Bank of America Merrill Lynch. Внутреннее частное потребление, по оценкам Росстата, за первый квартал сократилось год к году на 9% – это падение превышает показатели любого квартала кризисного 2009 года. Более того, это самое резкое снижение показателя с 1998 года. Ситуация усугубляется тем, что в первом квартале 2014 года потребление увеличилось на скромные 4% – в отличие от 2009 года, когда падение следовало за периодом роста двузначными темпами. Эксперты центра макроэкономического анализа Альфа-банка предполагают, что 2015 год может знаменовать конец потребительской модели роста, которая доминировала в экономике страны последние 15 лет. Именно потребление было основным драйвером роста с 2009 года: к 2015 году оно увеличилось на 22%, а ВВП – только на 6%. Также за 2008–2014 годы возросла доля зарплат в структуре ВВП: с 47 до 52%. Зато, несмотря на санкции, высокую стоимость займов и умеренные цены на нефть, 2015 год пока оказывается удачным с точки зрения корпоративной прибыли. В апреле, по данным Росстата, прибыль корпоративного сектора выросла более чем на 90% к аналогичному периоду 2014 года. Это следствие девальвации, которая позволила комплексно снизить 47% падения цены на нефть, пишут эксперты Merrill Lynch. (РБК)

■ Сицилийская легенда – курортный город Милаццо

Оксана Танская

Сицилия – это административный район Италии и самый большой остров в Средиземном море, который со времен появления легендарного фильма «Крестный отец» получил репутацию самого «знойного» места Италии. Неизвестно, насколько в наши дни сильны мафиозные кланы, зато очевидно, что Сицилия сегодня – это целая вселенная в миниатюре. В самых глубинах ее истории смешивались народы и цивилизации, сплавлялись воедино Древняя Греция и Римская империя, арабо-норманнская культура и византийское искусство, в результате родился потрясающий синтез из шедевров мирового художественного наследия, моря, солнца, оливковых рощ, аромата розмарина и умопомрачительных легенд, в которые невозможно поверить, но которые истинная правда. Одной из них стало повествование самих итальянцев о том, что «если вы бывали однажды на тех дорогах, которые ведут в Рим, но не видели Сицилию, значит, вы не знакомы с Италией».

От континента остров отделяет Мессинский пролив, а сам город Мессина является воротами на Сицилию. Одним из древнейших и важных центров в провинции Мессина стал город Милаццо, куда мы отправимся в путешествие и где в античности греками была основана колония, носившая тогда название Мулай.

Кроме того, Милаццо – это стартовая площадка на Эолийские острова и Липари, отсюда вообще в любую точку острова и на материк ходят паромы и «ракеты» по цене от 25 до 50 евро. Необходимо только заранее поинтересоваться их расписанием. В окрестностях города также найдется немало удивительно красивых и познавательных мест. Так, в соседнем городке Barcellona на территории в 35 га раскинулись экзотические джунгли с монументальной каменной скульптурой уникального этнопарка Jalarí. Городок Tindari, расположившийся в живописной бухте, помнит и хранит множество сицилийских легенд и притчей. Другой чудесный город – Таормина, в котором основной достопримечательностью стал действующий вулкан Этна, славится своими ремесленниками и, соответственно, недорогими сувенирами. Город-порт с лазурными пляжами и роскошными отелями Roggosa – самый востребованный из всех фешенебельных курортов в окрестностях Милаццо. Обладая достаточным количеством средств, отсюда при желании можно заказать яхт-тур любой продолжительности и программной насыщенности.

Сицилия – относительно небольшой остров, и перемещаться по нему несложно.

Например, покорить его с запада на восток (от Палермо до Катании) можно всего за три часа на автомобиле или за четыре на автобусе. Так, из города Милаццо можно совершить ряд незабываемых экскурсий по близлежащим примечательным местам и за пару суток посетить все основные достопримечательности острова. Самый надежный, быстрый и дешевый вид транспорта – автобус, но удобнее всего взять напрокат авто, что немного дороже, но зато сэкономит ваше время. В зависимости от класса и оснащения стоимость аренды автомобиля на неделю варьируется от 200 до 800 евро.



К слову, добраться до самого Милаццо из южной столицы можно несколькими путями. На острове находится два основных аэропорта: в Палермо и Катании. Мы же в Сицилию прибыли классическим маршрутом через Рим, на железнодорожном вокзале приобрели билет на электричку сообщением до Палермо и через 9 часов сошли на станции в Милаццо. Схема такова: из аэропорта Рима вы берете такси до вокзала Termini за 30 евро, оплачиваете билет в терминале стоимостью 37-42 евро и свободны до самого вечера, за это время можно осмотреть и

некоторые достопримечательности столицы Италии. К определенному времени возвращаетесь на вокзал и размещаетесь на указанном перроне. Кстати, не забудьте перед отправкой прокомпостировать билет!

Будучи одной из величайших греческих колоний Сицилия вполне могла соперничать с породившей ее империей и не только в вопросах политики и философии, а также в сфере архитектуры и искусства. Помимо множества выставочных залов и галерей, здесь сосредоточено около 50 государственных музеев, то есть, по некоторым оценкам, четверть всех художе-

ственных сокровищ мира. А что касается художественных выставок, то на Сицилии и, в частности, в городе Милаццо они проводятся более чем регулярно. Каждый уикенд на Площади искусств (Piazza Dell'Arte), прямо под открытым небом выстраиваются мольберты, на которые водружаются полотна. Так, с утра и до поздней ночи (благо, дожди здесь – редкое явление) дни с перерывом на сиесту в выходные дни жители города общаются с прекрасным.

Кстати о сиесте, ежедневно с 13.00 до 16.00 абсолютно все организации, в том

КТО ВНЕС НАИБОЛЬШИЙ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ КАЗАХСТАНА?

Портал «Exclusive.kz» объявляет о старте национального проекта «ЕЛ ТҰЛҒАСЫ» («ИМЯ РОДИНЫ»).

СТАНЬТЕ СОАВТОРОМ НОВЕЙШЕЙ ИСТОРИИ КАЗАХСТАНА. ПРИМИТЕ УЧАСТИЯ В ГОЛОСОВАНИИ!

1. Выберите одного лидера в каждой из семи предложенных номинаций
2. Отправьте смс с кодом выбранного номинанта на номер 8785

О номинантах можно узнать на сайте Exclusive.kz в разделе «ИМЯ РОДИНЫ».

Сроки проведения голосования: июнь-сентябрь 2015 года.
Отправка SMS для абонентов: Beeline, k-cell, activ, NEO/Tele2, Алтел - 7 тенге (включая НДС).

Информационные партнеры: газета «Панорама», «Капитал.kz».

Контактная информация: РК, г. Алматы, 050010, ул. Богенбай батыра 62/2
тел.: 8 727 291 22 22, моб.: 8 701 733 77 14
e-mail: info@exclusive.kz

Личность в истории Казахстана
Жанибек хан-GT62
Касым хан-GT63
Абылай хан-GT64
Абай Кунанбаев-GT65
Шокан Уалиханов-GT66
Букейжанов Алиян-GT67
Ахмет Байтурсинов-GT68
Каныш Сатпаев-GT69
Динмухамед Кунаев-GT70
Керей хан-GT61

Общественная деятельность
Жовтис Евгений-GT10
Туякбай Жармахан-GT09
Ергалиева Гульжан-GT08
Сатпаев Досым-GT07
Косанов Амиржан-GT06
Сарым Айдос-GT05
Мухтар Тайжан-GT04
Перуашев Азат-GT03
Назарбаева Дарига-GT02
Шаханов Мухтар-GT01

Бизнес
Баталов Раимбек-GT12
Серикбай Бисекеев-GT14
Кулибаев Тимур-GT13
Сержан Жумашев-GT15

Новое имя
Адамбаев Нуртас-GT52
Есентаева Баян-GT53
Беспаев Мейрамбек-GT54
Жылыанбаев Марат-GT55
Мадиев Санжар-GT56
Айтжанов Берик-GT57
Саин Аружан-GT58
Турсунбек Кабатов-GT59
Кауменова Аида-GT60
Ахаева Мадина-GT51

Искусство и культура
Ажиев Уке-GT30
Турсунов Ермек-GT22
Нуртас Кайрат-GT23
Аубакирова Жания-GT24
Рымбаева Роза-GT25
Бурibaев Алан-GT29
Сатаев Акан-GT26
Днишев Аликбек-GT27
Шукенов Батырхан-GT28
Тулегенова Бибигуль-GT21

Идрисов Динмухамед-GT16
Жусупова Нина-GT17
Шаяхметова Умут-GT18
Абдразаков Ельдар-GT19

Спорт
Ильин Илья-GT42
Головкин Геннадий-GT43
Тен Денис-GT44
Рыпакова Ольга-GT45
Абдумалик Жансая-GT46
Кызыбай Назым-GT47
Смаков Самат-GT48
Ислам Канат-GT49
Дияз Зарина-GT50
Салиев Серик-GT41

Наука
Ормантаев Камал-GT32
Айтхожин Мурат-GT33
Абдымомунов Сарсенгали-GT34
Мансуров Зулхаир-GT55
Зиманов Салык-GT36
Шарманов Торегельды-GT37
Алибеков Канатжен-GT38
Медведчиков Кильбай-GT39
Джумадиляев Аскар-GT40
Сартаев Султан-GT31

Абиев Марат-GT20
Сатыбалды Кайрат-GT11

КОНТРАКТ НА \$60 МЛН



Российский нападающий Владимир Тарасенко подписал новый контракт с клубом Национальной хоккейной лиги (НХЛ) «Сент-Луис Блюз». Об этом сообщается на официальном сайте команды. Новое соглашение хоккеиста с клубом рассчитано на восемь лет, в течение которых Тарасенко сможет заработать \$60 млн (в среднем \$7,5 млн в год). Ранее трудовые отношения форварда с клубом регулировались так называемым контрактом новичка, согласно которому стабильный годовой заработок игрока составлял менее миллиона долларов. В прошлом сезоне НХЛ Тарасенко стал лучшим бомбардиром «Сент-Луиса», набрав 73 очка (37 шайб плюс 36 результативных передач). Показатель полезности 23-летнего нападающего составил «+27». В 2011 году хоккеист, игравший также за «Сибирь» и СКА, впервые был вызван в сборную России. В составе национальной команды Тарасенко стал серебряным призером чемпионата мира по хоккею 2015 года. (lenta.ru)

МОУРИНЬЮ СОГЛАСОВАЛ НОВЫЙ КОНТРАКТ С «ЧЕЛСИ»

Чемпионы Англии объявят о новом четырехлетнем договоре португальца с клубом перед началом сезона. Жозе Моуринью связал будущее с «Челси», согласовав с клубом условия нового четырехлетнего контракта. Зарплата Особенного останется на уровне 8,5 млн фунтов (12 млн евро) в год. Ожидается, что официально об этом объявят перед началом нового сезона. Решение Моуринью остаться означает, что его ближайшие помощники Руи Фариа и Сильвио Лоуро, как и он, подпишут новые контракты, сообщает The Evening Standard. Накануне Жозе вернулся на тренировочную базу команды, чтобы официально начать подготовку к новому сезону. 15 июля «Челси» отбывает в тур в Северную Америку. В прошлом сезоне «синие» выиграли чемпионат Англии и Кубок Лиги. (eurosport.ru)

НАШЕЛ ТЕЛЕФОН И ПРИГЛАСИЛ ВЛАДЕЛИЦУ НА УЖИН



Нападающий мадридского «Реала» и сборной Португалии по футболу Криштиану Роналду в Лас-Вегасе (штат Невада, США) нашел чужой мобильный телефон, после чего связался с его владелицей и пригласил на ужин. Об этом американка Эстин Вулстенхюм сообщила в своем Instagram. «Плохие новости: два дня назад я потеряла свой телефон. Хорошие новости: его нашел Криштиану Роналду. Совсем хорошие: прошлой ночью он пригласил меня на ужин», — написала Вулстенхюм, опубликовав фотографию с игроком. В начале года Роналду расстался со своей подругой Ириной Шейк. Молодые люди прекратили отношения по инициативе спортсмена. После этого футболиста несколько раз замечали в компании разных девушек. В прошлом сезоне Роналду провел за «Реал» 51 матч, забив 59 мячей. Футболист является трехкратным обладателем «Золотого мяча» (приз лучшему футболисту мира), лицом нескольких брендов, участвовал во множестве рекламных кампаний. По версии издания Forbes, Роналду занимает третье место в списке самых богатых спортсменов планеты. (lenta.ru)

«ШАХТЕР» РАСПРОДАЕТ БРАЗИЛЬЦЕВ

Бразильский полузащитник «Шахтера» Фернандо перешел в итальянскую «Сампдорию». Об этом сообщается на официальном сайте украинской команды. Сумма трансфера 23-летнего футболиста составила 8 млн евро. Контракт Фернандо с «Сампдорией» рассчитан на пять лет. Хавбек перешел в «Шахтер» в 2013 году из «Гремио». В общей сложности полузащитник провел за «горняков» 47 матчей, в которых забил три мяча. Вместе с командой он по разу выиграл чемпионат и Суперкубок Украины. На счету Фернандо восемь матчей в составе национальной сборной Бразилии. Ранее команду покинули бразильцы Дуглас Коста и Миус Адриано. За 24-летнего Косту 30 миллионов евро заплатила «Бавария», стоимость трансфера 28-летнего Адриано в «Милан» составила 8 млн евро. (lenta.ru)



Аргентина не догнала Уругвай

Сборная Чили впервые в своей истории выиграла Кубок Америки, не дав аргентинцам возможности настичь самую титулованную сборную континента

Вячеслав Селезнев

В Чили в минувший уик-энд завершился 44-й Кубок Америки. Сборная Аргентины, считавшаяся фаворитом турнира, не сумела выиграть его, позволив впервые это сделать команде Чили. Аргентинцы имели прекрасный шанс поравняться со сборной Уругвая — самой титулованной командой Кубка Америки. Однако мечтам дружины Херарда Мартини было не суждено сбыться. В целом Кубок Америки принес несколько разочарований, выразившихся в скудной игре сборной Бразилии, неоднозначном судействе, которое еще называют домашним в матчах, где принимала участие сборная Чили, а также в утрате своих бомбардирских качеств Радамельем Фалькао. Безоголового финал при большом количестве борьбы также не соотносится с веселым южноамериканским футболом.

Вечно вторые

Сборная Аргентины, с учетом выступления в Чили, три раза за время проведения последних четырех Кубков Америки играла в финале. И трижды в течение одиннадцати лет уступала в борьбе за этот тро-

фей. В 2004 году в Перу «бело-голубые» совместно с бразильцами устроили голевую перестрелку в финале, закончив основное и дополнительное время со счетом 2:2. А в серии пенальти «пентакампеоны» оказались сильнее — 4:2.

Через три года в Венесуэле аргентинцы и бразильцы вновь встретились в решающем поединке. Однако здесь сборная Бразилии уже «всухую» переиграла своего принципиальнейшего противника — 3:0. Стоит напомнить, что на последнем чемпионате мира в Бразилии аргентинцы сумели дойти до финала, но и там проиграли сборной Германии. Аргентинцы такими темпами рискуют вскоре сложить с себя полномочия одного из грандов мирового футбола. Ведь статус их, скорее всего, воспринимается по инерции. Последний успех на континенте «бело-голубые» отразили в 1993 году, когда не все из нынешнего состава сборной даже в школу ходили, а на мундиале вовсе в 1986, во главе с блистательным тогда Диего Армандо Марадоной.

Атакующий потенциал на нуле

В финале прошедшего турнира атакующие линии обеих сборных

были представлены ярчайшими исполнителями современного футбола. Но, несмотря на наличие таких мастеров как Лео Месси, Серхио Агуэро, Эсекьель Лавесси, Гонсало Игуаин, Алексис Санчес и Эдуардо Варгас, зрители, собравшиеся на трибунах стадиона «Насьональ» — Хулио Мартино Праданос в Сантьяго, за 120 минут игрового времени голов не увидели. Зато борьбы и грубости хватало. На двоих соперники заработали 6 желтых карточек.

Зато в послематчевых пенальти чилийцы четырежды были точны, а аргентинцы лишь раз не промакнулись, сделав бессмысленной пятую попытку соперника. В составе «бело-голубых» точно пробил Лео Месси, огорчив своего одноклубника Клаудио Браво. Еще с одним ударом, Эвера Банеги вратарь чилийцев справился. А выстрел Гонсало Игуаина, ушедший гораздо выше перекладины, любители футбола будут вспоминать еще очень долго. Сейчас промах Игуаина стал причиной создания множества мемов.

Между тем Лео Месси подумывает о приостановлении выступлений за сборную. Во многом из-за поражений на крупных турнирах, а вследствие агрессивного поведения фанатов по отношению к его родственникам, которые присутствовали на матче против Чили.

Обмельчавшая Бразилия и безопасный Фалькао

Сборная Бразилии, потерпевшая громкое фиаско на домашнем чемпионате мира, весьма посредственно выступила на Кубке Америки. Подопечные Дунги запомнились в Чили скандалом с участием Неймара в матче с Колумбией. «Пентакампеоны» завершили выступление в четвертьфинале, проиграв в серии пенальти Парагваю — 1:1 (3:4).

Еще одним разочарованием турнира стал некогда грозный форвард сборной Колумбии Радамель Фалькао, наводивший ужас на соперников «Порту». В Чили он ничем себя не проявил. А его сборная довольствовалась всего одним забитым голом в четырех матчах, и то его автором стал защитник Жейсон Мурильо. Справедливости ради стоит отметить, что и Хамес Родригес, и Джексон Мартинес не помогли своей команде.

Драматичное начало «петли»

Данияр Балахметов
Фото: roadbikeaction.com

В субботу в Голландии стартовала 102-я престижная веломногодневка «Тур де Франс». И уже по прошествии четырех этапов можно констатировать несколько примечательных событий, произошедших на тонке, причем не только с положительным окрасом. Для велогруппы Astana это прежде всего связано с временным отстранением команды в преддверии старта на «Тур де Франс» организацией «За чистый велоспорт» (МРСФ) ввиду нарушения правил. Причиной этого стал пониженный уровень кортизола в крови гонщика команды, голландца Ларса Боома. По правилам организации, гонщики с пониженным уровнем кортизола не могут принимать участия в соревнованиях из-за рисков, связанных со здоровьем. Впрочем, генеральный менеджер «Астаны» Александр Винокуров заявил, что гонщик выступит на «Тур де Франс», поскольку заменить его перед первым этапом уже было нельзя, сообщает портал astanafans.com. Также генеральный менеджер «Астаны» сказал о том, что здоровью Боома ничего не угрожает. «По словам наших врачей, угрозы для здоровья Боома нет. Низкий уровень кортизола не имеет ничего общего с положительной допинг-пробой. Поэтому мы будем стартовать в полном составе», — цитирует Винокурова astanafans.com.

Стоит отметить, что стартовые результаты гонщиков «Астаны» оказались довольно скромными. Лучшим из казахстанской велогруппы на первом этапе стал Винченцо Нибали. Итальянец показал в индивидуальной гонке на время по улицам Утрехта (13,8 км) 22-й результат. А ключевым событием стартового этапа стал рекорд австралийского гонщика BMC Racing Роана Денниса, который преодолел дистанцию за 14 минут и 56 секунд. Скорость его движения составила порядка 55 км/ч. Этот показатель стал рекорд-

ном за все время проведения этапов с раздельным стартом на французской веломногодневке. На пять секунд от него отстал немец Тони Мартин из Etixx - Quick-Step. А еще 6 секунд австралиец уступил один из лидеров раздельки швейцарец Фабиан Канчелларра, защищающий цвета Trek Factory Racing.

Второй этап веломногодневки состоялся в воскресенье и соединил между собой Утрехт и искусственный остров Нельтье Янс. Дистанция равнинного этапа составила 166 км. Гонка сопровождалась сильным дождем и ветром. Победу на этапе одержал немец Андре Грайпель из Lotto — Soudal (3 часа 29 минут 3 секунды). Вторым финишировал словак Петер Саган из Tinkoff Saxo. На третьем месте расположился Фабиан Канчелларра. Винченцо Нибали, проиграв победителю этапа почти полторы минуты, показал 49-й результат.

Из Голландии гонка переехала в Бельгию. Третий этап, состоявшийся в понедельник, соединил между собой Антверпен и Мюр-де-Юи (153 км). Этап получился поистине кровавым. За 60 км до финиша произошел завал, в который попали несколько десятков гонщиков, несколько из них не смогли продолжить заезд и были вынуждены сняться. Среди них оказалась и лидер генеральной классификации Фабиан Канчелларра. У швейцарца диагностировали перелом двух позвонков. Также гонку покинули голландец Том Дюмулин из Giant — Alpecin и австралиец Саймон Герранс, представляющий Opica GreenEDGE. Тонку даже потребовалось из-за этого приостановить. А победителем этапа стал испанец Хоаким Родригес из «Катюши». Британец Крис Фрум, выступающий в составе Team Sky, стал вторым, а француз Алекс Вий-

ермо из AG2R La Mondiale занял третью ступень пьедестала. Винченцо Нибали проиграл победителю этапа 11 секунд и занял седьмое место. А Альберто Контадор из Tinkoff Saxo стал двенадцатым (+18 секунд). Фрум по итогам этого этапа перехватил у Канчелларры желтую майку лидера.

Во вторник «Тур де Франс» пересек границу Бельгии и Франции. Старт четвертого этапа, прошедшего по брусчатке, состоялся в Серре, а финиш в Камбре. Дистанция этапа составила 223 км. Победу на нем одержал Тони Мартин (Etixx — Quick-Step) — 5 часов 28 минут 58 секунд. Еще один немец Джон Де-Генкольб из Giant — Alpecin финишировал вторым. А словак Петер Саган (Tinkoff Saxo) третьим. Оба проиграли лидеру 3 секунды. Винченцо Нибали также уступил победителю три секунды и закончил этап на 15-м месте.

Перед пятым этапом, который состоялся в среду вечером, лидером генеральной классификации был Мартин. Крис Фрум занимал вторую строчку, а американец Тиджей ван Гарденрен, выступающий за BMC Racing, третью. Винченцо Нибали располагался на тринадцатой строчке в «генерале», проигрывая обладателю желтой майки практически две минуты.

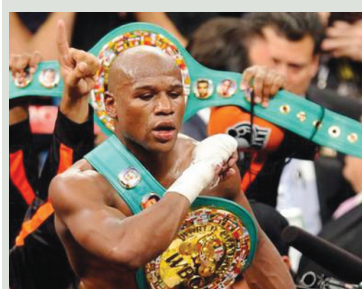
Пятый этап, прошедший в среду, из-за своего позднего окончания в обзор не попал.



«РОМА» ПРЕДЛОЖИЛА ЗА ДЖЕКО 20 МЛН ЕВРО

Римляне продолжают работу над трансфером бразильца. «Волки» рассчитывают оформить переход форварда «Ман Сити» за 14 млн фунтов (20 млн евро). Самому Джеко предложен контракт на пять лет с минимальным снижением заработной платы, сообщает The Guardian. Ранее директор «Ромы» Вальтер Сабатини признал факт переговоров с английской стороной, отметив, что до окончания сделки пока далеко. В минувшем сезоне АПЛ Джеко провел 22 матча, забив четыре гола и сделав три ассиста. (eurosport.ru)

МЭЙУЭЗЕР ЛИШИЛСЯ ТИТУЛА



Всемирная боксерская организация (WBO) забрала у американца Флойда Мэйуэзера-младшего титул чемпиона мира в полусреднем весе (до 66,67 килограммов). Об этом сообщает BoxingScene. Окончательное решение о лишении боксера чемпионского пояса было принято в штаб-квартире WBO в Сан-Хуане, Пуэрто-Рико. Причина изъятия титула — неуплата Мэйуэзером в назначенный срок обязательного взноса за организацию прошедшего 2 мая в Лас-Вегасе боя с филиппинцем Мэни Пакаяо. Американец, признанный журналом Forbes самым богатым спортсменом современности, за два месяца так и не перевел на счет WBO \$200 тыс. «Мистер Мэйуэзер не оставил нам альтернативы. Мы вынуждены лишить его титула за несоблюдение регламента», — заявил глава чемпионского комитета организации Луис Стабита. Он уточнил, что комитет оставил боксеру право подать апелляцию в течение двух недель с момента лишения титула. По словам Батисты, пояс перейдет к другому американцу — Тимоти Бродли. Ожидается, что он впервые выйдет на ринг в качестве полноценного чемпиона мира 21 ноября текущего года — на эту дату назначен его поединок с Садамом Али. После победы над Пакаяо Мэйуэзер планировал самостоятельно отказаться от всех своих чемпионских титулов (по версии WBO, WBA и WBC), но затем передумал. Мэйуэзер-младший выиграл все 48 поединков на профессиональном ринге. 12 сентября этого года американец проведет 49-й поединок, который, как предполагается, станет последним в карьере 38-летнего спортсмена. Место и соперник пока неизвестны. (lenta.ru)

«ЮВЕ» КУПИЛ ДЗАДЗУ ЗА 18 МЛН ЕВРО



Нападающий «Сассуоло» Симоне Дзадза заменит Карлоса Тевеса в Турине. Контракт нападающего рассчитан на 5 лет, на его покупку «Ювентус» потратил 18 млн евро. На сайте клуба отдельно отмечаются мощь и опыт футболиста, рассчитывая на успешную интеграцию игрока в состав команды. В «Серии А» Дзадза провел 126 матчей и забил 49 голов. В прошлом сезоне Симоне нанес по воротам 65 ударов, из которых 59% попали в створ. (eurosport.ru)

МИКРОНЕЗИЯ ПОПРОСИЛАСЬ В ФИФА

Футбольная сборная Федеративных штатов Микронезии попросила у Международной федерации футбола (ФИФА) разрешения войти в ее состав. Об этом сообщает The Citizen. «Я рассчитываю, что ФИФА придет к нам на следующей неделе с инспекцией и определит нас в азиатскую зону. Если это произойдет, мы сможем получить техническую помощь и все, что за этим последует. Это будет отличным подспорьем для развития нашей сборной», — заявил главный тренер сборной Микронезии Стэн Фостер. Микронезийцы принимали участие в Тихоокеанских играх, на которых потерпели три поражения с общим счетом 0:114. Команда уступила сборной Таити (0:30), Фиджи (0:38) и Вануату (0:46). Федеративные Штаты Микронезии — государство в Океании, расположенное на Каролинских островах, к северу от берегов Новой Гвинеи. Население страны составляет 106 тыс. человек. В настоящий момент в ФИФА входит 209 национальных ассоциаций. (lenta.ru)

**ФЕРРЕЙРА
В «ИРТЫШЕ»**

Состав павлодарского «Иртыша» пополнил бразильский защитник Антонио Феррейра. 30-летний игрок линии обороны начал свою карьеру в 2005 году. В этом же году Антонио покинул бразильский «Профут» и перешел в «Юрмалу» (Латвия). В Латвии футболист выступал до 2009 года, после чего переехал в клуб российской премьер-лиги «Спартак-Нальчик». Отыграв за «красно-белых» 13 матчей, Феррейра стал игроком грозненского «Терека». За клуб из столицы Чечни Антонио провел 103 матча, забив два гола. В павлодарский клуб бразилец перешел из аргентинского «Брангатино». В «Иртыше» новичок получил игровую футболку под номером 90. (fcirtysh.kz)

**ТРАНСФЕРНЫЕ
ИТОГИ «АСТАНЫ»**



Столичный клуб отзаявил ряд футболистов и пополнился новичками. В числе отзаявленных из команды – Сергей Остапенко, Каспер Ларсен, Токтар Жангалышбай, Улан Конысбаев и Берик Шапханов. Среди приобретений – полузащитник Денис Дедечко, нападающий Джуниор Кабананга, защитник Бранко Илич. В последний день трансферного окна был подписан полузащитник Серикжан Мужиков, чьим последним местом работы был казылординский «Кайсар». Серикжан уже играл в составе «Астаны», поэтому обстановка, партнеры по команде ему знакомы. Мужиков подписал контракт на 1,5 года. Последним приобретением столичного клуба, буквально перед закрытием трансферного окна стал экс-полузащитник «Тараза» Жакып Кожамберды. Молодой футболист официально пополнил состав команды. (fca.kz)

**НАЗАРОВ
ОПРОВЕРГ
НОВОСТЬ О ДРАКЕ**

Главный тренер санкт-петербургского клуба Континентальной хоккейной лиги (КХЛ) СКА Андрей Назаров опроверг информацию о своей драке с врачом команды Егором Козловым. Об этом ТАСС заявил сам специалист. Во вторник в СМИ появилась информация о том, что Назаров нанес удар врачу команды Козлову, в результате чего последний был госпитализирован с черепно-мозговой травмой. «Спасибо за пиар. Это была чиз-то шутка», – прокомментировал эпизод Назаров. Позднее пресс-служба клуба также выступила с официальным опровержением. «Официально: информация о конфликте Назарова и Козлова, появившаяся в ряде СМИ, не соответствует действительности», – говорится в сообщении пресс-службы в Twitter. Специалист назначен главным тренером СКА в июне, в прошлом сезоне он работал с астанинским «Барысом». (tass.ru)

**КАНАДЕЦ
ПОПОЛНИЛ
«БАРЫС»**



Канадский защитник Китон Элдриш принял квалификационное предложение хоккейного клуба «Барыс» о заключении одностороннего контракта на один год. Китону 26 лет (5 ноября 1988), в 2007 году на драфте НХЛ он был выбран в первом раунде под 10 номером. В Национальной хоккейной лиге игрок в общей сложности провел 218 матчей, в которых набрал 27 (4+23) очков и заработал 90 минут штрафа. Китон защищал цвета таких команд, как Florida Panthers, Los Angeles Kings и Winnipeg Jets. Кроме того, имеет опыт выступления в WHL и AHL. Рост Элдриша – 196 см. Вес – 98 кг. (hcbarys.kz)

**КРОУФОРД
ОТКРЫТ ДЛЯ БОЯ
С GGG**

В одном из недавних интервью чемпиону мира по версии WBO в первом полусреднем весе Теренсу Кроуфорду сделал крайне неожиданное заявление, высказавшись о готовности провести бой с чемпионом мира по версии WBA/IBO в среднем весе Геннадием Головкиным. Еще меньше года назад эти боксеры разделяло аж четыре весовые категории. Поднявшись из легкого в суперлегкий вес, Теренс сократил это расстояние до трех. Кроуфорд согласен драться с казахстанцем в первом среднем весе (до 69,9 кг). «Если Головкин поднимется для боя с Андреем Уордом, то я мог бы с ним подраться. Мы могли бы сделать это в 154 фунтах», – заявил Теренс. Напомним, возвращение Теренса запланировано на осень. (tofight.ru)

**Вспоминная
прошедшие битвы**

Алишер Абдулин
Фото: ekaraganda.kz

Алматинский «Кайрат» в прошлый четверг, одолев на выезде грозную «Црвену Звезду» со счетом 2:0, вне всяких сомнений, вписал свое имя в историю казахстанского футбола. Уже в этот четверг подопечные Владимира Вайсса имеют шансы продолжить еврокубковую кампанию. Для этого им необходимо удержать преимущество, добытое в Белграде. Между тем в связи с промежуточным успехом подопечных Вайсса стоит вспомнить все значимые противостояния казахстанских клубов в еврокубках, в числе них не только благоприятные для отечественных команд исходы, но и те матчи, которые надолго запомнятся отечественным любителям футбола.

Прорыв «Шахтера»
Сезон 2013/14 стал историческим для казахстанского клубного футбола. Карагандинский «Шахтер» после второго подряд чемпионства (последнего на данный момент – прим. авт.) стартовал в главном турнире старого света поединками с белорусским БАТЭ, который уже успел получить славу грозы авторитетов и заявить о себе в Европе. Тем не менее карагандинцы, не посчитавшись с регалиями борисовчан, в двух матчах одолели их с одинаковым счетом 1:0.

Далее подопечные Виктора Кумыкова преодолели барьер в лице албанского «Скендербеу», получив в соперники по раунду плей-офф шотландский «Селтик». В домашнем матче футболисты из угольного столичия Казахстана обыграли «Кельтов» со счетом 2:0. Однако добытой разницы по итогам двух встреч им все равно не хватило. В ответной игре шотландцы выиграло со счетом 3:0 и попали в основную сетку Лиги чемпионов. А «Шахтер» впервые в истории казахстанского футбола обеспечил себе место в групповой стадии Лиги Европы, где «горняки» в шести матчах заработали 2 очка.

**Лига чемпионов 2013/14.
Раунд плей-офф**

«Шахтер» – «Селтик» – 2:0 (20.08.2013)

Пройдя сначала белорусский БАТЭ, а затем и албанский «Скендербеу», «горняки», находясь в шаге от основной сетки Лиги чемпионов, встретились с шотландским «Селтиком», для того чтобы одержать на данный момент победу за время выступлений наших команд в еврокубках. Легендарный клуб был обыгран на «Астана-Арене» со счетом 2:0. По голу в каждом из таймов провели Андрей Финноненко и Сергей Хижиченко. В обоих случаях ассистентом выступил Гедиминас Вичюс. К сожалению, в ответном матче «Кельты» выиграло со счетом 3:0 и продолжили выступление в Лиге чемпионов.

Последнее появление «Шахтера» в Европе, который сейчас прозябает на дне турнирной таблицы чемпионата Казахстана, состоялось в прошлом году. В первом квалификационном раунде «горняки» добились ожидаемого успеха в противостоянии с армянским «Шираком» – 6:1 по сумме двух встреч, а затем не оставили шансов литовскому «Атлантасу». Итог противостояния – 3:0. В третьем раунде карагандинцы имели шанс пройти хорватский «Хайдук». Но по сумме двух встреч были вынуждены минимально уступить.

**Лига Европы 2014/15. 3-й
квалификационный раунд**

«Шахтер» – «Хайдук» – 4:2 (31.07.2014)

В первой встрече в Караганде хозяева добились результативной победы со счетом 4:2. Однако два пропущенных на своем поле гола предопределили исход противостояния в целом. В ответной игре «Хайдук» добился необходимого результата – 3:0.

Подвиги «Тобола»

Костанайский «Тобол» первым из казахстанских клубов добился успеха на евроарене. В 2003 году, на заре пребывания отечественного футбола в Европе, «Тобол» под руководством Владимира Муханова успешно преодолел два раунда Кубка Интертото, что являлось неслыханным достижением той поры. Тогда костанайцы сумели дважды огорчить польскую «Полонию» с общим счетом 5:1, а также бельгийский «Сент-Труйден». Результат по сумме двух встреч – 3:0.

В 2007 году «Тобол» уже под началом Дмитрия Огая превзошел свое достижение, преодолев три квалификационных раунда Кубка Интертото и став одним из победителей несуществующего уже турнира. По пути костанайцы обыграли грузинский «Зестафони» (победа 3:0 дома и поражение в гостях 0:2), чешский «Либерец» (2:0 в гостях и ничья дома 1:1) и греческий ОФИ (два раза по 1:0). Впрочем, во втором квалификационном раунде Кубка УЕФА костанайцы проиграли по сумме двух встреч (0:3) польской «Дискоболии» из Гроцина. Из числа наиболее значимых



противостояний «Тобола» стоит выделить его дуэль с венской «Аустрией», состоявшуюся в рамках первого квалификационного раунда Кубка УЕФА 2008/09. В первом поединке на своем поле костанайцы обыграли австрийцев со счетом 1:0, однако уступили им на выезде – 0:2.

В первом розыгрыше Лиги Европы в сезоне 2009/10 «Тобол» встретился с турецким «Галатасараем». В этом противостоянии вряд ли можно было рассчитывать на успешный исход в пользу костанайцев, однако они сумели дать бой турецкому гранду, позволив ему увезти из Казахстана лишь ничью.

**Лига Европы 2009/10. 2-й
квалификационный раунд**

«Тобол» – «Галатасарай» – 1:1 (16.07.2009)

Матч для игроков «Галатасарая» начался обескураживающе. Уже на второй минуте Нурбол Жумаскалиев успешно преобразовал подачу с фланга в гол. Тем не менее подопечные Франка Райкарда изыскать возможности сравнять счет. На 58-й минуте небезызвестный чех Милан Барош поразил ворота Александра Петухова после подачи углового. В ответном поединке на «Али Сами Йен» турецкий клуб добился победы со счетом 2:0.

Результативность «Актобе»

Заседавший вратуриров, последние 10 сезонов подряд представляющий Казахстан в старом свете, футбольный клуб «Актобе» трижды добирался до раунда плей-офф в квалификации Лиги Европы. Но, несмотря на отчаянное сопротивление, оказываемое достаточно серьезным соперникам, западноказахстанцы прекращали свой турнирный путь. Тем не менее казахстанские болельщики еще долго будут вспоминать эти баталии.

Наиболее значимым результатом актюбинцы добились в квалификации Лиги Европы 2010/11, минимально уступив по сумме двух встреч голландскому АЗ. Причем на своем поле казахстанский клуб сумел победить представителей страны тюльпанов. А в 2009 и в 2013 годах «Актобе» дал бой бременскому «Вердеру» и киевскому «Динамо» соответственно. В прошлом сезоне в рамках третьего квалификационного раунда Лиги чемпионов западноказахстанцы встретились с румынским клубом «Стяуа». В Актобе была зафиксирована боевая ничья – 2:2. А в Бухаресте, к сожалению, удача все же оказалась хозяева – 2:1.

Интересно, что в сезоне 2011/12 «Актобе» в квалификации Лиги Европы остался за бортом турнира, ни разу не проиграв в основное и дополнительное время. Во втором квалификационном раунде казахстанский клуб на выезде разошелся миром с венгерским «Кечкеметом» – 1:1. И благодаря нулевой ничьей дома сумел пройти дальше. В следующем раунде «Актобе» играл с владикавказской «Аланией», которую тренировал нынешний наставник актюбинцев Владимир Газзаев. Оба поединка завершились со счетом 1:1. Однако в ответной игре на своем поле «Актобе» оказался меньше готов к серии пенальти и покинул турнир, дав проявить себя будущему и теперь уже бывшему голкиперу «Кайрата» Дмитрию Хомичу.

**Лига Европы 2009/10.
Раунд плей-офф**

«Вердер» – «Актобе» – 6:3 (20.08.2009)

В 2009 году «Актобе» в первом розыгрыше Лиги Европы сходу сумел забраться так далеко в квалификационной стадии. Справед-

ливости ради стоит отметить, что казахстанский клуб попал в раунд плей-офф второго по значимости турнира, уступив в третьем квалификационном раунде Лиги чемпионов по сумме двух встреч израильскому «Маккаби» – 3:4.

А уже в первом поединке на «Везерштадионе» представитель бундеслиги получил в свои ворота три гола. Дубль в этом поединке на счету Сергея Струкова. Еще один гол забил Самат Смаков. В составе «Вердера» в числе отличившихся оказались Клаудио Писсаро, Угу Алмейда и Месут Озил. К сожалению, в ответном матче дубль Писсаро принес победу «Вердеру».

**Лига Европы 2010/11.
Раунд плей-офф**

«Актобе» – АЗ – 2:1 (26.08.2010)

В следующем сезоне «Актобе», вновь споткнувшись в Лиге чемпионов об израильский барьер, теперь уже в лице «Хапоэля» из Тель-Авива (победа дома 1:0 и поражение в гостях со счетом 1:3), оказался среди участников раунда плей-офф Лиги Европы. На этот раз актюбинцы сражались с представителем голландской Эредивизи в первом матче в Алкмааре АЗ выиграл со счетом 2:0. В ответном поединке дубль Мурата Тлешева позволил казахстанскому клубу одержать минимальную победу – 2:1. К сожалению, перед голами Тлешева состоялся взятие ворот в исполнении нынешнего «армейца» Москвы шведа Понтуса Вернблума.

**Лига Европы.
Раунд плей-офф**

«Актобе» – «Динамо» К – 2:3 (22.08.2013)

В сезоне 2013/14 «Актобе» участвовал во всех стадиях квалификации Лиги Европы, убрал с дороги армянский «Гандзасар», норвежский «Хедд» и исландский «Брейдаблик». В раунде плей-офф казахстанский клуб встретился с киевским «Динамо». В первом матче в Актобе киевляне одержали непростую победу. В составе хозяев отличился Марат Хайруллин, и автогол на свой счет записал защитник сборной Франции Бенуа Тремулинас, который сейчас защищает цвета испанской «Севильи». В рядах украинского гранда отличился Андрей Ярмоленко, а также нигериец Брайан Идье и марокканец Юнес Бельханда. В ответном матче «Динамо» одержало победу со счетом 5:1.

Со второй попытки

В сезоне 2013/14 «Астана» крайне неудачно дебютировала в еврокубках. В первом квалификационном раунде Лиги Европы столичный клуб по сумме двух встреч уступил болгарскому «Ботеву» – 0:6, который, к слову, возглавлял нынешний наставник «Астаны» Станимир Стойлов. Впрочем, уже в следующем сезоне клуб под руководством болгарского специалиста стремительно ворвался в раунд плей-офф Лиги Европы на встречу испанскому «Вильярреалу», одолев по пути армянский «Пюник», израильский «Хапоэль» из Тель-Авива и шведский АИК.

**Лига Европы 2014/15. 2-й
квалификационный раунд**

«Астана» – «Хапоэль» Т-А (Израиль) – 3:0 (17.07.2014)

Уже по итогам первого матча «Астана» обеспечила себе солидный задел. Голами в этом поединке отметились Рохер Каньяс, Танат Нусербаяв и Абзал Бейсебеков. В ответной встрече на нейтральном поле, которая прошла на Кипре, из-

раильяне победили со счетом 1:0. Но для «Хапоэля» этого оказалось недостаточно.

**3-й квалификационный
раунд**

АИК (Швеция) – «Астана» – 0:3 (07.08.2014)

После первого поединка в Астане, который завершился со счетом 1:1, вряд ли кто мог предугадать исход матча в Сольне. Сенсационную победу казахстанскому клубу принесли Фоксис Кетевоема, Дмитрий Шомко и Бауржан Джолчиев.

В раунде плей-офф «Астана» ничего не сумела противопоставить испанскому «Вильярреалу». «Желтая субмарина» по итогам двух встреч оказалась сильнее – 7:0.

**Драма «Кайрата»
и «Ордабасы»**

Нельзя не упомянуть и наиболее драматичные моменты в истории выступлений казахстанских клубов в еврокубках. Так, в сезоне 2005/06 алматинский «Кайрат» в рамках Лиги чемпионов противостоял словачкой «Артмедии», у руля которой стоял нынешний наставник алматинцев Владимир Вайсс. По итогам двух поединков «Кайрат» оказался за бортом турнира, а «Артмедиа» провела феерический по своим меркам евросезон, добравшись до весенней стадии Кубка УЕФА.

А в сезоне 2012/13 шымкентский «Ордабасы» имел все шансы пройти норвежский «Русенборг». Однако казахстанский клуб, потерпев досадное поражение в ответном матче в Алматы, закончил свой дебютный путь в еврокубках.

**Лига Чемпионов 2005/06.
1-й квалификационный
раунд**

«Кайрат» – «Артмедиа» – 2:0 (12.07.2005)

Алматинцы, казалось, добились весьма комфортного преимущества перед ответной игрой в Братиславе. Однако все оказалось не так просто. «Артмедиа» отчасти благодаря странному судейству белорусского арбитра Сергея Шмолки в домашней встрече добилась победы в дополнительное время со счетом 4:1. В следующих стадиях словачки обыграли шотландский «Селтик» и белградский «Партизан». Уже в основной сетке турнира «Артмедиа» сумела финишировать третьей после миланского «Интера» и «Рейнджерс», обыграв в группе португальский «Порту».

**Лига Европы 2012/13. 2-й
квалификационный раунд**

«Русенборг» – «Ордабасы» – 2:2 (19.07.2012)

«Ордабасы» в дебютном для себя выступлении в еврокубках не стал статистом, одолев в первом квалификационном раунде Лиги Европы сербскую «Ягодину». В следующей стадии шымкентский клуб встретился с норвежским «Русенборгом». В первом поединке в Тронхейме хозяева, ведя в счете 2:0, не сумели одержать победу. На дубль чеха Боржека Дочкала нашелся ответ в лице Романа Пахолока и Мансура Гуйе. Первый сократил отставание, второй установил окончательный счет.

Впрочем, в ответной встрече в Алматы норвежцы буквально на флажке сумели добиться победы и сохранить себе место в Лиге Европы. На сей раз Гуйе открыл счет, на что гости ответили голами Фредке Хольма и Боржека Дочкала. Чех отличился на 90-й минуте. При этом «Русенборг» с 83-й минуты играл вдесятером.

**ЛЮБИТЕЛИ
СОБРАЛИСЬ
В ЛАС-ВЕГАСЕ**

В эти дни, с 6 по 11 июля в США проходит чемпионат мира по смешанным единоборствам среди любителей, собиравшая на странице MMA Kazakhstan Fighters ВКонтакте. Честь Казахстана на мировом первенстве в Лас-Вегасе защищают: Нуртилек Конашов в легчайшем весе (до 135 фунтов – до 61,2 килограмма), Абылай Толеш в полулегкой весовой категории (до 145 фунтов – до 65,8 килограмма), легковес Максат Кинибаев (до 155 фунтов – до 70,3 килограмма), в полусреднем весе (до 170 фунтов – до 77,1 килограмма) Биржан Мухамбет – и средневес (до 185 фунтов – до 83,9 килограмма) Руслан Казиев. (sports.kz)

**ШАРАПОВА
ПОХВАЛИЛА ДИАС**



Российская теннисистка Мария Шарапова похвалила свою нынешнюю соперницу – Зарину Диас из Казахстана, которую она обыграла в четвертом раунде «Уимблдона». «Во второй партии у меня немного упала концентрация внимания. В третьем гейме я дважды на своей подаче имела «больше», но взять ее не смогла. Зато потом собралась», – ответила Мария. «На мой взгляд, главное отличие этого нашего матча от предыдущего заключается в том, что Зарина с каждым турниром становится опычнее. К тому же на траве, по сравнению с Мельбурном, я изначально ожидала совершенно другую игру. Ведь теннис Диас подходит к этому покрытию. Она плоско бьет по низкому мячу и особенно опасна тогда, когда имеет достаточно времени для подготовки к удару. Кроме того, Зарина хорошо умеет менять направление атак», – цитирует Шарапову издание «Спорт-Экспресс». (gotennis.ru)

**ТОМИЧ
ОТСТРАНЕН
ОТ
МАТЧА
С КАЗАХСТАНОМ**

Национальная федерация тенниса Австралии приняла решение отстранить Бернарда Томича от выступления за сборную в матчах Кубка Дэвиса. Как сообщает американское издание Tennis.com, причиной такого решения стала критика со стороны 22-летнего спортсмена в адрес федерации. «Поведение Бернарда совершенно неприемлемо. Играть за свою страну – это привилегия. С такой привилегией приходит обязанность правильно себя вести. Он ее не выполнил. Он позволил себе публично оскорбить потрясающих людей. Его обвинения лживы и неосновательны. Мы стараемся формировать культуру, в основе которой лежит философия возможности, а не представление о том, что все вокруг должно тебе что-то», – сказал президент австралийской ассоциации Стивен Хили. (gotennis.ru)

**УДАЧНОЕ
ВЫСТУПЛЕНИЕ
В МИНСКЕ**



Новая казахстанская мужская велокоманда Seven Rivers, получившая континентальную лицензию UCI (Международного союза велосипедистов), успешно стартовала на международной гонке в столице Беларуси, сообщает пресс-служба Федерации велоспорта РК. Дебют Seven Rivers пришелся на две однодневные гонки категории 1.2 – Гран-при Минска и Кубок Минска. Стоит отметить, что помимо «Seven Rivers», Казахстан был представлен и другой отечественной континентальной командой – Vino 4-Ever. В субботу, 4 июля, шла борьба за Гран-при Минска. Гонщики преодолели 12 кругов по 10 километров. В групповом спринте сильнейшим оказался хозяин соревнований – Сергей Панк. Ближайшим к лидеру из казахстанцев стал Матвей Никитин, вошедший в TOP-10 по итогам гонки. В воскресенье, 5 июля, был разыгран Кубок Минска, в котором активно проявили себя и отечественные спортсмены. Матвей Никитин стал вторым, а его товарищи по «Seven Rivers» – Нурбол Кулиметов завоевал бронзовую медаль. Победу же праздновал украинец Александр Головаш. По словам технического директора Федерации велоспорта Казахстана Асана Базаева, календарь гонок у команд плотный, так как стоит задача завоевать максимальное количество очков на Олимпийские игры в Рио-де-Жанейро за счет выступлений континентальных команд. «Наша задача – завоевать две путевки в Рио. На сегодняшний день Казахстан в азиатском рейтинге занимает 3 место, уступая лишь Ирану и Японии. В Беларуси ребятам удалось завоевать 46 очков в копилку нашей сборной, и тем самым закрепиться в тройке сильнейших в «Азия туре». (sports.kz)

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

МОТОР

WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

Я ХОЧУ БЫТЬ
«НЕМЦЕМ»!

При взгляде на новый флагманский седан Renault Talisman на ум сразу приходит не что иное, как Volkswagen Passat. О соперничестве с премиальными аналогами от Mercedes и BMW уже речи не идет давно, так что, очевидно, что в качестве главного ориентира стратегиям Renault видится именно этот эталонный седан бизнес-класса. Насколько это у них получилось – покажет время, но дизайн «Талисмана» совсем неплох, хотя и явно онемечен. Построенный на модульной платформе CMF Talisman делит ее с мини-вэном Espace. 4,85-метровый легковой автомобиль почти на 16 см длиннее нынешней Laguna в кузове хэтчбек и почти на пять сантиметров шире, чем Laguna-универсал. Но в то же время чуточку короче и несколько шире модели Latitude. Как обычно, в Renault напирают на простор салона для пассажиров и объем багажника: так, запас перед колесами на втором ряду составляет внушительные 262 мм, а объем багажника составляет 608 л (на 22 л больше, чем у VW Passat). Поскольку главным рынком для седана является Европа, то основу моторной линейки составляют турбодизельные агрегаты – 1.5 dCi (110 л.с.) и 1.6 dCi (130 л.с. с одной турбиной или 160 л.с. с двумя). Все они работают в паре либо с 6-ступенчатой «механикой», либо с 6-ступенчатым же преселективным «роботом» EDC6. Бензиновая версия одна – это турбодвигатель 1.6 TCe (150 или 200 л.с.), которая увязана с семиступенчатым «преселективом» EDC7. Любителей умной электроники должна порадовать система Renault Multi-Sense, настраиваемая через экран мультимедиа. Воспользовавшись ею, водитель сможет отрегулировать работу полноуправляемого шасси 4Control (опционно), адаптивных амортизаторов (тоже за доплату), рулевого управления, двигателя и трансмиссии. Всего предусматривается пять режимов (Eco, Comfort, Neutral, Sport и Perso) с собственными предустановками графики приборной панели и цветами подсветки интерьера (белый, синий, белый, красный, пурпурный).

ОБНОВЛЕННЫЙ
МУЗЕЙ ALFA ROMEO

Радостное для поклонников марки событие приурочили к ее 105-летию юбилею. Официальное название заводского музея в Ареце звучит не иначе как «Машина времени» – La macchina del tempo – Museo storico Alfa Romeo. Музей был недоступен долгие шесть лет, с тех пор, как в 2009-м закрылся на реконструкцию. Теперь в экспозиции представлено 69 «альфа» разных лет, как дорожных, так и гоночных моделей. Упор, разумеется, сделан на довоенную классику и участников спортивных состязаний – от «Формулы-1» послевоенной эпохи до ставшей уже достоянием истории «Милле Милья». Посетители музея увидят такие раритеты, как самый первый автомобиль фирмы A.L.F.A. 24 HP, 6С 1750 Gran Sport легендарного Тацио Нуволари и 8С с кузовом от Sartozeria Touring Superleggera. А еще Gran Premio 159 «Alfetta 159» победителя F1 Хуана-Мануэля Фанхио, гоночные Giulietta 1950-х и Тиро 33, блиставшие на треках 1970-х. Каждый из трех этажей музея имеет свою отдельную композицию – Timeline, Beauty и Speed.



Новый KIA Rio

Андрей Макаров

KIA Rio – автомобиль, который в нашей стране приняли и полюбили. Да, и это не просто слова, так как продажи говорят сами за себя, авто считается настоящим флагманом – по итогам мая 2015 года было реализовано 39 365 автомобилей по всему миру. Rio – самая успешная экспортируемая модель бренда KIA. За всю историю производства было отгружено более 2 млн автомобилей данной марки.

По словам исполнительного директора KIA Motors Kazakhstan Андрея Толстикова, «автомобиль по праву занимает место лидера в своем сегменте на казахстанском рынке. С начала года модель предпочли 3123 клиента, что на 17% выше результатов января-мая 2014 года».

Изменения во внешнем виде лучше всего прослеживаются в передней части. Появилась обновленная решетка радиатора с 3D-структурой, изменению подверглись передний и задний бамперы, фары и колесные диски. Все эти нововведения делают городской седан более заметным на дорогах.

Противотуманные огни в форме бумеранга уступили место фонарям более обтекаемой формы. Передние фары стали еще выразительнее и теперь оснащаются линзованной оптикой, что повышает видимость. Задние светодиодные фонари в сочетании с видоизмененным бампером придают седану более спортивный вид, благодаря чему автомобиль выделяется



на дороге. Хромированная окантовка зрительно расширяет область остекления KIA Rio. Дополняют образ спортивного автомобиля новые колесные диски. Автомобиль доступен в 9 цветах кузова.

В салоне изменения коснулись центральной консоли, оформление которой выглядит строже. Дизайн руля стал более обтекаемым, на нем появилась кнопка управления бортовым трип-компьютером. Отрегулировать руль можно по двум направлениям: по углу наклона и по вылету. Это позволяет водителю подбирать для

себя максимально удобное положение, что особенно важно при путешествиях на дальние расстояния.

Приборная панель также была улучшена как по дизайну, так и функционально. Температура воздуха теперь отображается на дисплее постоянно, а разъемы USB/AUX дополнены подсветкой. Функция климат-контроля позволяет поддерживать оптимальный климат в салоне автомобиля на протяжении всей поездки.

С системой Smart Key можно заводить и глушить двигатель, открывать и за-

крывать двери автомобиля, не вынимая ключ из кармана. Bluetooth с функцией распознавания речи дает возможность управлять аудиосистемой, не снимая рук с руля, тем самым повышая уровень безопасности во время вождения. В новинке появился датчик света, обеспечивающий дополнительную безопасность на дороге.

Объем багажника составляет 500 литров. При перевозке крупногабаритных грузов можно разложить задние сиденья, которые трансформируются в соотношении 60/40. При этом можно не беспокоиться за сохранность обивки сидений, так как они покрыты специальной устойчивой к загрязнениям тканью Clean Tex.

В комплектациях Prestige и Premium доступны электрообогрев всей поверхности лобового стекла и форсунок. Новая функция позволяет убрать в считанные минуты снег и лед с лобового стекла, а обогрев форсунок обеспечивает беспрепятственное распыление омывающей жидкости при низких температурах.

В Казахстане Rio будет оснащаться современными моторами объемом 1,4 и 1,6 л мощностью 107 и 123 л.с. соответственно. В паре с первым двигателем будет трудиться пятиступенчатая «механика» либо четырехступенчатый «автомат». С более мощным силовым агрегатом производитель предлагает шестиступенчатую механическую или автоматическую коробку передач. В обоих вариантах расход топлива составляет 6 л на 100 км пути в смешанном режиме.

«Конкурентами» Rio по-прежнему остаются Hyundai Solaris, Renault Logan, VW Polo Sedan, Skoda Rapid. Правда, в данном случае Rio немного выигрывает, так как имеет очень богатый список опций, которых раньше не было.

Стоимость новинки начинается от отметки 1 937 000 тенге.

Впервые в Казахстане и
Центральной Азии

13-14 ноября

Экспоцентр Атакент, Алматы, Казахстан

Основными темами
форума станут

- Новейшие инновационные инструменты и стратегии роста бизнеса
- Онлайн маркетинг мирового класса
- Менеджмент. Построение сильной команды
- Оптимизация и достижение высоко уровня прибыльности компании
- Привлечение иностранных инвестиций в бизнес на любом этапе развития

Живое выступление титанов мирового бизнеса

Global
Business
Forum

2015

Самое яркое и значимое событие в мире БИЗНЕСА!

Бронируйте места прямо сейчас! Количество мест ограничено!

+7 (727) 331-65-50, +7 (778) 553-96-96

info@gbforum.com

www.gbforum.kz



Бывший президент и генеральный директор компании «Ferrari» Северной Америки. Автор книги «Продавая мечты: как сделать ваш продукт неотразимым»

Жан Луиджи Лонджинотти-Буитони **Ferrari**

Президент и основательница журнала ForbesWoman. Ведущая программы «Успех с Мойрой Форбс». Основательница организации «Совет женщин-директоров Форбс»

Мойра Форбс **Forbes**

Культовый герой боевиков

Жан-Клод Ван Дамм *JVD*