ПРОГНОЗ Стр.5

Банки: медленно, но верно движемся в «безнал»

ИНТРИГА Стр.8

Обратная сторона знака экокачества. «А судьи кто?»

МНЕНИЕ Стр.9

Каспарс Кукелис о секретах успешной карьеры

КАПИТАЛ

№17 (349)

// ЧЕТВЕРГ, 10 МАЯ, 2012

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

NatGeo должен побывать в пригороде Алматы
страница 8

Табачный рынок замер в ожидании перемен
страница 2

Казахстанские студенты спасают жизни через телефон
страница 6

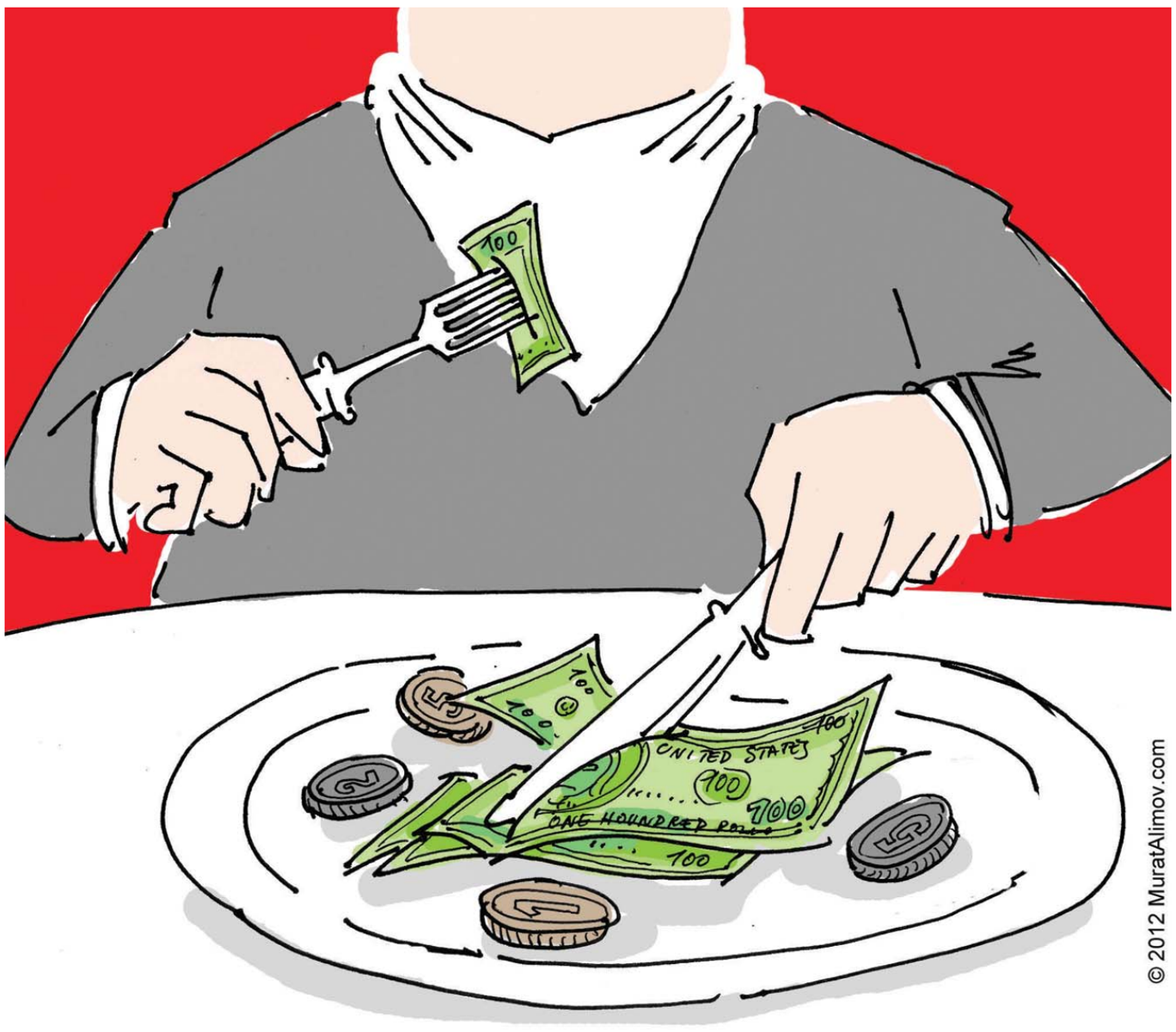
Самые харизматичные руководители Казахстана
страница 10

Праздничный фоторепортаж, посвященный Дню Победы
страница 11

Подписной индекс

65009

Цены растут… Приятного аппетита!



Аманжол Сагындыков

Рост цен на продовольствие в Казахстане обусловлен не только удорожанием нефти и сложными погодными условиями, но и высокой степенью зависимости республики от импорта

В конце апреля Всемирный банк опубликовал доклад, согласно которому с начала года цены на продовольствие во всем мире выросли на 8%. Специалисты банка объяснили это ростом цен на нефть и сложными погодными условиями в разных регионах планеты минувшей зимой.

«Цены выросли за три полных месяца, начиная с января, – говорит ведущий экономист Всемирного банка Хосе Куеста. – К настоящему моменту они выросли на 8% по сравнению с декабрем прошлого года и только на 6% отстают от исторического скачка в феврале 2011 года».

Ситуацию с ценами на продовольствие в Казахстане нельзя назвать безоблачной. Наряду с объективными факторами, уже озвученными выше, на нашем внутреннем рынке есть проблемы, без решения которых говорить о стабильности не приходится. В частности, речь идет о высокой степени зависимости от импорта продовольствия.

Объективные факторы налицо

Что касается роста цен на нефть, то он очевиден. Согласно прогнозу Международного энергетического агентства (МЭА), в течение 2011 года мировой спрос на нефть достиг рекордного уровня. Согласно докладу МЭА, глобальное потребление «черного золота» к концу 2011 года впервые в истории превысит 90 млн баррелей в день. Для сравнения: прогноз мирового потребления нефти на 2012 год составляет до 89,9 млн барр./день, среднегодовое – 80-85 млн баррелей.

Цены на нефть растут и в начале 2012 года. Так, средняя цена барреля нефти марки Urals, составляющей основу российского экспорта, в течение января текущего года сложилась на уровне $109,8, что превышает аналогичный показатель за первый месяц 2011 года на 17%.

[Продолжение на стр. 3]

Цифра номера

Количество счетов по обязательным пенсионным взносам на 1 марта 2012 года составило

8,16 млн

Подробнее [Стр. 3]

Спикер номера

Меирбек Мажитов,

генеральный директор ассоциации предпринимателей «КАЗКА»

Подробнее [Стр. 7]

Цитата номера

«Успех вашего интернет-магазина практически полностью зависит от успешной «раскрутки», – администратор SEO-продвижения Дмитрий Солодчий

Подробнее [Стр. 6]

Спорт

Йосип Кнежевич рассказал о том, какой микроклимат царит в «Кайрате»

Подробнее [Стр. 12]

Уважаемые казахстанцы!

Первому собственному самолету авиакомпании «Эйр Астана» будет присвоено имя легендарной летчицы, «Халық қаһарманы» Хиуаз Доспановой. Хиуаз Доспанова – единственная в Казахстане женщина - ветеран войны, воевавшая в женском авиаполку ночных бомбардировщиков.

Мы искренне поздравляем всех ветеранов с Днем Победы! Желаем здоровья и благополучия. По доброй традиции «Эйр Астана» предоставляет бесплатные перелеты ветеранам Великой Отечественной войны.
Добро пожаловать на борт!

Центры бронирования и информации:
+7 727 2444477, +7 7172 584477

air astana
в самом сердце Евразии

Кадровые перестановки и назначения

БАКЫТ ДЮСЕНБАЕВ
Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Королевстве Испания назначен постоянным представителем РК при Всемирной туристской организации по совместительству

БАХТИЯР ТАСЫМОВ
Чрезвычайный и Полномочный посол Республики Казахстан в Королевстве Саудовская Аравия назначен Чрезвычайным и Полномочным послом Республики Казахстан в Государстве Кувейт, Королевстве Бахрейн по совместительству

КАДЫРЖАН ТЕЙЛЯНОВ
назначен председателем Комитета рыбного хозяйства МСХ РК

САБИТ НУРЛЫБАЙ
назначен первым заместителем председателя Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры РК

БАЙНУР БАЙГЕЛДИ, ЕРГАЛИ МАБИЕВ
назначены заместителями председателя Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры РК

АНТОН АРТЕМЬЕВ
назначен председателем правления Фонда Сорос-Казахстан

ЛЕВ ТАРАКОВ
назначен главным редактором газеты «Время»

ЭРИК ХЭМПЕЛ
избран председателем совета директоров АО «АТФБанк»

АЛЬБЕРТО РОЗЗЕТТИ
избран первым заместителем председателя совета директоров АО «АТФБанк»

МУХАББАТ СЕИТОВА
избрана заместителем председателя совета директоров АО «АТФБанк»

А по праздникам курите самосад

Виктория Роденкова

Возможно, скоро сигареты в Казахстане будут продаваться только лицам, достигшим 21 года, только днем, причем только в будни. Такие нововведения содержит концепция законопроекта, разработанного Минфином. Хотя участники табачного рынка называют этот проект непродуманным и поспешным

Согласно требованиям законопроекта «О государственном регулировании производства и оборота табачных изделий» в новой редакции, не только покупатель сигарет должен быть старше 20 лет, но и продавец табачных изделий, а разрешенное время продажи сигарет устанавливается в пределах 11.00 – 21.00, также продажа запрещается в выходные дни.

По мнению Чингиза Каскеева, директора департамента корпоративных отношений British American Tobacco Казахстан, если разработчики ставили перед собой целью снижение уровня курения среди несовершеннолетних, то предлагаемые меры неактуальны, так как подобный запрет уже существует и работать надо над тем, чтобы реализовывать в полной мере существующие ограничения. «Мы как ответственная табачная компания вносим свой вклад, финансируем неправительственную организацию, которая обучает и информирует продавцов о том, что нельзя продавать сигареты несовершеннолетним и какие могут быть последствия. Над этим надо работать вместо того, чтобы вводить новые ограничения, а некоторые из них носят непродуманный характер. Такие, например, как запрет торговать в выходные и праздничные дни», – считает г-н Каскеев.

Еще одной мерой, согласно представленной концепции, может стать вывод торговли табачными изделиями в сеть специальных магазинов и отделов. Причем непонятно, кому будут принадлежать такие магазины, по каким критериям будут оформляться разрешения на их открытие. Участники рынка не исключают, что такая мера может привести к значительным убыткам субъектов малого и среднего бизнеса в сфере розничной торговли. При этом разработчики предлагают ввести лицензирование импорта, оптовой, розничной продажи табачных изделий.

Учет объема производства и продаж табачных изделий также предлагается подвергнуть более тщательному контролю. В связи с этим розничные продавцы должны будут декларировать продажу сигарет в электронном или бумажном виде. Производителям же нужно будет установить на технологических линиях производства измерительные приборы учета вырабатываемого объема с последующей автоматической передачей информации о произведенных сигаретах в уполномоченный орган.

Кроме того, производителей обяжут использовать отечественный табак, но остается открытым вопрос о том, как будет вестись контроль деятельности фермеров по соблюдению определенных требований качества сырья. При этом реализацию табачного сырья разработчики предлагают вывести на биржу.

Сами табачники не спешат комментировать грядущие ужесточения, высказывая лишь мнение о том, что многое в этом законопроекте нуждается в значительной доработке. «British American Tobacco поддерживает разработку и внедрение нормативных правовых актов, которые соответствуют лучшей мировой практике, когда продуманы все последствия и учтены все моменты… К сожалению, проект закона, о котором сейчас идет речь, не соответствует этим критериям», – отмечает Чингиз Каскеев. По данным эксперта, введение подобных мер на других рынках не принесло значительного эффекта по сокращению табакокурения среди населения.

Кроме этого, по мнению специалиста, новые ограничения несут в себе коррупционные, финансовые и юридические риски. «Создается ощущение, что этот закон был составлен в спешке, людьми, которые занимаются исключительно борьбой с табакокурением. То есть просто взяли список каких-то рекомендаций, возможно ВОЗ, и слепили законопроект. Серьезную экономическую, антикоррупционную, юридическую экспертизу он явно не проходил. Мы считаем, что закон нуждается в серьезнейшей доработке, а отдельные его положения в полном пересмотре», – высказывает мнение директор департамента корпоративных отношений British American Tobacco Казахстан.

Эксперт отмечает, что наиболее простой и эффективный способ для сокращения курения – повышение размера акциза. «Не секрет, что в Казахстане цены на сигареты одни из самых низких в регионе и если правительство действительно заинтересовано в том, чтобы усилить борьбу с курением среди несовершеннолетних, стоит рассмотреть вопрос о том, чтобы поднять акциз, который у нас очень низкий», – поясняет эксперт. При этом специалист обращает внимание на то, что повышать его нужно постепенно, чтобы не допустить всплеска нелегальной торговли и оптимальный размер акциза без риска ухода рынка в «подполье» может достигать 50%, в отличие от существующих 25%.

Новинки законотворчества

Владимир Плошай

За последние две недели в Казахстане было опубликовано много нормативных правовых актов. Проанализируем наиболее важное, на наш взгляд, – постановление правительства, касающееся въезда и пребывания иммигрантов в Республике Казахстан

Иностранцы в Казахстане

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 21 января 2012 года № 148 утверждены Правила въезда и пребывания иммигрантов в Республике Казахстан, а также их выезда из Республики Казахстан и Правила осуществления миграционного контроля, а также учета иностранцев и лиц без гражданства, незаконно пересекающих Государственную границу Республики Казахстан, незаконно пребывающих на территории Республики Казахстан, а также лиц, которым запрещен въезд на территорию Республики Казахстан

Правила въезда и пребывания иммигрантов в Республике Казахстан, а также их выезда из Республики Казахстан определяют порядок въезда и пребывания иммигрантов в Республике Казахстан, а также их выезда из Республики Казахстан; Нарушение норм Правил влечет предусмотренную законами Республики Казахстан ответственность.

Иммигранты въезжают в Республику Казахстан и выезжают из Республики Казахстан через пункты пропуска на Государственной границе Республики Казахстан, открытые для международного и пассажирского сообщения, по паспортам или заменяющим их документам, при наличии виз РК, если иной порядок не установлен законодательными актами Республики Казахстан, и/или международными договорами, ратифицированными РК. **Срок действия визы истекает не менее чем за три месяца (было 6 месяцев!) до окончания срока действия паспорта иммигранта.**

Иммигранты, временно пребывающие в РК, не допускаются к осуществлению трудовой деятельности без соответствующих разрешений, выданных уполномоченным органом, если иное не предусмотрено международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан.

При въезде в Республику Казахстан каждому иностранцу, достигшему 16-летнего возраста, выдается миграционная карточка. Миграционные карточки подлежат сдаче при выезде из Республики Казахстан.

Миграционные карточки не выдаются:

- лицам, имеющим дипломатические, служебные и инвесторские визы Республики Казахстан, а так же лицам, имеющим дипломатические, служебные паспорта и подтверждение статуса «инвестора» от уполномоченного органа;
- членам экипажей воздушных, морских и речных судов;
- работникам поездных бригад, в т.ч. рефрижераторных, локомотивных и лицам, сопровождающим грузы, следующие железнодорожным транспортом;
- пассажирам поездов, следующих транзитом через территорию Республики Казахстан;
- водителям автотранспортных средств, осуществляющих международные автоперевозки.

Иммигранты, временно пребывающие в Республике Казахстан, регистрируются в течение пяти календарных дней со дня пересечения Государственной границы Республики Казахстан по месту своего постоянного или временного проживания. Регистрация иммигрантов осуществляется по документам, удостоверяющим личность.

От регистрации паспортов освобождаются иммигранты, обладающие дипломатическим или служебным паспортом, а также иммигранты, прибывшие в Республику Казахстан с визой Республики Казахстан категории «дипломатическая», «служебная», «инвесторская» или при подтверждении статуса «инвестора» от уполномоченного органа (для стран с безвизовым режимом пребывания).

При перемене иностранцем временного места жительства в Республике Казахстан принимающее юридическое или физическое лицо в трехдневный срок письменно извещает об этом органы внутренних дел .В случае смены постоянного или временного места проживания, иммигранты проходят в трехдневный срок перерегистрацию в органах внутренних дел по месту нового проживания.

Иммигранты, прибывающие с целью осуществления трудовой деятельности, делятся на следующие категории: 1) иностранные работники – иммигранты, прибывшие или привлекаемые работодателями для осуществления трудовой деятельности на территории Республики Казахстан; 2) бизнес-иммигранты – иммигранты, прибывшие с целью осуществления предпринимательской деятельности в соответствии с законодательством Республики Казахстан; 3) сезонные иностранные работники – иммигранты, привлекаемые на работу работодателями для выполнения сезонных работ, которые в силу климатических или иных природных условий выполняются в течение определенного периода (сезона), но не более одного года.

Привлечение иностранной рабочей силы, а также осуществление трудовой деятельности иммигрантами, временно пребывающими в Республике Казахстан, осуществляется на основании разрешения местного уполномоченного органа, если иное не предусмотрено международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан.

Иностранец, въехавший в страну по визе бизнес-иммигранта, регистрируется в органах внутренних дел на срок действия визы. В случае неисполнения бизнес-иммигрантами обязанностей, установленных Законом Республики Казахстан, уполномоченный орган по вопросам миграции населения на основании ходатайства местных исполнительных органов принимает решение о сокращении срока пребывания бизнес-иммигрантов.

Транзитный проезд иностранцев через территорию Республики Казахстан разрешается на срок не более пяти суток при наличии у них документов (визы), действительных для въезда в третью страну (этот срок не претерпел изменений).

Решения о сокращении срока пребывания иммигрантов в Республике Казахстан принимаются органами внутренних дел (раньше было так: решения о сокращении срока пребывания иностранцев в Республике Казахстан принимаются органами внутренних дел или органами национальной безопасности в соответствии с законодательством Республики Казахстан).

Правила осуществления миграционного контроля, а также учета иностранцев и лиц без гражданства, незаконно пересекающих Государственную границу Республики Казахстан, незаконно пребывающих на территории Республики Казахстан, определяют порядок: 1) осуществления миграционного контроля; 2) учета иностранцев и лиц без гражданства незаконно пересекающих Государственную границу Республики Казахстан, незаконно пребывающих на территории Республики Казахстан, а также лиц, которым запрещен въезд на территорию Республики Казахстан.

Контроль за соблюдением требований Правил иностранцами и лицами без гражданства, а также должностными лицами и гражданами Республики Казахстан осуществляют органы внутренних дел Республики Казахстан во взаимодействии с органами национальной безопасности Республики Казахстан.

Регистрация паспортов иностранцев и лиц без гражданства осуществляется органами национальной безопасности в пунктах пропуска через Государственную границу Республики Казахстан, органами внутренних дел по месту временного или постоянного проживания иностранца или лица без гражданства, а также посредством получения информации от юридических лиц о пребывающих у них иностранцах.

В ходе осуществления миграционного контроля сотрудники органов внутренних дел проверяют: 1) наличие у иностранца национального паспорта, визы и регистрации в органах внутренних дел, а у иностранцев, постоянно проживающих в Республике Казахстан, и лиц без гражданства – видов на жительство, удостоверений лица без гражданства; 2) своевременный выезд иностранцев за границу или продление срока пребывания в Республике Казахстан; 3) наличие разрешения на пребывание в местностях, закрытых для свободного посещения иностранцами.

Сотрудники органов внутренних дел осуществляют контроль:

1) по месту постоянного проживания или временного пребывания иностранцев; 2) по месту работы или учебы иностранцев; 3) на воздушном, железнодорожном, и других видах транспорта; 4) на улицах и в общественных местах.

Контроль может осуществляться путем: 1) обхода жилых помещений граждан;

2) проверки общежитий и гостиниц и других мест вероятного проживания иностранцев;

3) сопровождения поездов; 4) проверки автотранспортных средств; 5) проведения оперативно-профилактических и специальных мероприятий; 6) с использованием других форм и методов, предусмотренных действующим законодательством.

В соответствии со статьей 48 Закона Республики Казахстан от 22 июля 2011 года «О миграции населения» иммигрантам, ранее выдворенным из Республики Казахстан, запрещается въезд в Республику Казахстан в течение пяти лет со дня вынесения судом решения о выдворении.

На основании указанных решений суда органами внутренних дел в ЕИС «Беркут» в течение десяти дней вносится информация о лицах, которым въезд в Республику Казахстан запрещен.

Сведения на лиц, выдворенных из Республики Казахстан, хранятся пять лет в территориальных органах внутренних дел выявивших правонарушение.

Сведения на лиц, привлеченных к административной ответственности, хранятся один год с момента привлечения иностранца к административной ответственности в органе, выявившим правонарушение.

Настоящее постановление вводится в действие по истечении 10 календарных дней после первого официального опубликования – опубликовано 5 мая 2012 года.

8 МЕЖДУНАРОДНЫЙ PR-ФОРУМ
17-18 мая 2012 г., Алматы, Rixos Hotel
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР: kaspi bank — зачем другой банк, когда есть kaspi
ПРИ ПОДДЕРЖКЕ: Chevron
ОФИЦИАЛЬНЫЙ АВИАПЕРЕВОЗЧИК: air astana
PR ТЕХНОЛОГИИ ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ МИРОВ: КАК СОЕДИНИТЬ OFF-LINE И ON-LINE
- OFF-LINE vs. ON-LINE. Тенденции рынка
- Традиционные СМИ: результативность и прогнозы
- SMM технологии. Вызовы и решения
- Антикризисный PR
- CSR проекты в сети
- Информационные войны: новые технологии
- Как правильно создавать и "продавать" PR проекты
Дополнительная информация:
Гаухар ТОКИШЕВА, Координатор Форума
Тел/факс: +7 (727) 264-66-89, 264-71-12, 264-65-79
+7 701 777 98 06, +7 777 224 49 32, E-mail: forum@pressclub.kz
Гульмира БАКПАСОВА, Координатор Клуба "PR-шы"
+7 701 705 50 54, E-mail: Gulmira.Bakpassova@gmail.com
www.pressclub.kz
ОРГАНИЗАТОРЫ:
Клуб казахстанских профессионалов по связям с общественностью "PR-шы"
Агентство PG Communications
PR FORUM

Цены растут… Приятного аппетита!

[Начало на стр. 1]

Что касается природных катаклизмов, то и здесь фактов предостаточно. В 2011 году на Новую Зеландию обрушился мощный циклон Вилма, в Китае свыше 2,2 млн человек испытывали нехватку питьевой воды из-за установившейся в ряде районов страны сильнейшей за последние несколько десятилетий засухи. В бразильском штате Рио-де-Жанейро число жертв наводнений и оползней составило 803 человека, в Германии Эльба затопила прибрежные города, следом за Японией землетрясения были зафиксированы в ряде других стран мира.

Как подсчитали в страховой компании Swiss, суммарно природные катаклизмы в 2011 году обошлись мировой экономике в рекордные $350 млрд. Страховщикам пришлось заплатить за стихийные бедствия, произошедшие в Японии, Таиланде, США и Новой Зеландии, $108 млрд.

Казахстан, как всегда, в «лидерах»

Кстати, Казахстан находится в мировых «лидерах» не только по показателю бедности, но и по темпам роста цен на продовольствие. Этот рост ощутили чиновники высокого ранга. Так, председатель Агентства РК по регулированию естественных монополий (АРЕМ) Мурат Оспанов еще в середине апреля, выступая на правительственном часе в мажилисе, рассказал о том, что, как и рядовые казахстанцы, ходит за продуктами питания в магазины, и тоже ощутил рост цен на товары первой необходимости. При этом он добавил, что в регионах продукты питания стоят чуть дешевле.

А еще в мае прошлого года на IV Астанинском экономическом форуме президент РК Нурсултан Назарбаев отмечал, что рост цен на сырье, энергоресурсы вместе с ростом мирового потребления и природными катаклизмами привели к повышению цен на продукты питания.

«Последствие продовольственных кризисов – это обострение социальной и политической обстановки по всему миру, в этих условиях необходимо поддерживать продовольственную безопасность на региональном и глобальном уровне, важны межстрановая координация и проведение согласованных цивилизованных действий», – заявил Нурсултан Назарбаев.

Данный рост виден и в глобальном разрезе. Так, эксперты «РИА-Аналитика» подсчитали, что в 2011 году Казахстан занял четвертое место среди 33 стран Европы по темпам роста цен на продукты питания. В «Рейтинге стран Европы по росту цен на продукты питания» показатели Казахстана следующие: индекс цен декабря 2011 года к декабрю 2010 года составил 109,6%, индекс потребительских цен – 107,4%. Выше нас только Беларусь (223,8% и 208,7%), Турция (112,2% и 110,5%) и Кипр (112,1% и 104,2%). Ниже нас Молдова (107,4% и 107,8%), Мальта (105,6% и 101,3%) и Чехия (105,3% и 102,8%). Россия с 2,4% оказалась на 23-м месте, Украина – на 31-м с 0,7%. В Швеции продукты не подорожали (32-е место), а в Норвегии, наоборот, подешевели на 0,2% (33-е).

Казахстан, по мнению экспертов «РИА-Аналитика», также лидировал по росту цен на мясо и мясопродукты. Так, по данным статистиков, мясо овец стало дороже на 31,3%, крупного рогатого скота – на 23,9%, свиней – на 5,5%, птицы – на 1,1%.

Еще об одном факторе, инфляции, рассказал глава Нацбанка Григорий Марченко. «Если что-нибудь вокруг Ирана случится, и цена на нефть будет 200 долларов за баррель, у нас цены на ГСМ вырастут, и тогда, соответственно, вырастет инфляция. Или летом где-нибудь случится засуха, и цены на продовольствие резко вырастут – опять же это будет выгодно нашим экспортерам нефти, экспортерам зерна, но для инфляции будет плохо», – объяснил г-н Марченко. Тем не менее, по его словам, Нацбанк не намерен пересматривать свой прогноз по инфляции (6-8% в год).

Плохая управляемость

Но само качество управляемости потребительским рынком со стороны госрегуляторов вызывает большие сомнения. Так, по мнению Куандыка Айнабека, директора НИИ новой экономики Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, рост цен на продукты питания остается одним из стержневых факторов инфляционного давления на экономику. Этому способствуют два фактора: предельно комфортная обстановка для экспортеров на внешних рынках сбыта и высокий покупательский спрос внутри страны.

Он указал на факторы, которые мешают Нацбанку удержать инфляцию в прогнозных рамках. «Это кредитный перегрев, который «сбросил обороты» лишь в последние 2 месяца 2011 года, да и то в основном за счет внешних факторов. Это и стабильно высокий рост доходов всех субъектов экономики от крупных компаний-экспортеров до физических лиц. Например, рост зарплат в бюджетном секторе на 30% и в частном – на 20%», – сказал г-н Айнабек. И указал на плохую управляемость цен на продукты питания. «Если учесть, что именно основные продукты питания входят в число главных параметров, определяющих уровень инфляции, и если прибавить к этому аналогичные показатели роста индекса цен в промышленности (где-то 14-20% по разным отраслям), то становится понятно, что и новые прогнозы правительства по инфляции могут в действительности отстать от реальной ситуации», – подчеркнул эксперт.

Почему цены перешли на галоп

Начало 2012 года тоже не сулит правительству спокойной жизни. Цены на продукцию сельского хозяйства, в частности мясо, крупы, а также фрукты и овощи заметно выросли. Только за первый месяц 2012 года мясо подорожало на 1,4%, а фрукты и овощи – на 1,1%. В среднем продовольственные товары подорожали за январь на 0,5%.

По словам г-на Оспанова, АРЕМ провело анализ влияния транспортных расходов и затрат на электроэнергию на увеличение стоимости продуктов питания. В частности, для производства хлеба доля электроэнергии составляет около 6%. «Если электроэнергия растет на 10%, то понятно, что рост этой доли займет менее 1% на производство хлеба. Это говорит о том, что сегодня именно электрическая энергия не очень большую долю занимает для того, чтобы резко поднять рост», – пояснил он.

В то же время предприниматели, объясняя рост цен на продовольствие, спекулируют цифрами. «Если на 10% рост электроэнергии составил, то они, ссылаясь на это, говорят, что тоже будут поднимать свою продукцию на 10%. Хотя влияние небольшое», – заметил Мурат Оспанов.

Но новых идей по стабилизации ситуации в правительстве пока нет. Последние по времени идеи были озвучены еще в феврале прошлого года министром экономического развития и торговли Жанар Айтжановой. В частности, предлагалось финансировать из местных бюджетов социально-предпринимательские корпорации (СПК), чтобы они поддержали цены на определенном уровне. Среди краткосрочных мер – снижение импортных пошлин на продуктовые товары, овощи, фрукты. Среди мер долгосрочных – снижение зависимости от импорта продовольствия.

На сегодняшний день в Казахстане доля импорта продовольствия колеблется от 40 до 60% в зависимости от вида продукции. И пока эта зависимость только растет, несмотря на заявления Минсельхоза о том, что она будет сокращаться.

Пенсия: спасение утопающих дело рук самих утопающих

Аманжол Сагындыков

Пенсионная система Казахстана далека от совершенства. Чтобы она стала эффективной, нужно, чтобы и государство взяло на себя часть ответственности

Как сообщает КазТАГ, в Казахстане разрабатывается концепция преобразования пенсионной системы – слияние всех пенсионных фондов в один государственный, управлять которым будет иностранная компания. Пока эта информация идет со ссылкой на конфиденциальный источник. Если ее опровергнут и государство не возьмет на себя часть ответственности, значит, казахстанская пенсионная система может оказаться в крайне сложной ситуации. Если же информация будет подтверждена на самом высоком уровне, значит, часть нефтяных доходов пойдет на укрепление устойчивости пенсионной системы.

Общество беспокоит неустойчивость накопительных пенсионных фондов (НПФ) и нежелание государства брать на себя часть финансовой ответственности. Кроме этого, не утихают споры, спровоцированные заявлением главы Нацбанка Григорием Марченко, предложившим уравнять возраст выхода на пенсию мужчин (63 года) и женщин (58 лет). Главный банкир имел в виду, что чем больше женщины будут работать, тем большую пенсию заработают по накопительной системе. На заявление главного банкира уже отреагировало общество. Согласно данным социологического исследования Института политических решений, 81,8% жителей городов не поддержали эту инициативу.

А воз и ныне там

В Казахстане действует смешанная пенсионная система, которая состоит из солидарной и накопительной систем.

В настоящее время в республике действуют три уровня пенсионного обеспечения. Первый – это базовые пенсионные выплаты, которые выплачиваются всем гражданам по достижении пенсионного возраста, независимо от стажа и заработной платы. Второй уровень – пенсии из распределительной системы для тех, кто имеет предусмотренный законодательством трудовой стаж до 1 января 1998 года, а также выплаты из накопительных пенсионных фондов за счет обязательных пенсионных взносов. Получателями пенсий второго уровня являются участники солидарной и смешанной системы пенсионного обеспечения. Есть также и третий уровень – это добровольные и добровольные профессиональные пенсионные отчисления.

На сегодняшний день государство не способно обеспечить безбедную старость. Согласно Закону РК «О республиканском бюджете на 2012-2014 годы», с 1 января 2012 года установлены следующие размеры пенсий в Казахстане: базовая пенсия – 8720 тенге, минимальная пенсия – 17491 тенге, максимальная пенсия – 47327 тенге. При нынешнем довольно высоком уровне розничных цен на потребительском рынке такая пенсия не позволяет надеяться на безбедную старость.

Но у казахстанцев есть и альтернатива – накопительная система. Чтобы понять, насколько она эффективна, нужно обратиться к статистике. Так, на 1 марта 2012 года количество счетов по обязательным пенсионным взносам составило 8 млн 157 тыс. 171 тенге. А количество счетов вкладчиков по добровольным пенсионным взносам составило всего лишь 38150 с суммой пенсионных накоплений 1,2 млрд тенге. Надо также заметить, что с начала года количество счетов вкладчиков, перечисляющих добровольные пенсионные взносы, уменьшилось. Число же счетов по добровольным профессиональным пенсионным взносам остается незначительным – всего 4108 с суммой накоплений 117,4 млн тенге.

Как сказал нам на условиях анонимности специалист одного из НПФ, цифры свидетельствуют о том, что добровольно вкладывать средства в пенсионные фонды желают немногие, а добровольные профессиональные взносы очень малы.

Государство недовольно менеджментом

Накопительная пенсионная система требует, мягко говоря, модернизации. Поэтому не случайно в январе 2012 года в своем ежегодном обращении президент РК Нурсултан Назарбаев подверг эту систему критике и поручил Нацбанку РК и правительству усовершенствовать пенсионную систему. Вместе с тем глава государства отметил, что «вкладчики не могут самостоятельно влиять на деятельность инвестиционных организаций, поэтому негативно относятся к денежным отчислениям».

Предполагается, что предложения по реформированию казахстанской пенсионной системы будут выработаны к лету текущего года.

В данной связи уместно упомянуть итоги исследования, которое в 2001 году провела независимая исследовательская компания «КОМКОН-2 Евразия». Тогда на вопрос, что не удовлетворяет вкладчиков в работе пенсионных фондов, были получены следующие ответы: недостаточность или отсутствие информации о работе НПФ и пенсионной реформы в целом – 38,5% респондентов, отсутствие убеждения в сохранности пенсионных вкладов – 34,4%, несвоевременные выплаты и невысокий уровень обслуживания – 16,1%, невысокая доходность – 14,4%, проблемы перевода пенсионных накоплений из других фондов – 5,5%.

А теперь совсем свежие данные. На сегодняшний день инвестиционный доход НПФ значительно отстает от показателей инфляции. По данным Комитета по финнадзору Нацбанка РК, средневзвешенный коэффициент номинального дохода по пенсионным активам НПФ по умеренному инвестиционному портфелю составил за пятилетний период (февраль 2007 года – февраль 2012 года) 27,34%. Для сравнения: накопленный уровень инфляции за аналогичный период составил 57,99%. А скорректированный средневзвешенный коэффициент номинального дохода составил 26,75%.

По мнению рыночных аналитиков, «инфляция более чем в два раза превышает инвестдоход НПФ».

Вывод очевиден: с 2001 года в накопительной системе практически ничего не изменилось. Доходность, как видно, крайне низкая, прозрачность – нулевая, вера в НПФ, как явствует из количества счетов вкладчиков по добровольным пенсионным взносам, низкая, и так далее по списку…

В перспективе…

В перспективе Казахстан намерен отказаться от солидарной системы и оставить только накопительную.

Но мировая практика свидетельствует, что в чистом виде накопительная или солидарная системы встречаются крайне редко. В основном это комбинированные модели с превалированием того или иного института социальной защиты.

Во многих европейских странах пенсионная система насчитывает три уровня. Обязательное пенсионное страхование, добровольное обеспечение по старости от предприятий и частные накопления. Если в Казахстане система пенсионного страхования финансируется страховыми взносами граждан и работодателей, то в Европе еще и дотациями от государства.

В США есть не только государственная система пенсионного обеспечения, но и частные системы. Здесь три основных вида частных пенсионных систем: частные пенсионные планы по месту работы, личные пенсионные счета и аннуитеты.

Кстати, в Чили, чья пенсионная модель использована в Казахстане, согласно новой пенсионной реформе, с 1 июля 2008 года наряду с накопительной пенсией была введена система государственных солидарных пенсий. Здесь отказались от идеи внедрения накопительной системы как безальтернативной, ибо, как и в нашей стране, выявились проблемы в ее функционировании.

В любом случае властям стоит помнить, от какой идеи отказались чилийские разработчики…

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

НАЛЕТАЙ, ПОДЕШЕВЕЛО

В апреле 2012 года на рынке вторичного жилья Караганды средняя цена за квадратный метр составила $933. Аналитиками были замечены значительные изменения цен, что повлияло на стоимость в целом по городу в сторону снижения. Падение стоимости квадратного метра было зафиксировано на одно, двух, и трехкомнатные квартиры. В целом по городу средняя цена упала на 1,96%. По результатам проведенного анализа расчеты показали, что индекс расслоения составил по городу 1,56, что свидетельствует о превышении стоимости «дорогого» жилья над стоимостью «дешевого» в 1,56 раза. В районе Майкудук индекс расслоения равен 1,7, здесь более всего заметна разница в стоимости жилья. В районах Город, Михайловка, Пришахтинск индекс расслоения на одном уровне – 1,6. Минимальное расхождение цен в районе Юго-восток, где коэффициент равен 1,4. Общее количество квартир для продажи составило 7758 объектов. По отношению к марту количество выставляемых объектов увеличилось на 11,4% или 796 квартир. Прирост наблюдается на все форматы квартир. Максимум занимают двухкомнатные квартиры – 39%, далее следуют трехкомнатные – 31%, однокомнатные – 18%, 4-комнатные – 11% и многокомнатные квартиры – 2%. В зависимости от материала стен выставленное для продажи жилье по Караганде представлено в основном панельными и кирпичными домами. На долю квартир в панельных домах приходится 54% (4165 ед.), в кирпичных домах – 44% (3404 ед.). Доля монолитного жилья в общей совокупности минимальна и составляет всего 2%, или 189 единиц. Прирост количества предложений заметен по всем типам построек. В зависимости от качества жилья в апреле традиционно большую часть занимают квартиры, расположенные в «хрущевках», – 45% (3511 ед.), в домах улучшенной планировки – 41% (3197 ед.). Далее следуют квартиры в домах старого типа – 9% (685 ед.) и новостройках – 5% (365 ед.). **(kapital.kz)**

ЗОЛОТО СЛАБЕЕ, ЧЕМ ОЖИДАЛОСЬ

Цена вечернего фиксинга золота на лондонском спотовом рынке за последний торговый день – $1 тыс. 643, серебра – $29,9 за тройскую унцию. Цена ближайших по времени исполнения фьючерсных контрактов на золото на секции COMEX Нью-йоркской товарной биржи New York Mercantile Exchange (NYMEX) за последний торговый день понизилась с $1644,7 до 1638,6, а серебра – с $30,38 до 30,07 за тройскую унцию. По мнению портфельного менеджера из HSBC Global Asset Management Чарльза Моррис, которое приводит агентство Bloomberg, динамика цен на золото в этом году слабее, чем многие ожидали, но это не удивительно. В последние несколько лет цены на золото достигают нового максимума через 18 месяцев после предыдущего пика. Последний пик был в середине прошлого года, поэтому новый максимум мы увидим не раньше 2013 года, считает он. Долгосрочные цены на золото и серебро определяются фундаментальными факторами. Один из них – реальные процентные ставки, то есть номинальные ставки минус инфляция. Поэтому надо следить для прогнозирования цен золота за действиями ФРС США. В последние несколько недель даже появились признаки того, что американская экономика восстанавливается. Это ослабило надежду на новые раунды количественного смягчения и повысило вероятность того, что ФРС поднимет ключевую процентную ставку быстрее, чем ожидалось ранее. А что касается серебра, то высокая активность инвесторов в 2011 году вызвала рост цены на серебро до рекордного среднегодового уровня и сопровождалась повышенной ценовой нестабильностью. Между тем, несмотря на высокие цены, совокупный промышленный спрос на серебро достиг второго максимума с 2000 года, а розничный инвестиционный спрос на серебряные слитки, монеты и медали достиг рекордных отметок, отмечается в исследовании мирового рынка серебра на 2012 год. По этим данным, спрос на серебряные монеты и медали вырос в прошлом году на 129%, или до рекордных 118,2 млн унций (3677 тонн). По сравнению с 2010 годом спрос на серебряные слитки вырос на 67%, или до 95,7 млн унций (2975 тонн). Отмечено также, что по сравнению с 2010 годом мировое производство серебра в прошлом году выросло на 1,4%, или до 23689 тонн. **(kapital.kz)**

РЕГИОНЫ РАЗВИВАЮТ ИНФРАСТРУКТУРУ

В Актюбинской, Атырауской, Жамбылской, Павлодарской областях приступили к реализации 16 проектов по развитию инженерной инфраструктуры в рамках программы «Развитие регионов». Проекты включают в себя строительство и реконструкцию систем водоснабжения и водоотведения, электроснабжения, магистральных тепловых сетей, котельных, обустройство освещения улиц сел и городов. Также в 11 регионах в рамках четвертого направления Программы занятости 2020 реализуются 262 проекта по ремонту и реконструкции объектов социальной и инженерной инфраструктуры сельских населенных пунктов, благоустройству сел. В частности, эта работа проводится в Акмолинской, Актюбинской, Алматинской, Атырауской, Жамбылской, Западно-Казахстанской, Карагандинской, Костанайской, Кызылординской, Павлодарской, Северо-Казахстанской областях. В рамках программы проводится ремонт внутрипоселковых дорог, детских садов, школ, больниц, электрических, водопроводных, тепловых сетей и других объектов. Кроме того, в Алматинской, Восточно-Казахстанской, Западно-Казахстанской, Костанайской, Павлодарской и Южно-Казахстанской областях начата реализация 101 проекта по обустройству и решению проблем моногородов в рамках программы «Развитие моногородов». В том числе по благоустройству центральных парков и улиц, ремонту отопительных систем, арычных сетей, обустройству освещения, вывозу мусора в моногородах. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

«РОСНЕФТЬ» ПОДЕЛИЛА ШЕЛЬФ СО STATOIL

В субботу «Роснефть» и норвежская Statoil подписали соглашение, по которому компании совместно займутся освоением ресурсов российского шельфа Баренцева и Охотского морей, а также норвежского шельфа Баренцева моря. В частности, речь идет о Персеевском участке в Баренцевом море и участках Магадан-1, Лисянский и Кашеваровский в Охотском. Доля Statoil в совместном предприятии составит 33,33%, при этом норвежские инвесторы профинансируют геологоразведку, а также возместят «Роснефти» исторические затраты и 33,3% от стоимости расходов российской компании за оплату лицензий. Кроме того, соглашение предусматривает получение «Роснефтью» от Statoil единовременного бонуса за каждое коммерческое открытие запасов нефти и газа. Размеры бонуса не уточняются. «Роснефть» также получает возможность приобретения долей в проектах Statoil в Северном и Баренцевом морях. Помимо этого, компании договорились провести совместные исследования возможностей разработки трудноизвлекаемых запасов углеводородов в Ставропольском крае (сланцевая нефть Хадумской свиты) и Северо-Комсомольского месторождения в Ямало-Ненецком автономном округе (нефть повышенной вязкости). «Готовность наших зарубежных партнеров осваивать российские месторождения говорит как об открытости нашего рынка, так и о благоприятных условиях для инвесторов, а допуск российской компании к участию в перспективных зарубежных проектах закладывает основы новых отношений в глобальной нефтегазовой отрасли», – заявил глава «Роснефти» Эдуард Худайнатов. Президент Statoil Хелге Лунд в свою очередь отметил, что соглашение объединяет опыт обеих компаний и «является значительным шагом вперед в промышленном развитии северных территорий». По словам Дарьи Козловой из Rye, Man & Gor Securities, вхождение Statoil в арктические проекты является позитивным решением для «Роснефти». «Очередное крупное СП улучшает инвестиционную привлекательность компании за счет привлечения необходимых денежных средств и технологий», – поясняет аналитик. Козлова отметила, что на данный момент оценить точное влияние проектов сложно из-за необходимости дополнительного подтверждения нефтеносности участков. Баренцево море остается очень перспективным в плане запасов. «К примеру, в начале 2011 года Statoil, ENI и Petoro открыли Скрюгард – самое большое нефтяное месторождение в регионе со времен открытия Голиас в 2000 году, с потенциальными ресурсами 500 млн баррелей нефтяного эквивалента, – рассказывает эксперт. – А в начале 2012 года недалеко от него было обнаружено месторождение Хавис с запасами 200-300 млн барр. н. э. К тому же Statoil очень хорошо знает регион Баренцева моря, так как занимается его разведкой с 70-х годов». Шельф Охотского моря, по словам Козловой, также выглядит многообещающе. **(gazeta.ru)**

КЛИНТОН ПУГАЕТ ИНДИЮ

США надеются, что Индия предпримет дальнейшие шаги по уменьшению импорта иранской нефти. Такое заявление сделала госсекретарь США Хиллари Клинтон. «Индия движется по пути уменьшения закупок нефти из Ирана. Мы одобряем эти шаги, но надеемся, что индийское правительство сделает еще больше в этом направлении», – заявила Хиллари Клинтон, которая находится сейчас в Индии. Индия отказалась присоединиться к недавним санкциям в отношении Тегерана, однако настояла на том, чтобы индийские нефтеперерабатывающие предприятия уменьшили закупки иранской нефти на 15-20%. Напомним, в отношении Ирана действует ряд санкций, призванных заставить исламскую республику отказаться от атомных разработок. Так, 21 ноября 2011 года США, Великобритания и Канада объявили о вводе в отношении Ирана односторонних санкций, направленных против энергетического и финансового секторов иранской экономики. Причиной санкций стал доклад Международной организации по атомной энергии (МАГАТЭ), в котором говорилось, что Иран до 2003 года вел работы, направленные на создание ядерного оружия, и что подобная деятельность может вестись и по сей день. Евросоюз (ЕС) 23 января 2012 года одобрил новый пакет санкций в отношении Ирана, призванных сократить источники финансирования ядерной программы страны. Совет ЕС ввел запрет на импорт, приобретение и транспортировку иранской нефти и нефтепродуктов, а также относящиеся к ним финансовые и страховые операции. Запрет вступает в силу 1 июля 2012 года. Иран – второй крупнейший производитель нефти среди стран ОПЕК после Саудовской Аравии. В 2010 году Иран находился на третьем месте в мире по объемам экспорта нефти после Саудовской Аравии и России. На долю стран Евросоюза на начало 2012 года приходилось около 20% иранского экспорта сырой нефти. Крупнейшим же потребителем иранского «черного золота» является Китай, закупающий 20% добываемой в исламской республике нефти. **(rbc.ru)**

EXXON MOBIL СНОВА ПЕРВАЯ

Журнал Fortune опубликовал рейтинг 500 крупнейших американских корпораций по итогам 2011 года. Главное изменение: самая большая в мире нефтегазовая компания Exxon Mobil, занимавшая в прошлогоднем списке только второе место, вернула себе лидерство, получив выручку в размере $452,926 млрд (в 2010 году – $354,674 млрд) и прибыль – $41,060 млрд ($30,460 млрд). Розничный гигант Walmart, занимавший первую строчку в предыдущем топе, оказался на второй позиции с выручкой $446,950 млрд (в 2010 году – $421,849 млрд) и прибылью $15,699 млрд ($16,389 млрд). «Мы вторые, всего несколько миллиардов уступили», – прокомментировал на своей странице в Facebook Лев Хасис, старший вице-президент Walmart, бывший гендиректор российской X5 Retail Group. Третье место сохранила нефтяная Chevron: ее выручка увеличилась до $245,621 млрд против $196,337 млрд годом ранее, прибыль – до $26,895 млрд против $19,024 млрд. **(vedomosti.ru)**

Чем больше вложим в Кашаган, тем меньше получим

Венера Гайфутдинова

Уже давно идут переговоры по увеличению бюджета первой фазы освоения месторождения Кашаган. Однако Казахстан все еще не принял решение по предложению акционеров North Caspian Operating Company (NCOC, оператор Северо-Каспийского проекта). Несмотря на то, что в начале 2012 года премьер-министр РК Карим Масимов в своем интервью газете «Коммерсант» заявил, что переговоры по согласованию второй фазы освоения Кашагана будут завершены в ближайшее время, до сих пор не принято окончательное решение по первой. По словам Ляззата Киинова, главы национальной нефтегазовой компании «КазМунайГаз», этот вопрос все еще находится в процессе обсуждения.

Оператор Северо-Каспийского проекта выдвинул предложение об увеличении бюджета первой фазы на $7 млрд. С начала работы над месторождением Кашаган консорциум NCOC увеличил бюджет этого проекта в три с лишним раза. Теперь величина бюджета равна $136 млрд. Хотя изначально предполагалось, что на освоение месторождения потребуется $40 млрд.

Потребность в увеличении бюджета освоения месторождения консорциум объясняет необходимостью улучшить экологическую составляющую проекта. Но, по мнению Олега Егорова, научного сотрудника Института экономики Министерства образования и науки РК, данные обоснования вызывают сомнения. «Когда подготавливают технико-экономическое обоснования и прочую документацию по такому проекту как Кашаган, просчитывают все мелочи и нюансы. Уж тем более изначально просчитывается экологическая составляющая проекта», – подчеркнул эксперт.

Министр нефти и газа РК Сауат Мынбаев в ответ на необходимость увеличить бюджет заявил, что у казахстанской стороны есть все основания оспаривать эти суммы. Более того, г-н Мынбаев заверил, что РК будет выдвигать встречные требования. Казахстан намерен добиться права покупки всего товарного газа с Кашагана для внутренних нужд страны. В этом вопросе разным остается видение по цене газа.

Принципиальность казахстанской стороны в данном случае Адиль Табылдиев, начальник аналитического управления департамента торговых операций АО BCC Invest, объясняет тем, что хотя детали и условия Соглашения о разделе продукции (СРП) по Северо-Каспийскому проекту не раскрываются, но исходя из общепринятой практики заключения СРП, можно предположить, что все затраты участников проекта должны быть покрыты в будущем за счет доли добываемой нефти. Соответственно, любое увеличение затрат в бюджете первой фазы проекта, впрочем, как и последующих фаз, снижает долю Казахстана в добываемой на Кашагане нефти в будущем. «Если бюджет первой фазы проекта будет увеличен на $7 млрд, то поступления в Национальный фонд и в государственный бюджет Казахстана в последующие годы уменьшатся на эту сумму», – пояснил г-н Табылдиев.

Позиции сторон, в принципе, понятны. Для инвесторов – участников проекта главной целью является возврат инвестиций. И чем больше будет отнесено на вычеты сейчас, тем больше они получат в будущем. «Не следует забывать, что расходы по проекту, за вычетом казахстанского содержания, – это доходы подрядчиков, которые зачастую являются аффилированными с участниками проектами. Так что эти расходы, по сути, являются доходами подрядчиков, и уже сегодня», – говорит г-н Табылдиев.

Для РК, помимо политических, социальных и экологических факторов, экономический аспект проекта также играет важную роль, именно по этим причинам, по мнению г-на Егорова, Казахстан не должен соглашаться с такой постановкой вопроса по увеличению доли бюджета Кашагана.

В итоге по данному вопросу, по заверениям экспертов, будет достигнуто соглашение, которое устроит всех. Но впереди у Правительства РК переговоры по второй фазе освоения месторождения Кашаган. Она предполагает увеличение добычи до 375 тыс. баррелей в сутки в течение не менее трех следующих лет.

Помимо споров по объемам необходимых бюджетов для освоения месторождения остро стоит вопрос с определением дат начала добычи на Кашагане. Между тем, в начале мая г-н Киинов заявил, что «начало освоения Кашагана и добыча первой нефти будет, как и было запланировано, в конце 2012 года. На этот счет у нас никаких сомнений нет».

Он уточнил, что это будет пробное начало, после которого возможно приостановление добычи с целью проведения тестирования и проверки оборудования.

Однако сроки добычи нефти на Кашагане переносились уже неоднократно. Ожидаемый срок начала коммерческой добычи на месторождении Кашаган запланирован на декабрь 2012 года – июнь 2013 года. К концу 2009 года на Кашагане были выполнены все основные этапы работ на морском и наземном комплексах, которые были согласованы с Казахстаном на 2009 год, с целью обеспечения начала добычи в конце 2012 года. Предполагается, что объем добычи на I фазе этого проекта составит около 370 тыс. баррелей нефти в сутки, с возможным увеличением до 450 тыс. баррелей. Извлекаемые запасы нефти Кашагана оцениваются NCOC в 11 млрд баррелей, а общие геологические запасы сырья этой нефтеносной структуры – в 35 млрд баррелей. Считается, что это самое крупное месторождение нефти в мире после открытия месторождения Прудо Бэй на Аляске в 1968 году.

Проблем с электроэнергией не будет

Чулпан Гумарова

Ежемесячно в Алматы открывается множество ресторанов, салонов красоты, аптек. Для экономики региона это позитивные показатели, однако инфраструктура города не в полном объеме готова к быстрому росту подобных объектов. Так, за прошедший год потребление энергии в Алматы увеличилось на 3,5%. Одной из сложностей, возникающих в процессе увеличения числа таких объектов, является рост потребления электроэнергии.

Как уже сообщал деловой портал kapital.kz, в Алматы планируют создать индустриальную зону, которая займет территорию в 500 гектаров. В индустриальной зоне предполагается разместить 76 предприятий. В их числе 20 предприятий пищевой промышленности, 18 – легкой, 14 – мебельной, 7 – фармацевтической, 4 – химической, а также 13 предприятий машиностроения. Помимо создания новых рабочих мест, индустриальная зона принесет и увеличение потребления электроэнергии в регионе. Хотя инфраструктура города на сегодня уже не справляется с потребностями населения региона. Представители акимата Алматы объясняют перебои в подаче электроэнергии в регионе переборами энергии Узбекистаном.

Наши южные соседи не раз позволяли себе производить несанкционированные заборы электроэнергии из единой энергосистемы, что приводило к серьезным ограничениям в энергообеспечении юга страны. Казахстан даже грозился выйти из объединенной энергетической системы Центральной Азии. Но в итоге стороны договорились, что «Узбекэнерго» восполнит энергетические потери РК в объеме более $23 млн. Ербол Шорманов, заместитель акима Алматы, также сообщил, что с узбекской стороной ведутся переговоры, дабы урегулировать энергетический обмен между странами.

К тому же для обеспечения бесперебойной подачи электроэнергии АО «Алатау Жарык Компаниясы» (АЖК) – региональная компания, которая ответственна за

передачу и распределение электроэнергии для потребителей Алматы, планируют ввести в эксплуатацию в текущем году дополнительные подстанции. Новые объекты позволят существенно увеличить трансформаторные мощности. Специалисты заверяют, что с введением в эксплуатацию новых подстанций по сравнению с периодом 2007-2010 гг. выработка электроэнергии увеличится на 40%.

Реализация этих проектов создаст энергетическое кольцо вокруг Алматы, что позволит обеспечить бесперебойную поставку электроэнергии. Строительство новых подстанций требует серьезных финансовых вложений. По информации представителей АЖК, сумма, требуемая на реализацию проекта, равна 30,5 млрд тенге.

«Строительство подстанции «Кенсай» позволит закольцевать электроэнергетику Алматы, благодаря чему мы сможем обеспечить стабильную и равномерную подачу электроэнергии во все участки города», – подчеркнул г-н Шорманов. В этом году планируется завершить проект строительства крупной энергетической подстанции «Кенсай», которая является ключевым звеном в проекте по созданию кольца 220кВ вокруг Алматы. С завершением строительства подстанции 220/110/10 кВ «Кенсай» с ЛЭП 220 кВ «Ермесай – Кенсай – АТЭЦ-3» в этом году будет создано кольцо ЛЭП 220 кВ вокруг Алматы.

В рамках проекта по созданию энергетического кольца вокруг мегаполиса уже была запущена подстанция «Ерменсай». Подстанция была специально построена АЖК для электроснабжения объектов VII зимних Азиатских игр 2011 года. По словам представителя АЖК, подстанция 220/110/10 кВ «Ерменсай» предназначена для обеспечения растущих потребностей в электроэнергии южной части Алматы и примыкающих районов Алматинской области, электроснабжения объектов Азиады.

На подстанции «Ерменсай» установлено современное оборудование ведущих мировых производителей. В частности, автотрансформаторы мощностью 250 тыс. кВА производства «Запорож-трансформатор» (Украина) оборудованы системой предотвращения взрывов и пожаров фирмы «SERGI» (Франция). КРУЭ 220, 110 кВ изготовлены фирмой «Siemens» (Германия).

Применение КРУЭ обеспечивает безопасное обслуживание, снижает эксплуатационные затраты за счет значительного увеличения межремонтного периода. Средний ремонт КРУЭ производится не чаще одного раза в 20–25 лет.

Шкафы защиты автотрансформаторов 220 кВ, 110 кВ. Ранее применяемые панели релейной защиты, собранные на электромеханических реле, занимали в 7–10 раз большую площадь.

Установленная система управления и мониторинга автотрансформаторов позволяет предупредить развитие скрытых дефектов путем непрерывного контроля основных технических показателей.

В помещении связи установлены цифровые устройства для сбора, обработки и передачи телеинформации в систему SCADA, которая обеспечивает оперативность управления оборудованием подстанции в режиме реального времени: сокращает время на фиксацию и ликвидацию аварийных ситуаций и на переключение в сетях, снижает расходы на выезд персонала по включению потребителей.

Как отметил заместитель акима Алматы, наряду со строительством подстанций, которые создадут энергетическое кольцо, необходимо провести модернизацию как минимум 10 подстанций и модернизацию сетей, прежде всего кабельных линий.

Согласно стратегическому плану развития электросетевых объектов, утвержденному акиматом города, к 2020 году планируется полная модернизация всего оборудования АЖК. На реализацию этой крупномасштабной программы потребуется инвестировать свыше 170 млрд тенге.

Сегодня, согласно оценке г-на Шорманова, «мы продвинулись в вопросах модернизации крупных объектов, подстанций, завязывания их в единую линию, а вот в модернизации подземных кабельных линий отстаем». Около 30% линий электропередачи в Алматы составляют воздушные, а 70% – кабельные подземные линии, которые находятся в удручающем состоянии. По уверениям Ербола Шорманова, кабельные линии – это единственное уязвимое место в энергообеспечении города.

Г-н Шорманов также напомнил, что ранее были подписаны меморандумы с ФНБ «Самрук-Казына». Предполагалось, что ежегодно «Самрук-Казына» будет выделять 2 млрд тенге на перекладку кабельных линий. По словам заместителя акима Алматы, полностью устранить проблемы с кабельными линиями удастся к 2015 году.

EUR/USD	1,3029	▼ 1,65%	USD/JPY	79.92	▼ 0.51%	GBP/USD	1.6154	▼ 0.37%	USD/CHF	0.9218	▲ 1.60%	EUR/GBP	0.8063	▼ 0.88%

Изменение в процентах с 23.01.2012

Рынки

Dow	WTI	Shanghai	eRTS
▼	▼	▲	▲
-1.27%	-3.95%	0.49%	0.06%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE

Фондовый рынок

	Значение	1D		1M	YTD
ММВБ	1391	-3.57%	▼	-7.1%	-0.8%
РТС	1498	-3.98%	▼	-7.1%	8.5%
S&P	1369	-1.61%	▼	-2.1%	8.9%
DJIA	13038	-1.27%	▼	-0.2%	6.7%
NASDAQ	2956	-2.25%	▼	-4.0%	13.5%
DAX	6561	-1.99%	▼	-3.2%	11.2%
FTSE	5655	-1.93%	▼	-1.2%	1.5%
Hang Seng*	21086	-0.77%	▼	2.4%	14.4%
Shanghai*	2452	0.49%	▲	6.3%	11.5%
Nikkei-225*	9380	0.00%		-6.7%	10.9%
S&P фьюч.*	1363	-1.69%	▼	-2.2%	9.2%

** текущая сессия*

Товарный рынок

	Значение	1D		1M	YTD
Brent	113.2	-2.44%	▼	-7.59%	5.19%
WTI	98.5	-3.95%	▼	-2.94%	-0.34%
Urals	111.0	-2.66%	▼	-6.31%	5.01%
Золото	1642	0.38%	▲	1.32%	5.02%
Никель	17512	1.75%	▲	-1.54%	-6.47%
Медь	8254	-0.37%	▼	-1.26%	8.74%

Официальные курсы валют

Данные на 9-10 мая 2012 года

Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	149.86	▼
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	238.63	
1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ	BYR / KZT	0.02	
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED/ KZT	40.28	▲
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	147.94	▲
1 ЕВРО	EUR / KZT	192.48	▲
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	148.33	▲
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	23.45	▲
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD/ KZT	532.35	▲
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.15	
1 ЛАТВИЙСКИЙ ЛАТ	LVL / KZT	275.70	▲
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	55.77	▲
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN/ KZT	45.89	▲
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	39.45	▲
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.93	▼
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	118.63	▲
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	83.91	▲
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	0.08	
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	18.42	▲
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK/ KZT	21.65	▲
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	160.23	▲
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	13.01	▲
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.85	

Медленно, но верно движемся в «безнал»

Вероника Сабитова

Несмотря на то, что среднемесячная аудитория интернет-пользователей в Казахстане на конец 2011 года составляла 7,5 млн пользователей (Profit.kz), а количество абонентов мобильной связи превысило 24 млн, эксперты оценивают темпы роста спроса на мобильные и интернет-платежи как «скромные». Лидерами по популярности среди потребителей остаются стандартные возможности интернет-банкинга по оплате мобильной связи, услуг ЖКХ и товаров в интернет-магазинах.

По мнению экспертов АО «Альянс Банк», главная причина сравнительно низкой активности клиентов мобильных платежей и платежей через интернет кроется в отсутствии доверия к безналичным платежам. «Этот факт, в свою очередь, обусловлен малой информированностью и осведомленностью пользователей», – отмечает Дмитрий Шишкин, руководитель пресс-службы АО «Альянс Банк».

Однако все больше клиентов банков предпочитают видеть мобильные технологии в составе штатных банковских сервисов. «И если, еще недавно, инициатором предложения такого сервиса клиенту был банк, то на сегодняшний день чаще клиент при обсуждении возможного сотрудничества спрашивает у банка – «Какой сервис по удаленному доступу к счетам и какие возможные операции с ними мне предложит банк?»», – поясняют эксперты АО «Bank RBK», отмечая, что это относится не только к клиентам искушенным, получающим банковский сервис на ежедневной основе (как правило, это корпоративные клиенты), но и к частным лицам. При этом к числу популярных среди физических лиц услуг интернет-банкинга специалисты АО «Bank RBK» относят так называемые односторонние сервисы (от банка к клиенту), которые обеспечивают актуальной информацией клиента – это получение выписок по счетам или информации о выполняемых операциях со счетами или с платежными картами посредством SMS и E-mail.

Но залог успеха завтра – это проактивное внедрение IT-технологий сегодня, что требует значительных затрат и доступно не всем игрокам кредитного рынка. «Реализация качественных и высокозащищенных продуктов по дистанционному обслуживанию клиентов требует достаточно больших инвестиций, в связи с этим примерно треть IT-бюджета направлена на эти цели», – поясняют ситуацию в АО «Bank RBK». Среди задач банка до конца 2012 года, помимо уже работающей системы дистанционного обслуживания юридических лиц, реализовать системы «Интернет-банкинг» и «Мобильный банкинг» для физических лиц.

Те, кто наладил систему интернет-банкинга раньше, сегодня предпринимают активные действия по внедрению уже расширенных сервисов, нацеленных преимущественно на упрощение все того же процесса оплаты товаров и услуг. Так, в АО «Альянс Банк» клиентам с 2010 и 2011 года соответственно предложены платежные системы Handypay и KZM. Система Handypay предназначена для платежей посредством мобильного телефона. «При этом средства снимаются не со счета у мобильного оператора, а с текущего счета клиента в банке», – поясняет Дмитрий Шишкин. KZM – это первая казахстанская система, функционирующая по принципу электронного кошелька, и, по сути, она является альтернативой банковским картам.

Интересные продукты дистанционного обслуживания в конце апреля предложило клиентам АО «Казкоммерцбанк». Здесь запустили первую в Казахстане международную бонусную карту с технологией бесконтактных платежей MasterCard PayPass, кобрендинговую карту с популярным казахстанским дисконт-сервисом Chocolife.me, а также обновленную версию мобильного приложения Homebank для iPhone и Android. «В данный момент приложение финансового портала Homebank на свои мобильные телефоны установили уже 16 тыс. клиентов (из них 9 тыс. обладателей телефонов на базе Android и 7 тыс. владельцев iPhone). С начала 2012 года ежемесячный прирост посещений Homebank через мобильные приложения составляет 25%. Общее количество пользователей Homebank превысило 360 тыс. человек», – приводят данные эксперты АО «Казкоммерцбанк». По мнению специалистов банка, потенциал интернет-банкинга и электронной коммерции подтверждают и результаты 1 квартала 2012 года, когда количество платежей через процессинговую систему E-pay выросло в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Однако, как отмечалось ранее, один из тормозов роста популярности электронных платежей у казахстанцев – сомнения в безопасности таких транзакций. Со своей стороны банки прилагают достаточно усилий для обеспечения защиты средств клиентов, тем более что уровень безопасности является весомым преимуществом на высококонкурентном банковском рынке Казахстана. С другой стороны, специалисты рекомендуют и самих клиентов придерживаться ряда правил, которые повысят сохранность электронных денег. Во-первых, не стоит создавать легких паролей и записывать их. Во-вторых, ни в коем случае не нужно предоставлять информацию о пароле, логине и пин-коде третьим лицам. Сотрудники банков не имеют права и не будут запрашивать у клиентов такие данные. В-третьих, желательно все операции в интернет-банкинге проводить со своего личного компьютера. В случае если это компьютер общего пользования, то лучше использовать виртуальную клавиатуру и ни в коем случае не пользоваться вай-фаем. Разумеется, не стоит производить оплату услуг и товаров на малознакомых сайтах.

Все ждут отскока наверх

KASE

Казахстанский рынок в очередной раз за последние две недели концентрировался на активных торгах по одной бумаге, а именно простых и привилегированных акций АО «Казахтелеком». Близость предполагаемой даты фиксации по дивидендам увеличила активность как покупателей, так и продавцов.

Вслед за мировыми рынками на KASE тоже была показана сильная отрицательная динамика. Акции «Казахмыса» и ENRC были лидерами падения. За ценами на нефть просели простые акции «РД «КазМунайГаз». Только акции АО «Казкоммерцбанк» показали рост, но данный рост скорее всего будет непродолжительным.

Интересны для покупки простые акции Народного банка, имеющие хорошую поддержку на уровне 200 тенге. Сейчас акции выглядят привлекательно, на текущих ценовых уровнях 236,5 тенге за акцию, учитывая благоприятные перспективы роста чистой прибыли. Анализируя эти акции, можно предположить ежегодные темпы роста в ближайшие три года, которые составят не менее 20%. 474 тенге – целевой уровень по простым акциям.

Цель в $110 по Brent выполнена

Цены на нефть по итогам прошедших торгов показали достаточно смешанную динамику. В первой половине дня по всем фондовым площадкам прокатилась волна распродаж, коснулась она и сорта Brent. В момент наибольшей паники котировки снижались в район $110, тем самым выполнив нашу среднесрочную цель. После этого мы видели мощнейший отскок, на котором удалось отыграть почти 3%. Спрэд между марками в данный момент находится на уровне $15,2.

Многие эксперты называют главной причиной столь высокой волатильности итоги выборов в Европе. Однако хочется сказать, что данный фактор является явно преувеличенным, потенциальный исход выборов во Франции и Греции был известен заранее.

Из других событий отрасли стоит отметить продолжающееся давление на Иран. В этот раз Индия заявила о том, что все-таки сократит импорт из исламской республики. Пока планируется ограничить поставки на 20%. Это решение было принято, конечно, не самостоятельно, а после переговоров с госсекретарем США Хиллари Клинтон.

Что касается ближайшей перспективы, то традиционно наиболее вероятный сценарий – это консолидация в рамках нового торгового диапазона. Его нижняя граница была показана вчера, а вот верхняя – $116-117 за баррель нефти марки Brent. Ну а по сорту WTI стоит лишь отметить, что непреодолимое сопротивление сейчас расположено в зоне $100-101.

В текущий момент фьючерс на нефть марки Brent торгуется с повышением, прибавляя 0,35% к закрытию предыдущего торгового дня.

Прирост рабочих мест в апреле разочаровал инвесторов

Обновив четырехлетние максимумы в первой половине прошедшей недели, на финише торговой пятидневки индекс Dow Jones был вынужден спешно отступать к ключевому рубежу в районе 13000 пунктов. Индекс S&P500 пробил поддержку 50-дневной скользящей средней.

Проблемы у покупателей начались еще в среду, когда неожиданно слабые данные были опубликованы по занятости компаний ADP. Частные работодатели наняли гораздо меньше, чем ожидалось, людей в апреле, 119 000 – наименьший прирост с сентября 2011 года. Аналитики ожидали в среднем прироста на 177 тыс., предыдущее значение было пересмотрено с 209 до 201 тыс. При этом производственный сектор потерял 5000 рабочих мест, это первые потери с сентября прошлого года.

Статистику от ADP в пятницу в полной мере подтвердил официальный отчет BLS по занятости вне сельскохозяйственного сектора, из которого следует, что в апреле число рабочих мест выросло на 115 тыс., тогда как прогноз по данным агентства Bloomberg составлял 160 тыс., еще больше предполагал рост консенсус агентства Reuters – 170 тыс.

Вероятно, столь бурная реакция рынка на слабые данные говорит о том, что в ближайшие месяцы игроки все же не надеются на скорейшее введение QE3, очередь которого может вновь подойти ближе к осеннему периоду после окончания программы проведения twist-операций в июне. Мнения относительно отсутствия необходимости дальнейшего ослабления в скором времени на неделе высказали ряд руководителей региональных ФРБ, среди них были два голосующих члена, которые не входят в группу «ястребов».

Между тем, последний опрос Reuters первичных дилеров сразу после выхода данных по рынку труда показал рост ожиданий QE3, среди тех, кто в нем крайне заинтересован. Медианный прогноз среди 14 опрошенных оценивает шанс на введение новых стимулов на уровне 32%, по сравнению с предыдущими 30%, полученными после опроса 25 апреля.

На рынке американского госдолга такая ситуация отразилась весьма благоприятно. Доходность 10-летних нот обновила трехмесячные минимумы в преддверии очередного раунда продаж среднесрочных гособлигаций на следующей неделе (3, 10 и 30-летних) на общую сумму $72 млрд. Отметим, что на прошедшей неделе игроки ожидали от казначейства сообщений о введении в обращение облигаций с плавающей процентной ставкой, однако занимающийся этим вопросом Совет по займам при министерстве финансов пока решил лишь продолжить изучение преимуществ и оптимальных сроков облигаций с плавающей ставкой FRNs, хотя отмечается достижение консенсуса, предполагающего, что изначально инструмент должен иметь срок погашения до 2 лет.

В отраслевом разрезе наибольшие потери на американских площадках понесли акции представителей сектора Basic Materials, главным образом на фоне снижения цен на «черное золото», что, в свою очередь, было обусловлено заявлениями главы ОПЕК Абдаллы Салем Эль-Бадри, сообщившего о намерениях картеля сбить цены до приемлемого уровня в $100, и опасениями ужесточения маржинальных требований для спекулянтов крупнейшими организаторами торгов в США и Европе CME и ICE, которые могли произойти уже 7 мая, однако CFTC дала 90-дневную отсрочку по введению новых правил в рамках проходящих в Штатах финансовых реформ.

На нынешней неделе ключевыми событиями в глобальном плане для инвесторов будут итоги и возможные последствия парламентских выборов в Греции и президентских выборов во Франции, которые состоялись 6 мая. Также будут обнародованы данные по торговому балансу, дефициту бюджета, индексу цен производителей и потребительскому доверию. Отчитаются компании Cisco Systems, NVIDIA Corp, Walt Disney.

Российский рынок открыл эту неделю резким снижением, индексы с самого старта сессии нарисовали солидный гэп вниз. Внешний фон сегодня оставляет желать лучшего: фьючерсы на индексы США в процентном минусе, в Европе торги также проходят в глубоко отрицательной зоне, падают и цены на нефть.

Многие эксперты одной из причин снижения называют итоги выборов во Франции и Греции. Н. Саркози уступил социалисту Ф. Олланду, а в греческом парламенте ни одна партия не набрала абсолютное большинство. Реакция греков показательна: основной греческий индекс ASE General в данный момент падает более чем на 6%.

По-прежнему на российском рынке достаточно низкие объемы торгов, и удивительного в этом мало. Сегодня у всей страны законный выходной, не отдыхается только настоящим трейдерам и спекулянтам. Нет сомнений, что пониженные обороты сохранятся и завтра.

Среди отдельных бумаг на рынке хочется отметить Сбербанк (-3,30%), который пробил важную поддержку на уровне 88 руб., где проходит нижняя граница диагонального канала. После этого мы видели только лишь усиление продаж. Помимо этого, хуже рынка сегодня выглядят металлурги. Акции НЛМК (-7,05%) в данный момент вернулись на уровни весны 2009 года. В затяжном пике также находятся и бумаги ММК (-6,4%), «Мечела» (-3,8%), «Северстали» (-3,4%).

Среди нефтяных бумаг относительно неплохо чувствуют себя акции «Лукойла» (-0,4%), а также «Роснефти» (-0,7%). В субботу бумаги последней были «очищены» от дивидендной составляющей и теперь рассматриваются как одни из первых на покупку при формировании долгосрочных стратегических портфелей.

Что же касается всего российского рынка в целом, то индекс ММВБ падает уже пятую сессию подряд. Котировки зашли в зону критической перепроданности и сейчас находятся около ключевой поддержки 1350-1360 п. Не исключено, что именно эта область станет местом, откуда начнется технический отскок наверх. Если появятся хотя бы малейшие признаки формирования локальной восходящей волны, то можно рассчитывать на достаточно мощный импульс, так как массово начнут закрываться спекулятивные короткие позиции, а при таком «тонком» безобъемном рынке это вызовет сильное движение наверх.

Информация предоставлена директором представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

APPLE РАСКРЫВАЕТ КАРТЫ

Apple раскрыла название iPhone нового поколения, подав заявку на отчуждение прав третьей стороны на веб-сайт iPhone5.com, сообщает Fusible со ссылкой на официальный сайт Всемирной организации интеллектуальной собственности (WIPO), в которую был направлен официальный запрос. Однако новый iPhone может называться и просто как «The new iPhone», добавляет издание AppleInsider, указывая в качестве аргумента новую схему обозначений, которую Apple приняла вместе с запуском нового поколения iPad в марте этого года. Вместо того чтобы называть планшетный компьютер iPad 3, компания просто назвала его «Новым iPad». В настоящее время на iPhone5.com расположен небольшой форум, посвященный обсуждению iPhone 4S и возможным функциям iPhone 5. На ресурсе зарегистрировано 308 пользователей, создана 21 тема и оставлено 95 сообщений. Домены iPhone.com, iPhone4.com и iPhone4S.com уже принадлежат «яблочной» компании из Купертино и перенаправляют посетителей на ее официальный сайт. По информации Fusible, адрес iPhone4.com был компанией Apple приобретен в июле 2011 года, спустя более года после выхода мобильника в продажу (предполагается, что домен обошелся Apple примерно в $1 млн). В свою очередь iPhone4S.com был отобран у киберсквоттеров – с помощью той же WIPO. Жалоба была направлена в организацию в начале ноября прошлого года, и уже в конце месяца сайт был в распоряжении «яблочной» компании. С него также выполняется переадресация. Apple не принадлежат адреса iPhone3G.com, iPhone 3GS.com, а также iPhone6.com, iPhone7.com, iPhone8.com, iPhone9.com, iPhone10.com и так далее, добавляет Fusible. Согласно неофициальным данным, новый iPhone будет укомплектован 4-дюймовым дисплеем и иметь более тонкий корпус с металлической задней стенкой, как в iPod touch. Анонс устройства ожидается в июне 2012 года на ежегодной конференции Apple WWDC или осенью текущего года. (cnews.ru)

МИЛЛИОННЫЙ «МЕГАЛАЙНЕР»

АО «Казахтелеком» произведено миллионное подключение к услуге широкополосного доступа к сети интернет под торговой маркой «Megaline». Впервые о новой услуге АО «Казахтелеком» было заявлено в мае 2005 года на ежегодной отраслевой выставке KITEL, а уже с 1 июня компания ввела экспериментальные тарифы на услугу доступа к сети интернет по технологии ADSL, выведя бренд услуги «Megaline» на рынок сразу в трех пилотных зонах: Алматы, Караганде и Петропавловске. В первый год появления новой услуги на рынке к различным тарифным планам «Megaline» подключились 25 333 абонента. В дальнейшем абонентская база «Megaline» увеличивалась в среднем на 200 тыс. человек в год. На сегодня наибольшее количество портов задействовано в Алматы – 204966, Карагандинской области – 109 836 и ВКО – 80 977. По словам главного коммерческого директора АО «Казахтелеком» Аскара Есеркегенова, миллионный абонент одинаково значим как для компании, так и страны в целом. «Подключение миллионного абонента – это результат упорного труда тысяч сотрудников «Казахтелекома», от технических специалистов до маркетологов. Мы задаем высокие стандарты не только в сфере качества предоставляемых услуг, но и сервиса. И миллионный абонент является главным доказательством того, что мы движемся в правильном направлении и делаем правильные вещи. Нас миллион и это только начало», – подчеркнул Аскар Есеркегенов. АО «Казахтелеком» на постоянной основе проводит такие мероприятия по улучшению потребительских характеристик ТП, как увеличение скоростных параметров и пороговых значений трафика без изменения уровня ежемесячной платы. Так, в 2011 году по ТП «Megaline Hit» в 2 раза увеличен порог и 2-4 раза – пропускная способность на внешние ресурсы, по сравнению с 2010 годом. В 2012 году по ТП «Megaline Turbo» в 4 раза увеличено пороговое значение трафика и на 21% снижена ежемесячная плата по сравнению с 2011 годом. С 1 января 2012 года снижены тарифы на ТП «Megaline Hit» – 10%, ТП «Megaline Hit Optima» – 5 %, ТП «Megaline Drive» – 12,5%, по ТП «Megaline Start» увеличен порог трафика с 0,8 Гб до 3 Гб. С 1 марта 2012 года повторно снижены тарифы Drive, снижены тарифы на сервис «Турборежим». (**Соб.инф.**)

«ЗЛЫЕ ПТИЧКИ» ПРИНОСЯТ ПРИБЫЛЬ

Rovio Entertainment, разработчик популярной игры Angry Birds, зафиксировал прибыль по итогам 2011 года в размере $67,6 млн на выручке в объеме $106,3 млн. Об этом сообщила пресс-служба компании. Линейка игр Rovio включала в 2011 году три продукта: Angry Birds, Angry Birds Seasons и Angry Birds Rio – все основанные на персонажах Angry Birds, отмечается в официальном сообщении. Все три продукта доступны как в платных, так и бесплатных версиях. По итогам прошлого года пользователями в общей сложности было выполнено 648 млн загрузок, а объем ежемесячной активной аудитории на всех платформах достиг 200 млн пользователей. Главный исполнительный директор Rovio Микаэль Хэд сообщил, что в 2012 году компания Rovio продолжит активно инвестировать в развитие бизнеса. Компания занималась этим на протяжении всего прошлого года, за который ее штат вырос с 28 до 224 сотрудников. **(cnews.ru)**

Решения повисли «в облаках»

В Алматы прошел форум по новым приложениям для бизнеса

Василиса Тулеуова

Наша с вами современность отмечена все нарастающим ворохом бумажной волокиты. Порой кажется, что «белые воротнички» только и делают, что перебирают документы. Однако новые технологии приходят и в этом на помощь человечеству. Внедрение системы электронного документооборота (СЭД) позволяет автоматизировать большинство критичных для компании бизнес-процессов.

Одним из основным игроков в данной отрасли является компания Oracle. Она создает программное и аппаратное обеспечение, оптимизированное для работы вместе – как в «облаке», так и в корпоративном центре обработки данных.

Так, глобальная стратегия Oracle, которую компания озвучила на деловом многоотраслевом форуме Oracle AppsForum 2012 в Алматы, направлена на упрощение ИТ-среды и поддержку исключительных инноваций заказчиков. Около десяти лет и более $70 млрд инвестировано Oracle в создание самого полного в отрасли портфолио лучших в своем классе корпоративных, отраслевых и облачных приложений, разработанных для совместной работы. Сегодня бизнес-приложения Oracle используют все преимущества интегрированного программно-аппаратного стека корпорации.

«Казахстан – один из наиболее приоритетных регионов по бизнес-приложениям в СНГ, – отметила Ольга Беловолова, директор департамента бизнес-приложений Oracle СНГ. – Компании расширяют использование наших решений, приумножая выгоды от внедрения спектра продуктов – вплоть до полного портфолио – и получая преимущества от проектов Oracle. Наше портфолио лучших в своем классе корпоративных, отраслевых и облачных приложений позволяет получить максимум от использования самых инновационных технологий, и успех бизнес-приложений Oracle в Казахстане подтверждает правильность выбранного нами и нашими клиентами курса».

В то же время следует отметить, что довольно внушительный список казахстанских компаний уже применяют решения от Oracle. Поэтому одним из лейтмотивов всего форума стали слова директора по продажам программно-аппаратных комплексов Oracle СНГ Алексея Лапирова: «Если вы научились доверять нам в одном вопросе, то доверяйте нам и в остальном». То есть специалисты компании призывают отечественные компании оптимизировать свой программно-аппаратный комплекс за счет перехода на продукты Oracle.

В целом в рамках форума успешным опытом повышения эффективности бизнеса поделились руководители ведущих компаний: ТОО «КаР-Тел», АО «Эйр Астана», АО «Kaspi Bank», ДБ АО «Сбербанк», АО «Накопительный пенсионный фонд «ГНПФ» и другие.

«Oracle E-Business Suite позволяет осуществлять контроль и доступность любого отчета и любой транзакции, что, безусловно, благоприятно складывается на всей работе компании», – считает Лейла Сабиева, финансовый менеджер АО «Эйр Астана».

Кроме этого, по словам Олега Ильина, технического директора ТОО «RealSoft», при внедрении СЭД работа всего персонала компании становится прозрачной для руководства. Безусловно, первое время это привносит некоторый дискомфорт, то есть заставляет несколько психологически перестраиваться.

Также «за работой всего персонала следит система, и если кто-либо не выполняет свои обязанности, то она сразу даст сигнал. Если кто-то из сотрудников что-то забыл сделать, то система всегда напомнит. А если работа так и не будет сделана, то донесет эту информацию до руководства компании», – уточняет г-н Ильин. При внедрении электронного документооборота все начинает подчиняться жесткой дисциплине. Внедрение электронного документооборота сокращает срок проработки и согласования внутренних регламентирующих документов и договоров.

Сотка вместо спасательного круга

Казахстанские студенты представили свои способы решения глобальных проблем современности

Василиса Тулеуова

В этом году в Сиднее уже в десятый раз пройдет финал одного из крупнейших в мире студенческих соревнований Imagine Cup, которое проводится Microsoft при поддержке других высокотехнологичных компаний. Imagine Cup – это конкурс программных проектов, в котором команды студентов и аспирантов разрабатывают решения, позволяющие технологиям решить сложные проблемы современности.

Казахстанская молодежь не осталась в стороне от этого движения. Так, на прошедшем недавно казахстанском финале конкурса программных проектов молодые жители нашей республики много сил и времени потратили на то, чтобы люди по всему миру могли бы чувствовать себя безопаснее и защищеннее, а также постарались повлиять на подрастающее поколение.

Победителем стала команда Etzookee, которая будет представлять Казахстан на международном финале конкурса.

Система включает в себя веб-сервис с функциями геопозиционирования, объединяющий работников служб с мобильными бригадами и гражданами, агент для смартфона Windows Phone 7, позволяющий гражданам отправлять сигнал о помощи, а мобильным бригадам быстро находить терпящего бедствие, благодаря использованию технологии «дополненной реальности». Кроме того, в системе используется дистанционно управляемый летательный аппарат «Droid», который может доставить все необходимое (медикаменты, средства первой необходимости и т.д.) в любое место до прибытия спасательной бригады. Стоит отметить использование в проекте самых современных технологий («облачные службы» Windows Azure, мобильные устройства на платформе Windows Phone 7).

Судейскую коллегию порадовало то, что интерфейс проекта выполнен в стиле Metro, который дает пользователям системы максимально быстрый доступ к информации и удобство.

Второе место заняла команда «NU Classroom 2.0» из Университета имени Н.А. Назарбаева с одноименным проектом. Третье место было присуждено команде «Predators» из Казахстанско-Британского технического университета с проектом «Twinect». Оба проекта ставят своей задачей изменение парадигмы образования и максимальное внедрение игровых компонентов с использованием манипулятора KINECT от Microsoft.

Специалисты отмечают неизменный рост качества казахстанского этапа соревнования. Так, Андрей Андреев, эксперт по технологиям разработки Microsoft Казахстан, говорит: «С каждым годом сложность проектов, представляемых нашими студентами на кубке, возрастает, что показывает не только их серьезное отношение к соревнованию, но и высокую квалификацию как разработчиков программного обеспечения. Студенты показывают самые прекрасные знания самых современных технологий. Они создают решения, использующие «облачные вычисления», мобильные устройства, современный дизайн и развитую программную архитектуру. Я уверен, что они составят достойную конкуренцию другим командам на международном финале в Австралии».

Авоська на 5 МГбайт

Мариам Бижикеева

Статистика интернет-магазинов появилась как потребность не только иметь представление о рынке, но и регулировать его. Тем более на фоне роста, который происходит не только за счет количества «точек торговли», но и за счет покупательского спроса. Впрочем, стоит предупредить, что оказаться в очереди, хоть и виртуальной, – можно, и с каждым годом все чаще.

Специалисты исследовательского портала OPR.KZ, проведя анализ рынка, выяснили, что интернет-торговля набирает все большую популярность по нескольким причинам. Но главная – отсутствие крупных торговых площадей и складов, а также работа «под заказ», которая становится все более выгодной. Многие крупные компании, занятые в сфере торговли (B2C), для привлечения клиентов начинают создавать площадку для торговли через интернет.

Сейчас существует более 170 казахстанских интернет-магазинов, предлагающих различные товары, их посещаемость достигает более 1000 потенциальных клиентов в день. Согласно исследованиям портала, чаще всего покупки в интернет-магазинах осуществляют мужчины – 61%, реже женщины – 50,5%.

Основной причиной отказа от интернет-покупок становится невозможность проверки качества товара и неуверенность потребителя в том, что товар действительно ему «подходит». Недоверие в целом к интернет-торговле сохранилось у трети респондентов, а сложность в оплате товара отметили 10%. Среди респондентов, участвовавших в опросе OPR.KZ, пользовавшихся услугами интернет-магазинов, основной мотив заключался в удобстве совершения покупки – 57%, вторым по важности критерием стала более низкая цена – 32%. Редкие товары, имеющиеся только в интернет-магазине, покупали 11% респондентов.

Группы товаров, интересующие казахстанцев – как потенциальных, так и реальных потребителей интернет-магазина, – не ограничивались выбором какой-либо одной группы. Так, 45% граждан интересует одежда и/или обувь, 26% – товары для детей, информация и игры на CD или DVD-носителях интересны четверти респондентов, что на 1% больше, чем те, кого интересуют хозяйственные товары. Категория «Другое» включает в себя технику (в том числе бытовую), компьютерные расходные материалы и прочее.

Несмотря на разнообразие интересующих респондентов групп товаров, приемлемым для себя уровнем цены в интернет-магазине большинство – 32% считают уровень на 5-10% ниже, чем в обычном магазине. Стоит отметить, что лишь 9% респондентов считают приемлемой для интернет-магазина уровень цен выше, чем в обычном магазине. Стоимость доставки товара из интернет-магазина большинство респондентов оценивают ниже 500 тенге – 91%, при этом 43% – за бесплатную доставку.

Таким образом, несмотря на недоверие к интернет-торговле, интерес ко многим группам товаров присутствует, однако с ценами ниже, чем в обычных магазинах, бесплатной доставкой и широким ассортиментным рядом многие интернет-магазины смогли бы увеличить поток своих клиентов.

Занять свое место под солнцем

Практических пособий продвижения интернет-магазина множество. При этом, чтобы войти в топ-список популярных магазинов, стоит знать основные правила. «Сегодня успех вашего интернет-магазина практически полностью зависит от грамотной «раскрутки», – говорит администратор SEO-продвижения Дмитрий Солодчий. – Желающих торговать в интернете много, а покупателей всегда меньше, чем хочется. Но, прежде чем начинать борьбу с конкурентами, нужно определиться с тем, какое место на рынке вы готовы занять. Это понимание необходимо для того, чтобы правильно определить область, в которую вы будете вкладывать средства для того, чтобы «продвинуть» ваш интернет-магазин».

В целом, для раскрутки понадобятся навыки интернет-серфинга, умение писать грамотные тексты, знание социальных сетей и популярных интернет-ресурсов, умение анализировать данные о посещаемости ресурса. Исходя из типа товаров, которыми торгует магазин, и предполагаемого количества аудитории, следует выбирать способы «продвижения» интернет-магазина, их последовательность и интенсивность применения. При грамотном планировании и управлении проект, начатый с нуля, станет приносить прибыль уже через полгода, даже в условиях высокой конкуренции.

Для только что открытого магазина самым удачным первым шагом будет размещение прайс-листов на прайс-площадках. Так как Казнет заметно проигрывает по запросам Рунету, то выбор стоит сделать в пользу последнего. Прайс-площадок в Рунете достаточно. К наиболее востребованным относятся ресурсы: Mixmarket, Яндекс.Маркет, price.ru, tkat.ru, priceOK.ru, pricegrabber.ru. Разместить здесь товары с описанием и ссылкой на ресурс магазина, как правило, несложно, а оплата производится за переход пользователя на сайт. То есть средства расходуются напрямую, а превратится ли посетитель в покупателя – зависит уже от цены и от дружелюбности интерфейса.

«Дальнейшее «продвижение» интернет-магазина невозможно без поисковой оптимизации. Чем выше ваш магазин находится на странице найденного при поисковом запросе, тем больше у вас будет покупателей, – отмечает Дмитрий Солодчий. –Оптимизация – это сложный комплекс работ, справиться с которым неспециалистам часто бывает тяжело. В нее входит и покупка ссылок, и размещение информации в каталогах, и написание статей, и многое другое. Все это можно освоить самим, но лучше воспользоваться услугами специалистов».

Стоит учесть, что поисковая оптимизация уместна в том случае, если магазин торгует популярными товарами (сувенирами, книгами, гаджетами или туристическими путевками). В этом случае процент превращения посетителей в покупателей будет большим. Если же товары редкие или специализированные, то к поисковой оптимизации следует прибегнуть в последнюю очередь.

Третьим шагом в продвижении может стать размещение контекстной рекламы на наиболее популярных ресурсах. Этот способ привлечения покупателей достаточно эффективен, но нужно учитывать, что в случае если ассортимент товаров вашего магазина велик, то администрирование будет занимать большое количество времени.

Завершив предыдущие этапы, можно переходить к сфере медийной раскрутки ресурса. Эта сфера с плохо прогнозируемой отдачей, но необычайно широким полем для деятельности. Чем чаще информация о вашем интернет-магазине будет попадаться случайному пользователю, тем больше вероятность того, что он воспользуется его услугами. При наличии средств нужно использовать любую возможность. Эффективным может оказаться все: покупка баннеров на популярных или тематических сайтах, партнерский обмен ссылками, размещение в каталогах или участие в конкурсах. Все это повышает степень доверия пользователей сети к вашему магазину, что непременно скажется на прибыли.

Главное – решиться

Активный блогер и покупатель интернет-магазинов Константин Гонтарев уверяет, что виртуальный шопинг, как и все малопонятное – с каждым годом обрастает мифами. Из них он выделил три.

Миф 1. Товары, купленные в интернете, хуже, чем купленные в реальном магазине.

Пожалуй, это самый распространенный миф. Люди боятся покупать что-либо в интернете из-за боязни некачественности продукта. «Люди, очнитесь! Все легальные интернет-магазины имеют лицензию, а в большей их части товары даже качественнее, чем во многих реальных магазинах!» – утверждает Константин Гонтарев. По поводу гарантии: информация о ней всегда содержится в описании товара. Некоторые магазины даже увеличивают срок гарантии, если покупатель оставляет отзыв на их товар. А если вдруг с товаром возникнут проблемы, предусмотренные гарантией, то будет достаточно просто связаться с технической поддержкой или владельцем магазина, чтобы договориться о возврате или обмене товара.

Миф 2. Оплата товаров и услуг вызывает много проблем.

Также довольно распространено мнение о том, что за покупки в интернете обязательно платить интернет-деньгами, что с покупателя «сдерут» кучу денег в качестве комиссии и так далее. «Это тоже неправда! Крупные интернет-магазины предоставляют огромную массу способов оплаты как через интернет, так и реальными деньгами», – говорит блогер. Наиболее удобные способы оплаты – это оплата через систему WebMoney. Для любителей налички самый удобный вариант – это оплата наличными курьеру.

Миф 3. Интернет-магазины используют ваши данные в плохих целях.

Этот миф также довольно широко распространен. Почти каждый крупный интернет-магазин имеет свою email-рассылку, в которой он рассылает информацию о проводящихся акциях, новых товарах и т.д. И от этой рассылки можно отписаться в любой момент!

Что касается безопасности web-кошелка, то это отдельные требования к компании (ресурсу), его оформившей.

Данные предоставлены исследовательским порталом OPR.KZ

КАПИТАЛ

Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Деньги для людей умных составляют средства, для глупцов — цель.

Адриан Декурсель

Компания ничего не достигнет, если думать будет только руководство.

Акио Морита

Если вы не позаботитесь о сегодняшнем бизнесе, можете забыть про завтрашний.

Айзек Мофэтлэйн

Игра на бирже — это борьба хорошо укомплектованной разведки против грубой власти шанса.

Генри Эмери

Стартап! – и бизнес у ног ваших сел!

Алия Адамбаева

Сегодня в развитых странах на долю МСБ приходится от 40 до 90% объема внутреннего валового продукта (ВВП), тогда как в Казахстане этот показатель не превышает и 22%.

О том, как «чувствует себя» отечественный предприниматель, и что необходимо сделать для улучшения его состояния «Капитал.kz» рассказал генеральный директор ассоциации предпринимателей «КАЗКА» Меирбек Мажитов.

– Недавно Ваша ассоциация провела мультифорум «Стартап Форум КАЗКА-2012» с участием свыше полутора тысяч предпринимателей. Изменилось ли после форума видение по перспективам развития МСБ?

– В принципе, казахстанский МСБ движется в русле глобальных тенденций, однако его доля в экономике пока разительно отличается от мировых критериев. В то же время мировой опыт показывает, что если государство хочет развиваться динамично и устойчиво, то его социально-экономические программы должны обязательно включать меры по стимулированию малого и среднего бизнеса.

Ведь МСБ не только выполняет огромную социальную роль, поддерживая экономическую активность большей части населения, но и обеспечивает значительные налоговые поступления в бюджет. А потому вполне естественно, что правительства этих государств уделяют первостепенное внимание поддержке данного сектора. С точки зрения перспектив, у молодого поколения намного больше возможностей и преимуществ быть более эффективным и конкурентоспособным в сравнении с теми, кто начинал бизнес 15-20 лет назад. Этому способствуют научно-технический прогресс, развитие информационных технологий, качественное образование и свободное перемещение по всему миру.

– Какие вопросы сегодня, по Вашему мнению, являются наиболее актуальными для представителей сферы МСБ? И какие дополнительные меры, помимо существующих, необходимы для стимуляции к активной деятельности предпринимателей?

– Первое – к сожалению, сейчас у нас есть определенный вакуум в части осведомленности. Бизнесмены не знают о существующих программах поддержки и возможностях, создаваемых государством. Политика поддержки малого и среднего бизнеса должна быть простой и доступной. Любой предприниматель должен иметь возможность быстрого и свободного доступа к информации о государственной поддержке.

На сегодняшний день нет системы информационного обеспечения, адекватной запросам бизнеса. Как раз одной из задач «Стартап Форум КАЗКА-2012», который мы организовали и провели, было – популярно рассказать о них, заинтересовать реальными возможностями, показать существующие в Казахстане успешные кейсы и, тем самым, простимулировать людей на активную деятельность.

Второе – консультирование – не менее актуальный вопрос. Казахстанскому МСБ необходимо сопровождение на каждом этапе становления, так как немногие предприниматели, в особенности в сельской местности, имеют возможность содержать профессиональных юристов или финансовых консультантов. Все они нуждаются в профессиональной и своевременной помощи. Часто возникают вопросы: как разработать маркетинг-план для дальнейшего развития бизнеса, как правильно управлять персоналом, финансами, как получить субсидии и т.д.

Третье – конечно же, конструктивный диалог бизнеса и власти. В стране работает множество государственных, общественных и международных организаций, целью деятельности которых является поддержка малого и среднего бизнеса. Однако многие из них работают несогласованно, их функции и сферы ответственности не разграничены и частично дублируются.

Актуальное значение имеет созданный в 2011 году комитет по развитию предпринимательства, орган, регулирующий деятельность субъектов МСБ, главными задачами которого являются усиление связи между бизнесом и государством и адаптация бизнеса к новым экономическим условиям. Кроме всего вышеперечисленного, необходима пропаганда малого бизнеса, должна существовать целевая программа для учащихся и студентов, как это делается в европейских странах.

– В одном из интервью Вы говорили о том, что сейчас золотое время для стартапов. С какими факторами Вы это связываете?

– Я действительно считаю, что в настоящее время у малого предпринимательства есть неплохие перспективы, и, более того, есть ряд факторов, которые облегчают барьеры вхождения в бизнес именно сейчас. В частности, сократился объем необоснованных проверок, от которых раньше страдали все предприятия. В 2011 году нами была проведена серия «круглых столов» в регионах с представителями генеральной прокуратуры, где мы узнали о новых мерах по защите от необоснованных проверок. Например, бизнесмен может заранее узнать в комитете по правовой статистике с помощью СМС-сообщения о законности проверки того или иного контролирующего органа, либо в момент проверки пригласить оперативную группу прокуратуры, созданную специально для предотвращения незаконных проверок. Наши бизнесмены, узнав об этом, начали пользоваться такой возможностью – очень действенно и эффективно.

Что касается готовности поддержать начинания молодых стартаперов, то основные проблемы, препятствующие их развитию в Казахстане, связаны с финансированием проектов со стороны финансовых институтов, а также с очень низким уровнем участия частного капитала. Начинающие предприятия могут претендовать на адресную поддержку, компенсацию процентной ставки по кредитам, грантовое финансирование от 1,5 до 3 млн тенге, предоставление экспресс-гарантии, оказание сервисной поддержки и обучение – все это уже первый и существенный шаг навстречу стартаперам. Мы надеемся, что данные меры поддержки будут оправданы реальными долгосрочными проектами.

Дерни за один административный кодекс,

и вся деловая активность раскроется

Ирина Лукичева

Сегодня государством ведется работа по снижению административной нагрузки на бизнес. Как говорят сами предприниматели, несмотря на это, административное давление на них по-прежнему сохраняется. Госорганами на разных уровнях продолжают приниматься решения, которые все чаще препятствуют развитию бизнеса.

Как показывает практика, граждане, чьи права и интересы ущемлены действиями территориальных или отраслевых госорганов, обращаются в сам госорган или же в его вышестоящую инстанцию. Зачастую их вопросы не решаются, так как возникает конфликт интересов внутри госоргана, который не заинтересован в отмене своих инициатив.

Это означает, что только отдельными «проектными» действиями, например, открытие Центров обслуживания населения (ЦОНов), реформа Кодекса об административных правонарушениях (КоАП), создание предпринимательских экспертных советов, ситуацию не изменить – нужны системные решения.

В этой связи, по оценкам экспертов, перспективным станет внедрение административной юстиции, это на практике обеспечит исполнение принципа разделения ветвей власти, закрепленного Конституцией РК. Это сможет повысить качество госуправления и его переход на новый уровень, обеспечит защиту прав и интересов предпринимателей и граждан.

Как следствие улучшится деловая среда, повысится инвестиционная привлекательность страны, а вместе с тем правосознание граждан, доверие к государству. Об этом специалисты говорили на заседании Клуба Института политических решений (КИПР).

Как отметили эксперты, важной составляющей экономического развития является административная юстиция. Однако в Казахстане, как и в других странах Евразийского Союза, она пока не существует. Между тем, к примеру, в Германии она уже давно создана, отметил Йорг Пуделька, директор программы GIZ «Содействие правовой государственности в Центральной Азии».

Административная юстиция является катализатором экономического развития и имеет свои преимущества. Например, вместо множества отдельных нормативных правовых актов один общий закон об административных процедурах, простые и прозрачные процедуры, меньше расходов бизнеса на правовую консультацию, а также скорость принятия решений.

Для того чтобы внедрить административную юстицию в нашей стране, необходимо создать рабочие группы для административных процедур и для административного процесса. Не стоит при этом забывать и опыт стран дальнего зарубежья, перешедших на европейскую модель. Предложение от GIZ – это принятие модельного законопроекта на основе германской и европейской систем.

Нередко, рассматривая вопросы регулирования бизнеса, предприниматели заходят в тупик из-за того, что слишком все стремительно меняется. Только с 2001 года КоАП РК успел поменяться 166 раз, из них только в 2012 году – 14 раз. Именно поэтому большинство экспертов поддержали идею о том, что в Казахстане необходимо создать Административно-процессуальный кодекс.

Казахстанские эксперты также признали, что в стране действительно существуют проблемы современной административной юстиции. Среди них – отсутствие достаточной нормативной правовой базы, бремя доказывания, влияние государственных интересов на судебные решения и другие. «На сегодняшний день, когда речь идет о бюджете, очень трудно получать справедливые решения суда. Чем меньше суммы, тем более справедливые решения. Специальные исследования показывают, что нейтральная, ровная ситуация с земельными спорами», – рассказал Роман Подопригора, партнер юридической компании «Unius».

По мнению специалиста, для развития института необходимо принять соответствующие меры. Во-первых, надо определиться, какую модель административной юстиции мы выбираем. Во-вторых, создать систему административных судов. В-третьих, обеспечить независимость судей от влияния государственных интересов.

В скором времени ожидается возможность того, что наши административные суды будут рассматривать публично-правовые споры, а не просто привлекать правонарушителя. «Люди идут в суд, когда идет спор. А если будут нормальные законы и подзаконные акты, то тогда не будет таких споров. Это зависит не только от министерств и ведомств, которые принимают подзаконные акты, но и законодатель должен делать качественные законы», – говорит Айгуль Медетова, судья алматинского городского суда.

Г-жа Медетова упомянула и о том, что необходимо менять мнение общественности об административных судах. Это не карательные органы, они защищают права граждан, предпринимателей и государства в соответствии со всей справедливостью закона. «В моей практике было много примеров, когда мы отменяли постановления и акима Алматы, и местных акимов. И ничего здесь такого нет», – отметила Айгуль Медетова.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

КАЗАХСТАН ЛИШИТСЯ 53 КОМПАНИЙ

В Жамбылской области, по данным на 1 мая 2012 года, зарегистрировано 5 тыс. 415 предприятий малого предпринимательства. Из них 2900 (это 53,6%) действующие, то есть занимаются предпринимательской деятельностью. Из числа действующих 1 558 (53,7%) являются активными и осуществляют выпуск продукции или оказывают услуги предприятиям и населению. В области бездействуют по различным причинам 2515 предприятий малого предпринимательства (46,4%), в процессе ликвидации 53. За апрель 2012 года зарегистрировано 39 новых субъектов малого предпринимательства, что поможет дополнительно создать 234 рабочих места. Приоритетной организационно-правовой формой среди субъектов малого предпринимательства являются товарищества с ограниченной ответственностью, которые составляют 92,6% в общем количестве. **(kapital.kz)**

$2 МЛРД ПО ДОГОВОРЕННОСТИ

«Казахстан Инжиниринг» подписал ряд меморандумов о сотрудничестве на сумму $1,8 млрд до 2020 года. Как отмечает председатель правления «Казахстан Инжиниринг» Болат Смагулов, подписанные соглашения будут способствовать лучшей модернизации ОПК и транферту технологий. За время проведения выставки компанией были подписаны договоры с «Cessna Aircraft Company», «STX Offshore & Shipbuilding Co., Ltd.», «Укроборонпромом», «Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.», «Eurocopter», «Вертолеты России», «MBDA FRANCE», «INDRA Sistemas S.A.». Также компания «Казахстан Инжиниринг» подтвердила, что готова к развитию кооперационного сотрудничества с зарубежными предприятиями в области совместного производства вооружения и военной техники и модернизации производственных мощностей. АО «НК «Казахстан Инжиниринг» является соорганизатором проводимой Министерством обороны Республики Казахстан Второй международной выставки вооружения и военно-технического имущества «KADEX-2012», которая состоялась в Астане с 3 по 6 мая текущего года. В выставке приняли участие 17 предприятий компании. Предприятиями были представлены инновационные разработки и апробированные решения в области современного вооружения и военной техники, авиации и авиационного вооружения, морского и речного судостроения, средства и имущество специального назначения, IT-технологии, системы и средства связи, а также оборудование для тылового и технического обеспечения войск. **(kapital.kz)**

«ПЕРЕЦ» ЗАРАБОТАЛ

Корпорация «СТС-Медиа», управляющая телеканалами СТС, «Домашний» и «Перец», за первый квартал 2012 года увеличила выручку на 15%, до $191,1 млн с $165,5 за аналогичный период прошлого года. Чистая прибыль компании выросла на 43%, до $32,6 млн. OBIDA выросла на 38%, до $55,128 млн с $39,864 млн. Также увеличилась рентабельность по OBIDA на 4,7%, до 28,8%. В первом квартале рекламный инвентарь распродан на 95%, отчиталась компания: реклама в начале 2012 года продавалась выше среднего уровня начала 2011 года. Рекламные доходы телеканалов «СТС-Медиа» выросли на 11%, до $180,67 млн. «У телеканала СТС одна из самых дорогих аудиторий на всем рынке телерекламы в России. За счет премиальной аудитории (в возрасте от 18 лет) телеканалу удалось показать рост доходов от рекламы», – говорит независимый медиаконсультант Александр Костюк. Выручка телеканалов в начале 2012 года росла быстрее рынка – в первую очередь за счет роста аудитории «Домашнего» и «Перца», а также за счет роста стоимости рекламы (выше средних показателей первого квартала 2011 года), довольны в компании. «Если отталкиваться от существующего прогноза роста российского рекламного телевизионного рынка в пределах 10% в первом квартале 2012 года, то в указанный период наша рекламная выручка росла более быстрыми темпами, и мы смогли увеличить свою долю рынка, – отметил исполняющий обязанности гендиректора «СТС-Медиа» Борис Подольский. – В первую очередь это обусловлено существенным ростом рейтингов «Домашнего» и «Перца» по сравнению с аналогичным периодом прошлого года». В первом квартале «Домашний» увеличил аудиторию до 3,7% с 2,8% в первом квартале прошлого года, «Перец» – до 2,6% с 2%, СТС увеличил долю до 12,1% с 12%. Увеличение аудитории «Домашнего» в компании связывают с запуском исторического сериала «Великолепный век». «Отчетность вышла лучше, чем мы ожидали, в первую очередь из-за роста рейтингов: второстепенные телеканалы «Домашний» и «Перец» постепенно начали приобретать популярность», – говорит Константин Белов из «Уралсиба». **(gazeta.ru)**

HERBALIFE СБРОСИЛ 26%

Акции компании Herbalife во вторник обвалились на 26% ($14,02), до $56,3 за бумагу на момент закрытия биржи в Нью-Йорке. Такого масштабного падения не было с кризисного 2009 года. Капитализация компании, продающей популярные биологически активные добавки для снижения веса, за 3 часа торговой сессии рухнула на $1,8 млрд, до $5,6 млрд. Причиной обвала стали острые вопросы от исполнительного директора хедж-фонда Greenlight Capital Дэвида Айнхорна. Инвестор, известный участием в распродаже акций банка Lehman Brothers накануне его банкротства и призывами вышвырнуть Стива Баллмера из Microsoft, раскритиковал модель продаж Herbalife во время телефонной конференции с аналитиками и инвесторами. Компания продает препараты от ожирения через частных дистрибьюторов, цель которых – привлечь в сеть распространителей своих знакомых и покупателей. Конференция была посвящена итогам работы в первом квартале 2012 года. Чистая прибыль компании Herbalife увеличилась на 23%, до $108,2 млн, выручка увеличилась на 21%, до $964 млн. Компания подняла годовой прогноз продаж и могла рассчитывать на рост котировок. **(gazeta.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ПРАЗДНИЧНАЯ РАСПРОДАЖА

Индекс РТС в пятницу снизился на 2,86%, до 1 515,54 пунктов ко второй половине дня, по отношению к закрытию в четверг. Дешевеют почти все ликвидные бумаги. Акции «Газпрома» подешевели на 2,42%, «Сбербанка» – на 1,71%, ВТБ – на 3,57%, «Роснефти» – на 3,12%, «Норильский никель» теряет 2,79%, «Русгидро» – 4,61%, «Сургутнефтегаз» – 3,96%. Российский рынок в лидерах снижения: мировые рынки теряют не больше процента, азиатские биржи выросли. Аналитики не ждали масштабного падения: неделя между майскими праздниками обещала быть спокойной. Снижение российских котировок продолжается весь месяц и составляет почти 8% – индекс в РТС в начале апреля держался на уровне 1643 пунктов. В пятницу вышла слабая статистика по индексу PMI в сфере услуг ключевых стран еврозоны. В США опубликованы данные по безработице. Число рабочих мест увеличилось в апреле на 115 тысяч, что является минимальным повышением за шесть месяцев, свидетельствуют данные министерства труда страны. Аналитики, опрошенные Bloomberg, прогнозировали рост количества рабочих мест в прошлом месяце на 160 тысяч. Также инвесторы переоценивают политические и экономические риски во Франции накануне президентских выборов. Однако пятничные распродажи в России эксперты связывают с предстоящим в мае изменением состава правительства, устойчивым снижением стоимости нефти и негативными корпоративными новостями. «С конца марта цена на нефть опустилась на 8% ($10). Только на текущей неделе котировки опустились на $5 за баррель», – подсчитала Ангелика Генкель, главный экономист Альфа-банка. В пятницу нефть марки Brent продолжила дешеветь, снизившись на 1,03%, до $114,89 за баррель. «Многие инвесторы решили сократить позиции в России из-за обилия инвестиционных рисков. Такие риски есть во всех развивающихся странах, но в России ситуация усугубляется плохими корпоративными новостями. В частности, обратный выкуп акций ВТБ не дал позитивных результатов, в четверг наблюдалась сильная распродажа акций «Новатэк» из-за повышения налогов. Рынок давно не радовал инвесторов позитивными внутренними новостями», – считает Алексей Долгих, сейлз «Тройки диалог». Большинство инвесторов воздерживаются от активного участия в торгах, объем торгов акциями в пятницу на ММВБ составил 33 млрд рублей. Стандартный объем – около 50 млрд рублей, говорит Александр Головцов из УК «Уралсиб». «Объемы небольшие, поэтому появление продавца, не встречающего покупателей, провоцирует обвал котировок. Усиливает распродажи и падение цен на акции в металлургическом секторе – многие инвесторы закрывают свои позиции», – комментирует Александр Лапутин, начальник отдела инвестиционного консультирования ФК «Открытие». Трейдеры подозревают, что обвал цен на российском рынке спровоцировал крупный продавец. «Либо западный фонд избавляется от российских активов, либо внутренний продавец манипулирует ценами. Один или несколько фондов», – считает источник на рынке. Другой трейдер сомневается: такой обвал котировок могли спровоцировать «только нереально большие деньги». **(gazeta.ru)**

УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ АО «СК «ЕВРАЗИЯ» УВЕЛИЧИТСЯ ДО 75 МЛРД ТЕНГЕ

В I квартале 2012 года объем страховых и перестраховочных премий по казахстанскому страховому рынку по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 10,8%, достигнув 57,5 млрд тенге. СК «Евразия» по итогам I квартала 2012 года собрала страховых и перестраховочных премий на сумму 12,8 млрд тенге, с долей 22,2% рынка, тем самым сохранив свои лидирующие позиции. По итогам января-марта 2012 года совокупные активы страховых организаций Республики Казахстан достигли 411,6 млрд тенге. Активы СК «Евразия» за этот же период выросли на 5,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 73,4 млрд тенге. Совокупный собственный капитал отечественных страховых компаний составил 237,2 млрд тенге. Собственный капитал СК «Евразия» достиг 48,3 млрд тенге, увеличившись на 7,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В страховании для клиента самым главным показателем ответственности страховой компании являются страховые выплаты. В 2012 году СК «Евразия» уже выплатила 3,4 млрд тенге или 23,8% от совокупного объема выплат, осуществленных отечественными страховыми компаниями за три месяца 2012 года. СК «Евразия» занимает первое место по объему осуществленных страховых выплат. Таким образом, на страховом рынке Казахстана СК «Евразия» является безусловным лидером по размеру активов, страховым резервам, объему собранных страховых премий, нетто-премиям, страховым выплатам и уставному капиталу. На 1 апреля 2012 года СК «Евразия» получила перестраховочную премию от нерезидентов в размере 3,1 млрд тенге или 96,6% от совокупного показателя по рынку Казахстана. Сегодня «Евразия» де-факто является национальной перестраховочной компанией, экспортирующей страховые услуги и зарабатывающей валюту для страны. 2 мая 2012 состоялось годовое общее собрание акционеров АО «СК «Евразия», на котором было решено направить на увеличение уставного капитала 2,6 млрд тенге. Акционеры компании ежегодно увеличивают уставный капитал компании. В результате оплаченный уставный капитал компании по состоянию на 3 мая 2012 года составил 40 млрд тенге или более 43,5% от совокупного уставного капитала всех страховых компаний Республики Казахстан. Более того, АО «СК «Евразия» увеличивает количество своих объявленных акций до 75 млн штук, после их размещения акционерами оплаченный уставный капитал составит 75 млрд тенге. Для сравнения необходимо отметить, что по состоянию на 1 апреля 2012 года совокупная сумма уставных капиталов всех страховых компаний Казахстана, без учета АО «СК «Евразия», составляет 54,3 млрд тенге. Увеличение уставного капитала вызвано значительным ростом бизнеса СК «Евразия» в Северной и Южной Америке, а также в Индии и Китае. При этом планы компании предусматривают дальнейший вклад в развитие отечественного страхового сектора. **(Соб.инф.)**

Контора экономит

National Geographic должен побывать в пригороде Алматы

Ольга Веселова

Некоторое время назад информационное пространство было переполнено репортажами из офисов различных известных фирм. В основном это были новоиспеченные лидеры интернет-рынка, такие как Facebook или Google. И это не случайно.

С одной стороны, офис компании – это ее лицо и ее престиж, но с другой, немаловажной, а скорее и более значимой, помещение компании – это то место, где ее работники проводят большую часть своей жизни. Именно условия труда, степень эргономичности и продуманности офиса имеют очень сильное влияние на качество и производительность. И это очень хорошо понимают в такой «жадной» до креативности сфере как интернет-индустрия.

В то же время продуманность и комфортность места работы могут быть хорошей нематериальной мотивацией персонала.

Казахстанские компании пока не успели до конца влиться в этот тренд. Для многих наших бизнесменов офис – это только фасад, а никак не дом родной. Однако есть все же приятные исключения. Так, новый «умный» офис Japan Tobacco International (JTI) в Илийском районе Алматинской области достоин упоминания в передачах канала National Geographic.

Дом и все, что в нем

В этом с виду невзрачном здании применено немалое количество новых технологий. Впервые в нашей стране использована автоматическая система затенения, реагирующая на яркость дневного света.

Уникальная система световых сенсоров, установленных на фасаде, обеспечивает постоянное взаимодействие здания с окружающей средой: чутко реагируя на изменение погодных условий, энергосберегающие датчики в холодное время года сохраняют тепло внутри помещения.

Другой инновацией являются встроенные отопительные элементы. Каждый этаж здания снабжен потолочными панелями со встроенной саморегулирующейся системой датчиков тепла и влаги в помещении, так называемой «системой бесшумной вентиляции», обеспечивающей наиболее комфортные для работы климатические условия.

Здание также потребляет меньше энергии, чем аналогичные строения – тройное остекление фасада изготовлено компанией Shueco, мировым лидером в сберегающих технологиях.

Крыша над атриумом офиса представляет собой целостное полотно с пневмопокрытием, которое реагирует на изменение солнечной активности в течение дня.

В интерьере здания используются только экологичные материалы. Теплые деревянные панели с эффектом звукоизоляции применены при отделке потолков и технических помещений, а материалом для перегородок и напольных покрытий служит природный камень и паркет.

По данным компании, такой упор на высокотехнологичность дает свои результаты. Ежегодная экономия энергии составляет около 34% по сравнению с подобными зданиями, в которых такие технологии не использовались. Это около $175 тыс., что эквивалентно 1 416 000 кВт/ч электроэнергии и 90 тыс. кг дизельного топлива. «Мы убеждены в том, что значительные вложения в строительство себя окупят благодаря энергосбережению и качественным долговечным материалам», – поясняет Олжас Бибанов, менеджер по коммуникациям компании JTI в Центральной Азии.

Каждому по квартире

В настоящее время в офисе компании на площади 8 тыс. кв. м размещены свыше 240 сотрудников компании. В офисе предусмотрены 8 конференц-залов и специальное помещение для обучающих тренингов. Здание полностью покрыто сетью Wi-Fi и имеет собственное бизнес-телевидение.

Кроме этого, распорядиться таким пространством в JTI решили любопытным образом, применив психофизиологический подход.

Здание устроено по принципу полушарий мозга человека: левое отвечает за аналитику и обработку информации, а правое – за воображение и эмоции. Поэтому все этажи левой части офиса заняли финансовый, юридический и IT-департаменты. Правая часть почти полностью принадлежит маркетинговой и HR-службе.

Как отмечает г-н Бибанов, «после переезда условия труда значительно улучшились, и теперь на одного сотрудника офиса приходится около 30 кв. м (сравнимо с площадью однокомнатной квартиры)». Все перегородки между кабинетами руководителей прозрачные, а внутри отделов их просто нет. На каждом этаже организованы открытые рекреационные зоны, в которых чаще всего проходят встречи с партнерами и коллегами. Раньше подобные совещания предпочитали проводить в конференц-комнатах.

Цена вопроса

К сожалению, получить данные о стоимости проекта в компании JTI не удалось. Видимо, осознание важности условий труда и экологичности пространства пришло, но вот необходимости открытости и прозрачности своей коммерческой деятельности пока нет.

Известно только то, что генеральным подрядчиком проекта выступило немецкое архитектурное бюро Pasucha Kleipzig, имеющее свыше 50 лет опыта работы в планировании, а также архитектурных и дизайнерских разработках «под ключ» в различных странах мира, включая Германию, Канаду, США, Люксембург и др.

Эта статья написана «без ГМО»

Казахстанские товары проверят на экологичность

Ирина Лукичева

В Казахстане появится свой экологический знак качества на продукты питания. Он будет присуждаться добросовестным производителям. С такой инициативой выступил казахстанский эколог Мэлс Елеусизов. «Продукция будет тщательно исследоваться. Все сертификаты, все разрешения будут проверяться, будем делать анализы продукции в специальных лабораториях», – рассказал эколог.

Экологический союз «Табигат» сможет на 100% гарантировать качество продуктов питания. По информации председателя экологического союза, до вручения знака качества «Табигат» продукция пройдет несколько этапов исследований в независимых лабораториях страны.

Идея ввести определенную маркировку для экологически чистых продуктов питания в Казахстане поддерживается специалистами. «По моему мнению, подобную практику должны внедрять правительственные структуры – профильные министерства (здравоохранения, сельского хозяйства) и их официальные организации, имеющие соответствующую материально-техническую базу, методики, лицензии», – отметила Бэла Сырлыбаева, заведующая отделом экономических исследований Казахстанского института стратегических исследований при Президенте РК.

В ином случае дискредитируется сама идея подобной маркировки, на рынке возникнет ажиотаж, сбивающий с толку потребителей, и наши и без того недешевые продукты питания подорожают еще больше. Как считает эксперт, понятие «экологически чистый товар» является относительным. В той же Германии – лидере «зеленых» продуктов между разными группами производителей идут споры, какие технологии действительно считать чистыми и полезными.

«По моему мнению, внедрение практики подобной маркировки должно быть тщательно подготовлено исходя из реальных условий, в которых развивается отечественное сельское хозяйство. Должно быть учтено мнение производителей и потребителей. Следует не допустить необоснованного повышения цен», – подчеркнула Бэла Сырлыбаева.

С идеей поддержки данного нововведения согласен и другой специалист. По мнению Марата Кошумбаева, эксперта АО «Национальный инновационный фонд», контроль за качеством товаров и услуг, которые реализуются в Казахстане – это прерогатива госорганов. Так, для проведения контроля и анализа за качеством должна быть законодательная основа и инфраструктура, которая финансируется из бюджета. Вместе с тем, важно учитывать, что мнение экспертов должно быть независимым, в том числе и от проверяемых компаний.

Государство имеет право лицензировать и передавать какие-то свои права участникам рынка для проведения, скажем, аудита или сертификации для того, чтобы товары соответствовали определенным требованиям, например, международным стандартам.

«Для частных структур, а тем более непрофессионалов типа организации г-на Елеусизова такая задача не по плечу (нет такого закона, что качеством может заниматься какая-то партия или движение), к тому же финансово не подкреплена. Если даже найдутся инвесторы, которые выделят деньги Елеусизову для проведения анализа и проставления своего знака качества на товарах и услугах наших предпринимателей, то где гарантия, что сотрудники г-на Елеусизова не начнут за деньги продавать эти справки?», – задается вопросом Марат Кошумбаев.

В заключение эксперт добавил, что каждый должен заниматься своим делом, делая его качественно и хорошо. «То, что заявил Мэлс Елеусизов по поводу качества товаров и услуг – это программное заявление, но оно не является каким-то конкретным действием, которое может провести Елеусизов со своими единомышленниками», – заявил Марат Кошумбаев. Поэтому известному экологу страны необходимо продолжить работу по разработке экологических программ и развивать «зеленое» движение в различных госструктурах. Для того чтобы заниматься детально реализацией программы по выдаче знака качества, необходимо нанимать специалистов, если, конечно, госорганы выделят средства на финансирование.

Практика маркировки товаров различными знаками качества, безопасности распространена в мире и призвана донести до потребителя информацию о том, что продукт соответствует определенным стандартам. Например, выращен в экологически чистых условиях, без применения пестицидов или он не содержит генетически модифицированные организмы (ГМО).

Однако обратной стороной этого, безусловно, позитивного явления сможет стать рост цены подобного промаркированного товара. Затраты на дополнительные исследования, введение новых стандартов в конечном итоге могут отразиться на розничной стоимости товара. К примеру, сейчас в Европе наблюдается бум на так называемые продукты «органик», «био». Они стоят значительно дороже «обычных» продуктов, но пользуются стабильным спросом, так как доходы большого числа европейцев, даже в условиях кризиса, позволяют им совершать такие «полезные» покупки.

Лаборатория Каспарса

Нургуль Айтпаева

У кого-то есть связи, у кого-то покровители, а кто-то делает ставку на себя, прилагая все свое упорство, талант и желание не просто пробиться наверх, но и привнести в жизнь что-то новое, яркое и полезное.

Каспарс Кукелис, один из самых известных латвийцев в Казахстане, приехал в нашу страну в начале девяностых, и уже в 1996 году основал ставшее впоследствии легендарным рекламное агентство «Панда».

Благодаря своему упорству, знаниям и таланту Каспарс стал одним из самых известных и успешных предпринимателей и менеджеров, ломая стереотипы и внедряя новые принципы, которые меняют рынки, менеджмент, потребительские привычки, наполняя смыслом такие понятия, как креативность, позиционирование и развивая успешность в формате self-made. Сейчас Каспарс отвечает за успешный маркетинг одного из лидеров отечественного рынка сотовой связи – ТОО GSM Казахстан/Kcell. О секретах построения успешной карьеры Каспарс Кукелис рассказал «Капитал.kz».

– Как Вы строили свою карьеру? Есть ли алгоритм развития от Каспарса?

– Мое твердое убеждение – профессиональный рост, компетенции, самооценка должны находиться в состоянии постоянного развития.

Я всегда смотрел в суть предмета и был готов жертвовать краткосрочным результатом ради сохранения последовательности.

Попытаюсь проиллюстрировать этот подход. В первую очередь я всегда задаю себе вопрос: в чем смысл того, чем я занимаюсь, каким образом тут можно создать конкурентное преимущество, которое ляжет в основу предпосылок для устойчивого роста.

В случае с креативным агентством это создание «школы» внутри компании, которая будет культивировать компетенции, что приводит к отказу от низкодоходных клиентов, как того требует нишевое позиционирование. Низкодоходные клиенты приводят к необходимости нанимать сотрудников с невысокими компетенциями. Тут эффект масштаба не ощущается.

С мобильным оператором все наоборот, это массовый рынок, ты не можешь себе позволить «выбирать клиентов», нужно бороться за всех, размер капитала дает возможность использовать эффект масштаба и выйти на потребителей, которые особо чувствительны к цене, и это будет суперпредложение, которое конкурентам сложно будет воспроизвести.

В моем понимании есть четкая связь карьеры с такими вещами, как критическое мышление и последовательность. Только они позволяют добавить ценность и возможность позиционировать себя в организации и на рынке, что не может не отразиться на карьерном росте и успехе.

– Расскажите о бизнес-технологиях, которые Вы используете в своей работе?

– Я никогда не веду бизнес «по книге» и вообще очень спокойно отношусь к бизнес-литературе. Все эти разговоры про «технологии», на мой взгляд, по большей части оттуда. Я предпочитаю смотреть открытыми глазами и думать исходя из контекста ситуации. Уверен, что именно контекст наиболее важен, а он всякий раз уникален.

Тем не менее, есть целый ряд важных принципов, которых я стараюсь придерживаться, по меньшей мере там, где я имею возможность устанавливать правила игры.

Одно из первых – это культурная совместимость – невозможно создать команду, если у людей взаимоисключающие представления о том, что есть хорошо и что плохо, что важно и что малозначительно... именно на подсознательном уровне.

Соблюдая этот принцип на стадии найма, можно создать предпосылки для сильной корпоративной культуры, которая в будущем будет сама «невидимой рукой» управлять многими аспектами жизни и ведения бизнеса в компании, особенно там, где это соприкасается с пользовательским опытом клиентов.

– Сформировали ли Вы для себя за время работы правила по созданию и продвижению успешного бизнеса?

– Об одном из них я наверно уже рассказал, отвечая на предыдущий вопрос. Тем не менее, для start up'а считаю очень важным ответ на вопрос: чем эта компания будет принципиально отличаться от всех тех, что сегодня существуют в данной отрасли. Если убедительного ответа нет, лучше не начинать.

Также важно понимать, насколько это последовательно применительно к твоему предыдущему опыту, тут, безусловно, бывают исключения, но если ты занимался успешно ресторанами и решил строить цементный завод, то непременно будут сложности.

– Назовите несколько наиболее ярких маркетинговых решений, которые были запущены во время Вашей работы в GSM Казахстан/Kcell.

– Без излишней скромности могу сказать, что удалось изменить отрасль. Формат сделки между оператором и абонентом сегодня мало похож на тот, что был до 2009 года, ведь тогда это были исключительно цены за минуту разговора, и многим казалось, что на «pre paid» рынке мало что помимо этого возможно.

Сегодня миллионы наших абонентов пользуются «сложными» продуктами, включающими абонентскую плату и посредством этого имея доступ к суперниз-кой стоимости минут, а также появилась целая линейка пакетных продуктов для пользователей мобильного интернета.

Помимо этого, субсидированные телефоны («бонусный телефон») – один из проектов, в отношении которого был большой скептицизм в Казахстане: «это здесь работать не будет!», как будто в Казахстане можно делать только то, что было успешно реализовано в России.

Для меня маркетинг не способ самоутверждения, а инструмент бизнеса, и деньги (цена) тут не менее важны, чем в других подразделениях организации.

– По Вашему мнению, где основное окно возможностей для того, чтобы стать универсальным руководителем успешного бизнеса?

– Для того чтобы вообще квалифицироваться в эту категорию, прежде всего, необходимо иметь за спиной успешные проекты как минимум в двух отраслях, но если серьезно, то необходимо продемонстрировать свою «незамкнутость» на узких отраслевых вопросах и способность мыслить шире.

В части управления разные отрасли схожи, универсальному руководителю важно убедительно демонстрировать способность быстро усваивать новый материал и формировать команду вокруг себя, не быть единоличным носителем всех решающих компетенций.

В этом компоненте даже Apple может подвергнуться серьезному тесту – не был ли Джобс единолично «слишком большим», чтобы компания могла продолжать устойчивое развитие, ведь прошло совсем немного времени.

– Как Вы относитесь к вопросу делегирования полномочий?

– Как к самому важному инструменту в менеджменте. Пока вы не делегируете, вы собственно и не менеджер, причем поручение задач другим это еще не делегирование.

Важно наделить этого сотрудника необходимыми полномочиями и ресурсами, равно как и поместить в ситуацию определенности в отношении сроков и индикаторов успешности выполнения данного поручения, и в некоторых случаях информацией о том, как это может повлиять на дальнейшую карьеру сотрудника (речь не об угрозах увольнения, это непродуктивно).

– Вы считаете, что лидерами рождаются или лидерские навыки в себе можно развить?

– Безусловно, их можно развить, но само выраженное желание их развить уже является показателем неких задатков. В лидерстве существует настолько широкий спектр подходов, что каждый сможет найти аутентичный путь именно для себя.

В этом деле, как и в других, лучше начинать как можно раньше, иначе рискуешь оказаться в ситуации, когда тебя просто не рассматривают на подобную роль, и попытки изменить представление о себе воспринимают как неадекватное поведение.

– К какой корпоративной культуре Вы стремитесь?

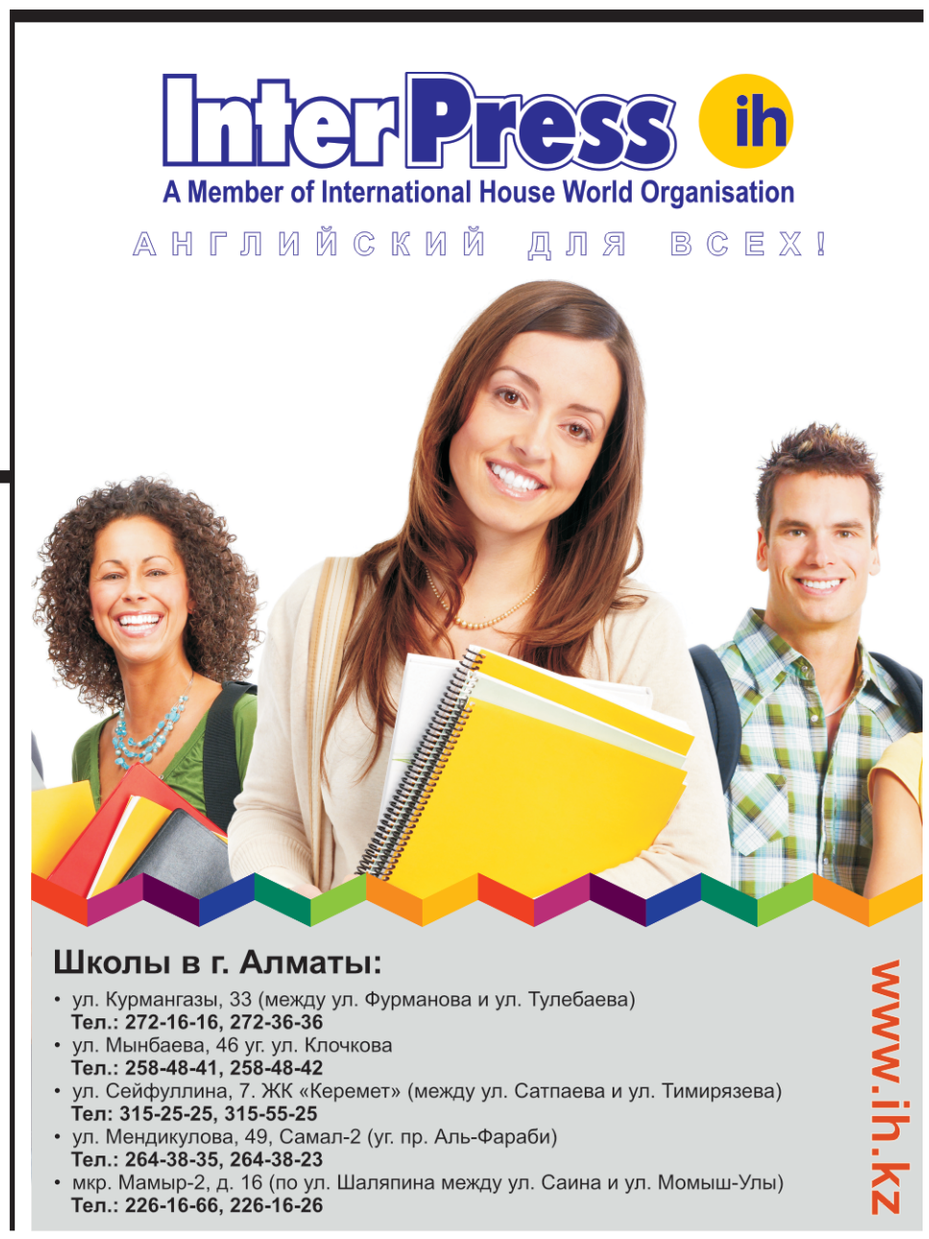
– Тут наверно проще говорить о лучших, на мой взгляд, примерах, которые я считаю достойными образцами для подражания. Если скажу Google, то наверно не буду оригинальным, но это, на мой взгляд, «символ эпохи», хотя, безусловно, есть масса других примеров.

– У Вас есть политические амбиции?

– Во-первых, важно понимать, что мои амбиции определяются Латвией, страной, где они могут быть реализованы. У меня совершенно точно нет планов работать в структурах латвийского правительства, равно как избираться на какую-либо выборную должность в обозримом будущем.

Единственное, чем я намерен продолжать заниматься, если мне будет предоставлена такая возможность, так это оставаться почетным консулом Латвийской Республики в Казахстане.

Если говорить об амбициях вообще, то, конечно, я знаю и чувствую свой потенциал, и свое дальнейшее развитие я вижу в области управления бизнесом, где я смогу реализовать накопленный опыт, знания и сделать этот бизнес самым ярким и успешным в своей отрасли. На мой взгляд, это не очень амбициозно.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

КАК ОТПУСКИ ДИРЕКТОРОВ ВЛИЯЮТ НА АКЦИИ?

Дэвид Ермак из Stern School of Business при университете Нью-Йорка изучил маршруты корпоративных самолетов, сопоставив их с локациями загородных резиденций генеральных директоров крупных компаний, и пришел к выводу, что компании, как правило, всегда анонсируют ключевые новости перед самым отпуском своих руководителей. Во время отпуска генеральных директоров компании, как правило, распространяют минимум информации, и волатильность торгуемых акций компаний в эти периоды существенно снижается. Волатильность увеличивается, когда CEO возвращаются из отпуска. В дополнение к этому, въедливый экономист выяснил, что когда директора являются владельцами долей в своих собственных компаниях, они заметно реже уходят в отпуск. Причина, по которой компании оглашают хорошие новости перед отпусками своих руководителей, до конца не ясна: компании либо подстраивают график выхода анонсов под график отпусков своих руководителей, либо сами руководители отправляются в отпуск тогда, когда уверены, что их присутствие в офисе не потребуется, либо планируют свой отдых так, чтобы они могли в случае чего быстро вернуться. Ермак полагает, что инвесторы могли бы внимательнее следить за передвижением частных самолетов руководителей крупных компаний для того, чтобы угадывать благоприятные моменты для совершения сделок, и даже строить на этих данных свою трейдинговую стратегию, делая ставки на волатильность акций. Благо, информация о перемещении частных самолетов находится в открытом доступе, а сообщества поклонников авиации отслеживают буквально каждый борт, и даже делают фотографии. В своей работе Ермак называет такую практику «Tailspotting» – этим словом называют хобби, при котором люди отправляются в аэропорты для того, чтобы наблюдать за самолетами. **(slon.ru)**

НА WAL-MART ПОДАЛИ В АМЕРИКАНСКИЙ СУД

Государственный пенсионный фонд учителей Калифорнии (California State Teachers' Retirement Systems) подал в местный суд на совет директоров ритейлера Wal-Mart. Как пишет The Los Angeles Times, фонд обвиняет компанию в укрывательстве сведений о внутреннем расследовании, связанном с дачей взяток сотрудниками Wal-Mart мексиканским чиновникам. Пенсионный фонд требует возместить ущерб, нанесенный ему действиями топ-менеджмента компании. Сумма компенсации не раскрывается. Как отмечает MarketWatch, в среду, 2 мая, группа инвесторов Wal-Mart подала иск в суд с требованием предоставить все документы, касающиеся внутренней проверки, которую проводила компания по факту взяточничества в Мексике. Информация о том, что менеджеры Wal-Mart подкупали местных чиновников в Мексике, появилась в СМИ в конце апреля. Уголовное расследование в отношении компании начали министерства юстиции США и Мексики. За совершенные правонарушения ритейлеру грозят штрафы на сумму в миллиард долларов. По версии следствия, менеджмент Wal-Mart передал мексиканским госслужащим взяток на общую сумму $24 млн. При этом руководство подразделения в стране знало о совершаемых преступлениях, но скрывало их и от компании, и от правоохранительных органов. Wal-Mart является крупнейшим ритейлером в мире. Компания объединяет более восьми тысяч магазинов. Сеть супермаркетов в Мексике является одним из крупнейших бизнес-подразделений ритейлера за пределами США. В настоящее время на Wal-Mart в Мексике работает более 200 тыс. человек. **(lenta.ru)**

MICROSOFT И BARNES&NOBLE ОБЪЕДИНЯЮТ УСИЛИЯ

Крупнейший книжный ритейлер США выделил свой электронный бизнес в отдельное подразделение (пока оно даже не имеет названия и обозначается просто NewCo) и продал почти 18% новой компании софтверному гиганту за $300 млн. Таким образом, Microsoft оценил е-ридер Nook и одноименный онлайн-магазин в $1,7 млрд, что вдвое больше, чем рыночная стоимость всего Barnes& Noble (наглядный пример того, что думают инвесторы о будущем печатных книг). Помимо наличных за долю в компании Microsoft вложит в нее еще $300 млн в течение пяти ближайших лет. Поразительно, но факт: сделку двух крупнейших в своих областях компаний нельзя назвать иначе, чем альянсом неудачников. И Microsoft, и B&N не добились больших успехов на бурно растущем рынке мобильных устройств и мобильного контента. И если книжный ритейлер остается одним из ключевых игроков индустрии е-ридеров, то с мобильной платформой Windows дела обстоят совсем плачевно. В сравнении с конкурентами по рынку печатной книготорговли Barnes&Noble чувствует себя неплохо (особенно на фоне другой книготорговой сети национального масштаба, Borders, прекратившей существование в прошлом году). Такое положение связано, прежде всего, с успешной электронной стратегией компании: она заблаговременно начала готовиться к безбумажному будущему и уже в 2009 году создала собственный е-ридер Nook, почти ни в чем не уступающий безусловному лидеру рынка, Kindle от Amazon, и обеспечила владельцев своего устройства разнообразным контентом. На поприще мобильных технологий B&N добился несомненных успехов. Так, одна из моделей, Nook Color, стала, по сути, первым бюджетным планшетом на модифицированной платформе Android – путь, по которому пошел и Amazon, выпустив год спустя куда более успешный планшет Kindle Fire. Тем не менее, книготорговой сети все сложнее конкурировать с Amazon. **(slon.ru)**

Харизма и карьера

Арнур Мамытбеков

Эрнесто Че Гевара сказал об одном из своих соратников: «Он обладает качествами великого вождя, которые в сочетании с его отвагой, энергией и с его редкой способностью всякий раз вновь и вновь распознать волю народа подняли его на то почетное место, которое он ныне занимает». Сам же соратник Че так говорил о себе: «Я начинал революцию, имея за собой 82 человека. Если бы мне пришлось повторить это, мне бы хватило пятнадцати или даже десяти. Десять человек и абсолютная вера. Неважно, сколько вас. Важно верить и важно иметь четкий план». Фидель Кастро, которого несложно узнать по этим цитатам, остается и по сей день одной из самых популярных и харизматических личностей в истории. Какое отношение Кастро имеет к карьере? Ведь он не является бизнесменом, и вся его энергия была направлена на то, чтобы прийти к власти и удерживать ее любыми средствами. Его можно назвать политиком, революционером, стратегом, новатором, оратором, бунтарем… И разве эти качества не являются универсальными, они идеально подойдут и для бизнес-лидера, который рвется к успеху и развивает свою компанию, сражаясь с конкурентами, и для борца с режимом Батисты.

Какие качества отличают харизматичного человека от обычного, яркого лидера от рядового сотрудника любой компании?

Один лидер тщательно готовится к встрече, составляет презентацию из 101 слайда, репетирует свою речь, подбивает цифры, показывающие, что во втором квартале следующего года все предпринимаемые меры дадут результаты. Аудитория внимает, соглашается с логикой и цифрами, но слушатели покидают встречу с чувством легкого неудовлетворения.

Другой лидер спокойно ложится спать, встает с той или не с той ноги, входит в зал под аплодисменты, оставаясь самим собой, выдает речь на 2 часа 45 минут, владея собой и аудиторией, вдохновляет их на новые трудовые подвиги или на покупку новых девайсов, и все уходят со встречи окрыленные и заряженные оптимизмом.

Стив Джобс говорил: «Нет такого понятия, как успешный человек, который ни разу не оступился и не допустил ошибки. Есть только успешные люди, которые допустили ошибки, но затем изменили свои планы, основываясь на этих самых ошибках. Я как раз один из таких парней».

Существует масса определений такого явления, как харизма, каждое из которых по-своему раскрывает его, но в проекции влияния харизмы на карьеру можно задаться только одним вопросом: рождаются ли с харизмой, как с серебряной ложкой во рту?. Или же это как навык, который можно развить в себе, как учатся играть на гитаре или водить машину?

Как показывает опрос, проведенный Школой управления Nota Bene среди сотрудников казахстанских и международных компаний (срез – средний уровень и уровень управленческий, общее количество опрошенных: 73 человека), 36% опрошенных считают, что харизма либо дана от природы, либо ее нет.

Однако большее количество опрошенных – 55% – полагают, что харизму как качество характера можно развить.

На вопрос «Чем можно компенсировать отсутствие харизмы?» 41% респондентов ответили, что коммуникабельностью, настойчивостью и умением убеждать. А также профессионализмом, работой над имиджем и развитием навыков публичных выступлений, считают более 20% опрошенных.

Харизма ассоциируется с умением влиять на других людей, ее можно обозначить как источник энтузиазма и оптимизма, которые распространяются на других людей благодаря ауре лидерства. А современные лидеры просто обязаны коммуницировать, произносить речи, проводить эффективные презентации. И не обязательно быть вторым Кастро, который изумлял своей способностью произносить пламенные речи часами, и который попал в Книгу рекордов Гиннеса как автор 27-часовой речи. Можно вспомнить презентации Стива Джобса, который изобрел другой формат, удобный для себя и убедительный для широкой аудитории.

На вопрос «Важна ли харизма для развития карьеры?» подавляющее большинство респондентов – 81% – ответили утвердительно. Участники опроса в то же время отмечали, что «например, для хорошего доктора харизма не самое главное качество. Здесь скорее ценно медицинское мышление. А для менеджера высокого уровня харизма очень желательна, как качество лидера». И еще: «Мне кажется, харизма может повлиять каким-то образом на карьеру. Но на голой харизме, без опыта, профессионализма и знаний все равно многого не добьешься».

Вопрос «Для чего нужна харизма?» разделил респондентов на следующие группы. Самая многочисленная – более 50% – ответила – «для того, чтобы быть более успешным», 33% респондентов полагают, что харизма нужна «для того, чтобы быть лидером». «Влиять на людей» и «быть более успешным» – считают 17% участников опроса.

Самыми харизматичными из известных людей были названы Фидель Кастро и Стив Джобс (по 30%). Далее по степени убывания расположились Михаил Прохоров (10%), Билл Гейтс (7%), Марк Цукерберг (5%).

Что касается наших соотечественников, то самым харизматичным руководителем был признан президент РК Нурсултан Назарбаев (более 40% респондентов). Кроме него харизматичными были названы Григорий Марченко, Имангали Тасмагамбетов, Гани Касымов, Раимбек Баталов и Кайрат Мажибаев (в среднем по 7% каждый).

ManpowerGroup

Founded in 1948, with more than 4500 offices in 80 countries, Manpower is the largest staffing and employment services company in the world. Manpower has been successfully operating in Kazakhstan since 2006, rendering services in most regions of Kazakhstan, with established operations in Russia, Belarus and Ukraine.

Manpower offers you a unique opportunity to carry on your professional growth within the Leading Western Companies

VACANCIES IN FOREIGN BANK, ALMATY
1. CREDIT CARD PRODUCT / RETAIL CREDITS AND LOANS UNDERWRITING MANAGER

Responsibilities:
- Developing new card products and features;
- Organizing of marketing campaigns;
- Managing merchant relations;
- Designing of activation campaigns.

Requirements:
- 3-4+ experience in bank retail marketing/underwriting department;
- Work experience in leading retail banks of Kazakhstan;
- Knowledge of credit cards and/or other bank products marketing/underwriting operating;
- Experience in launching of new bank products.

Please send your CV to:
Yekaterina.Pastukhova@kz.manpowergroup.com

МЕДИЦИНСКИЙ СОВЕТНИК, АЛМАТЫ

Обязанности:
- Правильная интерпретация и внедрение соответствующих кодов/политик/ СОПов компании в целях защиты безопасности пациентов и репутации компании;
- Разработка и внедрение медицинского плана по соответствующим продуктам компании по согласованию с маркетинговым отделом;
- Подготовка и проведение медицинского тренинга по соответствующему терапевтическому направлению для сотрудников маркетинга и внешней службы;
- Определение/выявление внешних экспертов терапевтического направления (специалисты здравоохранения, организации пациентов) согласно соответствующему научному и клиническому опыту эксперта;
- Планирование, подготовка необходимого информационного материала, организация и проведение Совета экспертов по соответствующему терапевтическому направлению, согласно медицинскому плану;
- Помощь при подготовке и организации программ медицинского обучения, проводимых внешними экспертами на принципах научного взаимодействия.

Требования:
- Высшее образование – медицинское (обязательно), научная степень (желательно);
- Наличие опыта клинической работы (обязательно), наличие научного опыта (желательно);
- Владение английским языком на продвинутом уровне (Advanced);
- Предыдущий опыт работы на аналогичной должности от 6 месяцев – желательно;
- Владение персональным компьютером: MS Word, MS Excel, MS Outlook, Internet;
- Владение презентационными навыками и навыками проведения тренинга (желательно).

Резюме, пожалуйста, высылайте на:
Saniya.Kapanova@kz.manpowergroup.com

REGIONAL TRANSPORTATION SALES MANAGER, ALMATY/KAZAKHSTAN INTERNATIONAL TRANSPORTATION COMPANY

Responsibilities:
- Actively undertake new Business development initiatives in line with the company strategy;
- Agree upon and meet sales objective including rapidly signing up new business;
- Generate sales leads by networking, prospecting and building strategic relationships;
- Ensure high level of customer service and satisfaction at all times;
- Full commercial autonomy to develop and manage the business across the region;
- Develop region - wide pricing/revenue strategies together with management;
- Proactively market and promote the company and take an entrepreneurial view to seek new business opportunities;
- Provide leads for other divisions in the company;
- Work closely with the operational and customer service teams to develop new potentials and to devise.

Requirements:
- Minimum of 5-6 years proven track record of sales in transportation by road or sea, freight forwarding to and from CIS countries;
- Proven knowledge of local markets with an ability to quickly (within 3 months) bring on work for approximatelyfrom EU to CIS;
- Loads from the first hands with competitive prices in the market;
- Competitive payment terms (at least market average);
- Experience of B2B sales on a senior level;
- Ideally university degree, adequate experience and track record is equally valid;
- Excellent communication and presentation skills;
- Fluent in Russian language (other languages will be as advantage);
- Energetic, fast learner, team player, initiative, positive attitude, flexibility and quick thinking;
- To be well-organized and thorough, even under pressure.

Please send your CV to:
Zhazira.Nurbek@ru.manpowergroup.com

CATEGORY DEVELOPMENT MANAGER, ALMATY

Responsibilities:
- Develop, communicate, implement, and monitor strategic business plans for assigned categories in all retail channels;
- Develop, explore and daily run Category Management Project with major clients in Kazakhstan to optimize product categories;
- Prepare market analysis for respective categories;
- Take part in strategic development of product placement on shelves;
- Take part in discussion of launching new products in definite categories;
- Maintain knowledge of database for respective categories, maintain and develop periodic reporting on the category to the clients;
- Develop and organize all types of in-store promotion activities;
- Manage the product assortment, variety, quality and new product introductions for the category;
- Identify opportunities to enhance category sales and profits and reduce costs from a total value chain perspective;
- Integrate procurement and merchandising responsibilities for categories;
- Provide analytical and technical support services for inventory management, space management and information systems.

Requirements:
- University degree in Marketing or Sales is a privilege;
- 5 to 6 years experience (minimum 3 years of relevant experience) in FMCG/ consumer electronics sphere;
- Advanced English skills as a must;
- The ability to manage category management and trade marketing techniques (e.g.geo-merchandising), panel analyses and marketing studies;
- Creativity and initiative needed to design original merchandising tools and ensure that they are implemented;
- Strong Analytical Skills;
- Strong Communication and Negotiation Skills;
- Ability to work on various subjects simultaneously.

Please send your CV to:
Zhazira.Nurbek@ru.manpowergroup.com

СЕРВИСНЫЙ ИНЖЕНЕР ПО АСУТП, УСТЬ-КАМЕНОГОРСК

Обязанности:
- Сервисная поддержка роботизированных систем управления в сфере пищевого производства;
- Оперативное решение всех возникающих проблем у клиентов;
- Организация продажи запчастей для систем.

Требования:
- Опыт работы по направлению робототехники, автоматизированных систем управления, КИПиА на производстве;
- Наличие опыта по сервису автоматизированных линий;
- Знание разделов электрики, умение читать электрические схемы;
- Отличное знание компьютера;
- Знание основ построения компьютерных сетей;
- Опыт обслуживания клиентов;
- Готовность работать в оперативном режиме;
- Наличие водительских прав и собственного автомобиля;
- Клиентоориентированность, целеустремленность в профессиональном отношении.

Резюме, пожалуйста, высылайте на:
Yekaterina.Pastukhova@kz.manpowergroup.com

Contact:

Tel.: 7 (727) 313 13 73
Fax: 7 (727) 313 13 74

cv@manpowerkaz.kz
almaty@manpowerkaz

Удержись на информационной волне!

Подписной индекс

65009

Я – легенда!

Алина Кириловская

Случалось ли вам когда-нибудь встречать живую легенду? Не из современного шоу-бизнеса или на светском рауте, а настоящую. Такие «крупные рыбы» сегодня встречаются редко, и уже даже не по телевизору, а все чаще в учебниках истории

Мы шли по парку, говорили о том, о сем… Попасть в разгар рабочего дня на тенистую аллею, чтобы только вдохнуть густой аромат вязов и елей – сегодня почти то же самое, что без оглядки сесть в самолет и махнуть в парижский ресторан «Maxim» отведать фуа-гра. Топленое солнце растекалось по куполам Вознесенского собора, а его стены и резные деревянные ставни, раскрашенные пятнышками акварели, сливались с тихой трелью колоколов. Алматинская осень еще не успела добраться как следует до деревьев, и ветер в листве, похожей на пятнистого двортерьера, вторил голосам многоликой толпы. Бродя по тропинкам, куда глаза глядят, сворачивая то на одну, то на другую дорожку, мы наслаждались неожиданным подарком этого дня.

Вдруг в нашу беседу вклинился дребезжащий старческий голос. Худосочный дед в видавшем виды, но аккуратном костюме кирпичного цвета, вытертой серой шляпе и древних ботинках (похоже, времен Кутузова) что-то прошамкал и протянул нам трясущейся морщинистой рукой какой-то предмет. В другой руке он неуверенно держал два чахлых букета в целлофановой обертке – две тонюсенькие веточки хризантем и два георгина. Как выяснилось, ему многого не надо – просто чтобы «детки» сфотографировали его у какого-то памятника, который «загородили лошади и прогулочные повозки». Доверив мне маленький цифровой фотоаппарат, он полез во внутренний карман пиджака и выудил бумажник. Не прекращая бормотать что-то про шестерых алмаатинцев, оставшихся в живых, и о том, что «надо помнить, помнить…помнить».

Такие встречи обычно не вяжутся с романтическими мизансценами. Вроде до 9 мая было еще далеко… Вот будет День Победы, тогда и наступит момент для воспоминаний и дани памяти. Но старичок не унимался. Непослушными, сухими, как пергамент, пальцами развернул белый бумажный квадратик – что-то вроде военного билета. На копии документа, чуть растушеванного порошком копировальной машины, все еще можно было прочесть: «Невель. 1944 год. Уволен с восемью ранениями».

«Уволен». Но разве можно уволить того, в чью кровь и мозг война въелась так глубоко, как будто сама потекла по жилам? И рассказывает-то он как-то особенно, глядя сквозь нас. Будто в паре метров строчат автоматы его однополчан, будто он теряет их одного за другим прямо сейчас, в эти минуты. «Из всей дивизии нас только шестеро осталось… алматинцев. Помню, как узнал, что Маншук убили (Маншук Маметову). Потом казахскую дивизию расформировали – отовсюду, всех, кто уцелел, собирали в одну роту». Помолчав, добавил: «Не могу понять только, как я выжил?»

67 лет… Да, целая жизнь прошла с тех пор, а он все еще задает себе этот вопрос. Задает часто, но ответа так и не нашел. Просто каждый год 6 октября, тонкий, как сухой камыш, старик шаркающей походкой идет пешком от своей «хрущевки» в районе Саяхата до Парка 28 гвардейцев-панфиловцев, чтобы «была Им светлая память».

«Делай, что должен и будь что будет». Авторство этой цитаты приписывают Марку Аврелию, Льву Толстому, царю Соломону, Конфуцию. Но у тех, кого мы вспоминаем только раз в году, в 41-м вряд ли было время философствовать

И прославленным воинам, и тем, чьи имена остались лишь в семейных летописях.

Памятник, к которому он так стремился, оказался вовсе не тем знаменитым монументом с солдатами, героически рвущимися из каменной глыбы вперед на борьбу с фашистами. Небольшая мемориальная доска из красного мрамора установлена совсем в другой части парка. Ее не освещают блики вечного пламени, мимо нее всегда спешат по делам, да и мало кто, пробежав глазами короткий текст о «100-й алматинской дивизии, храбро сражавшейся за Родину», станет в будничной суете задумываться о делах давно минувших.

Цветы он возлагал тщательно и долго. Расправлял веточки, как если бы приглаживал внукам их непослушные вихры.

Уже поздно вечером вспомнила о встрече в парке. Сколько заметок, статей, воспоминаний и очерков за пару секунд выдал Google о людях и патриотах, о некоторых из них я узнала только сегодня. А ведь наш старик служил в знаменитой 100-й особой стрелковой дивизии, которая в 1941 году ушла на фронт из Алматы. Из города-сада, над которым в этот необычный октябрьский день так ласково сияло солнце.

УСТУПИЛИ КИТАЙЦАМ

Серебряный и бронзовый призеры чемпионата Казахстана – «Тулпар» и «БТА Футзал» объединенной командой съездили на товарищеский матч со сборной Китая, которая готовится к чемпионату Азии. Матч состоялся в городе Чэньчжоу. Хозяева взяли с места в карьер, и повели в счете 3:0, однако казахстанцам удалось счет сравнять, но итоговый счет все же остался за хозяевами – 5:4. Первый мяч после удара Асыла Мухамедиярова китайцы забили сами себе. Затем отличись Александр Гребонос, Чингиз Есенаманов и Даурен Нургожин. **(sports.kz)**

«АСТАНА» УКРЕПЛЯЕТСЯ

Серебряный призер чемпионата Казахстана среди женских команд национальной лиги волейбольный клуб «Астана» сейчас находится в отпуске. После напряженного чемпионата вся команда до начала июля разъехалась по домам. А руководство тем временем ищет возможности укрепить свою команду. В следующем сезоне команду уже укрепят две девушки из западноказахстанской команды высшей лиги чемпионата РК «Грация-kz» Зарина Ситказинова и Айнагуль Айжарикова. Девушки подписали годовой контракт со столичным клубом. – Сейчас у нас время, когда нужно думать об укреплении команды, несмотря на то, что сезон только завершился, – говорит директор ВК «Астана» Максат Танан. – Уверен, что наши новые игроки из Уральска только укрепят наш состав. Сейчас рассматриваем и другие варианты, которые пока оставим в секрете. К слову, Зарина в прошлом году дебютировала в составе национальной сборной Казахстана, Айнагуль же пока играет в молодежной сборной Казахстана. Обе девушки с нового сезона начнут защищать цвета столичной «Астаны». Первые учебно-тренировочные сборы после отпуска намечены на 1 июля в Астане, затем через неделю команда под руководством своего наставника Рустама Масимова продолжит сборы в п. Боровое. **(sports.kz)**

ПОСЛЕДНИЕ ШТРИХИ

Это последний турнир перед Олимпиадой, в котором приняла участие сборная Казахстана. В итоге наши боксеры выиграли 7 золотых наград. Среди победителей – Ильяс Сулейменов, Асет Касымов, капитан команды Серик Сапиев, Данабек Сужанов. Канат Абуталипов победил кубинца Эстрадо Алванеса, а серебряный призер чемпионата мира Адильбек Ниязымбетов одержал верх над Хулио Лакрузо. Повержен был и другой кубинский боксер Ерисланди Савон. В весовой категории до 81 килограмма он уступил нашему Ивану Дычко. В середине мая сборная Казахстана отправится на сбор в Турцию. **(sports.kz)**

КАЗАХСТАН НА 31 МЕСТЕ

УЕФА обнародовал рейтинг «Fair Play» за период с 1 мая 2011 года по 30 апреля 2012 года. Согласно данному рейтингу, Казахстан занимает 31 место. Первые же три места позволяют странам получить по дополнительному месту в Лиге Европы, в сезоне 2012/2013 гг. этих путевок добились Норвегия, Финляндия и Нидерланды. К слову, Норвегия за 18 лет учреждения «Fair Play» в 11-й раз получает дополнительное место в еврокубках, а Финляндия – в 6-й раз, Нидерланды – в 1-й раз. **(sports.kz)**

15 БОРЦОВ ЕДУТ В ЛОНДОН

Сборная Казахстана по греко-римской борьбе поедет на XXX Летние Олимпийские игры в Лондоне в составе пяти борцов. Из семи весовых категорий в двух (55 кг и 96 кг) лицензий у наших борцов нет. Последний квалификационный турнир завершился в Хельсинки. Как мы сообщали до этого, Марат Каришалов в весе 55 кг проиграл в первом круге. Также Алхазур Оздиев в весе 96 кг не смог преодолеть первого соперника. Миндаугас Эзеркис из Литвы победил казахстанского борца со счетом 1:0, 4:0. В этот же день на ковре выступала Айым Абдильдина. У сборной Казахстана по женской борьбе не хватало путевки только в весе 55 кг. Абдильдина в своей первой встрече на мировом квалификационном турнире уступила Людмиле Кристи из Молдовы с общим счетом 0:2. **(wrestling.kz)**

«Тобол» вместо «Акжайыка»

Вячеслав Селезнев, (фото: ffk.kz)

В минувшем туре казахстанского первенства произошло много интересных событий. В первую очередь на себя обращает внимание смена лидера. Костанайский «Тобол» благодаря своей победе на выезде над «Актобе» со счетом 1:0, а также осечке «Акжайыка» сумел возглавить турнирную таблицу.

«Акжайык», к слову, оступился в гостевом поединке против «Ордабасы» – 0:2. Оба гола в этой встрече на счету Дауренбека Тажимбетова. В следующем туре уральский клуб сыграет против действующего чемпиона страны карагандинского «Шахтера».

Между тем, сам «Шахтер» совершил вояж в столицу, где провел встречу против «Астаны». Для астанчан это была первая встреча под началом Мирослава Беранека. Чешский специалист, возглавляющий национальную сборную страны, отметил свой дебют в «Астане» победой над достаточно принципиальным соперником. Единственный гол в матче на 12-й минуте забил Михаил Рожков.

Судя по всему, находит свою игру «Кайсар». Кызылординцы долго запрягали, но все же смогли размочить свой лицевой счет, набрав в последних нескольких матчах четыре очка. На этот раз кызылординцы встречались с другим возмутителем спокойствия, коим пока является «Окжетпес», пару туров назад устроивший настоящий кошмар «Астане». Как оказалось, взять три очка у «Окжетпеса» задача не из легких. Матч в Кызылорде изобиловал большим количеством борьбы, и моменты были и у тех, и у других. А когда уже казалось, что будет нулевая ничья, свое веское слово сказал игрок «Кайсара» Градимир Црногорац, который на 87-й минуте поразил ворота гостей. Этот гол принес три очка кызылординскому клубу.

Не очень хорошо сейчас обстоят дела у талдыкорганского «Жетысу». Семиреченский клуб имеет ужасающие показатели, особенно в свете того, что летом этой команде предстоит старт в Лиге Европы. Да и прошлый без тени сомнения удачный для «Жетысу» сезон помнят многие. Проиграв в прошлом туре на выезде алматинскому «Кайрату», семиреченцы имели возможность реабилитироваться в поединке против «Иртыша». Проведя без голов первую половину встречи, во втором тайме команды наконец-то начали забивать. Сначала на 58-й минуте отличился игрок «Жетысу» Даурен Кусаинов. Однако спустя семь минут Игорь Юрин восстановил равновесие в счете. А на 89-й минуте Алибек Аяганов принес «Иртышу» победу – 2:1. В итоге после девяти туров при двух победах и семи поражениях талдыкорганцы имеют в активе шесть очков и предпоследнее место в таблице. А вот «Иртыш» располагается теперь на четвертой строчке, а от первого места павлодарцев отделяет три очка.

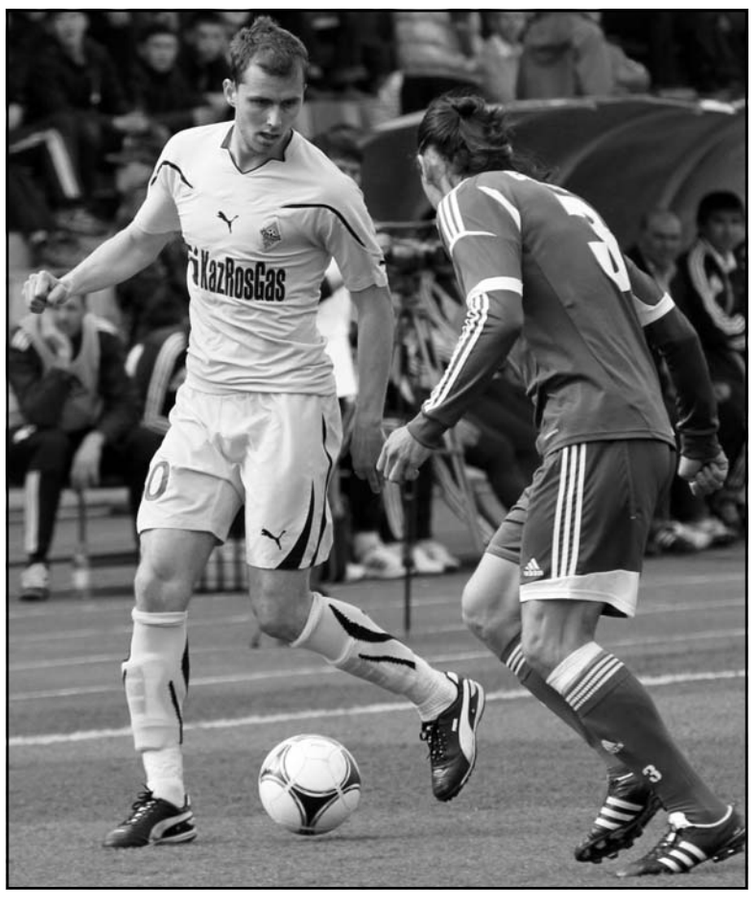
Каскеленский «Сункар» в отчетном туре встречался с «Атырау». В этом матче у обеих команд было предостаточно моментов. Однако оборона была сильнее атаки. В итоге матч завершился нулевой ничьей. По итогам нынешнего тура «Атырау» идет на седьмой строчке, имея в активе двенадцать очков, которые сложились после трех побед и трех ничьих. А вот каскеленцы пребывают на одиннадцатой строчке, имея в активе десять очков (две победы, четыре ничьи, три поражения).

Алматинский «Кайрат», победив в предыдущем туре «Жетысу», совершил в минувшие выходные выезд в Тараз, где встречался с одноименным клубом. Матч получился упорным, с обилием борьбы и опасных моментов. Первый гол в поединке на 16-й минуте забил Мирослав Лечич. Второй гол уже во втором тайме на 51-й минуте провел Иван Перич. Алматинцы лишь под конец матча сумели размочить счет. На 87-й минуте гол провел Йосип Кнежевич. На большее «Кайрат» не хватило. Теперь «Тараз» находится на третьей строчке, имея в активе восемнадцать очков. А «Кайрат» пребывает на девятом месте.

Премьер-лига		И	В	Н	П	М	О
1	**Тобол**	**9**	6	2	1	18 – 9	**20**
2	**Акжайык**	**9**	6	1	2	16 – 8	**19**
3	**Тараз**	**9**	6	0	3	10 – 9	**18**
4	**Иртыш**	**9**	5	2	2	18 – 9	**17**
5	**Шахтер**	**9**	5	1	3	14 – 7	**16**
6	**Ордабасы**	**8**	4	3	1	12 – 6	**15**
7	**Атырау**	**9**	3	3	3	9 – 10	**12**
8	**Актобе**	**9**	3	2	4	9 – 7	**11**
9	**Кайрат**	**9**	3	2	4	9 – 12	**11**
10	**Астана**	**8**	3	1	4	10 – 13	**10**
11	**Сункар**	**9**	2	4	3	4 – 8	**10**
12	**Кайсар**	**9**	2	1	6	8 – 15	**7**
13	**Жетысу**	**9**	2	0	7	11 – 21	**6**
14	**Окжетпес**	**9**	1	0	8	7 – 21	**3**

Йосип Кнежевич: «В начале чемпионата нам не хватало сыгранности»

Данияр Балахметов



Футбольный клуб «Кайрат», приобретя очередных хозяев, с нынешнего сезона встал на путь обновления. Преобразования в клубе коснулись буквально всего. Теперь «Кайрат» можно охарактеризовать как один четко отлаженный механизм. Одним из тех, кому доверено восстанавливать ранее утраченные позиции команды, является Йосип Кнежевич. Хорватский полузащитник, как и большинство остальных игроков, пополнил ряды команды совсем недавно, но уже сейчас является важным звеном в игровых построениях на поле.

О том, какой микроклимат царит в «Кайрате», о шансах сборной Хорватии на грядущем Евро-2012, а также о многом другом корреспонденту «Капитал.kz» удалось поговорить с Йосипом Кнежевичем.

– Как Вы оцениваете для команды начало текущего сезона?

– Начало сезона вышло не самым удачным. Мы потерпели поражение на старте от «Тобола», а затем и от «Атырау». С другой стороны, нами были заработаны по три очка в матчах с «Окжетпесом», «Сункаром» и «Жетысу». Плюс ко всему ничья в Актобе также стала для нас приемлемым результатом. К сожалению, нам не удалось одержать победу в домашнем матче с «Кайсаром». В этом поединке, владея преимуществом и создав ряд опасных моментов, мы просто обязаны были побеждать.

– Какие причины мешали «Кайрату» набирать очки в поединках с достаточно равными соперниками?

– Я думаю, это напрямую связано с тем, что состав на предсезонных сборах формировался фактически с «нуля». Поэтому в первых матчах чемпионата нам порой не хватало сыгранности и понимания того, как надо взаимодействовать. Однако с каждой игрой этот недочет исправляется, и мы будем стараться набирать как можно больше очков.

– Какой, на Ваш взгляд, микроклимат царит в команде?

– Атмосфера в клубе отличная. Что в раздевалке, что за ее пределами. Мы достаточно быстро нашли общий язык, и поэтому в плане общения и проведения свободного времени у нас проблем нет. Скажу больше, менеджмент в клубе налажен на высоком уровне, что позволяет нам думать только о футболе.

– Как Вы предпочитаете проводить свое свободное время?

– Выбираемся с командой в город. В Алматы полно достопримечательностей, а также мест, где можно провести выходной.

– Где и когда Вы начали заниматься футболом?

– Футболом я начал заниматься с семи лет в своем родном городе Осиек. Позже, в семнадцатилетнем возрасте я подписал там свой первый профессиональный контракт. Также я выступал в сборных своей страны всех возрастов (U-17, U-19, U-21).

– Во время выступлений в хорватской молодежке, с какими мастерами Вам довелось поиграть?

– Например, удалось поиграть с такими знаменитыми ныне игроками, как Никола Калинич, Иван Ракитич.

– Сейчас с кем из этих игроков Вы общаетесь?

– Сейчас, к сожалению, из тех, с кем выступал под флагом сборных своей страны, связей не поддерживаю. Зато по-прежнему общаюсь с игроками «Амкара» и слежу за выступлениями пермского клуба.

– В одном из интервью Вы уже говорили, что хотите вернуться в «Амкар».

– Да, с этим клубом у меня контракт, который действует еще в течение двух лет. Посмотрим, что будет дальше. Но, тем не менее, я готов также подумать и о будущем в «Кайрате».

– Что можете сказать о сборной Хорватии, которой вскоре предстоит стартовать на Евро-2012.

– Я думаю, у нашей сборной хорошие шансы для того, чтобы выйти из группы. Таким игрокам, как Модрич, Кранчар, Эдуардо, Срна, выступающим на высоком уровне, вполне по силам решать большие задачи. Надеюсь, что при таком подборе игроков и не без доли везения нашей сборной удастся летом добиться результата.

– Предположим, Вам выпал шанс выступать в составе какого-нибудь гранда европейского футбола, где бы Вы предпочли оказаться?

– Мне нравятся команды испанской лиги, а также немецкой бундеслиги. Вот в этих первенствах я был бы не прочь поиграть.

– Интересующиеся футболом люди, естественно, слышали о знаменитом хорватском противостоянии «Динамо» (Загреб) – «Хайдук» (Сплит). На чьей стороне в этом извечном противоборстве Ваши симпатии?

– На внутренней арене моих симпатий на стороне этих клубов нет. Я болею за «Осиек». А вот в еврокубках я поддерживаю любую хорватскую команду, в том числе и две вышеперечисленные.

– Дополняя тему футбольного первенства Вашей страны, интересно узнать, какие, на Ваш взгляд, роли отводились бы ведущим казахстанским клубам, если бы они выступали в чемпионате Хорватии?

– Я уже говорил, что по уровню чемпионат Казахстана и чемпионат Хорватии стоят очень близко. Причем здесь больше равных по силе клубов, а в Хорватии наблюдается гегемония загребского «Динамо».

– У Вас в семье еще есть спортсмены?

– Нет, я один, кто посвятил свою жизнь спорту.

– Как в Вашей семье относятся к профессии футболиста?

– Ввиду того, что именно мой отец привел меня в футбол, я думаю, что очень хорошо относятся к данному делу.

– Если бы Вы не стали футболистом, то в каком виде спорта попытались бы себя реализовать?

– На этот вопрос я даже не могу ответить. Иногда я играю в футзал. Возможно, попробовал бы себя и где-то в другом виде спорта, но свой главный выбор в жизни я сделал.

– Помимо футбола, какие виды спорта Вам еще нравятся?

– Люблю поиграть в настольный теннис, большой теннис и баскетбол.

– На какой позиции на поле Вы чувствуете себя комфортнее всего?

– Вообще мне удобнее играть под нападающим. Но в случае чего могу сыграть и на месте опорного полузащитника.

– Вы два раза в матчах с «Окжетпесом» и «Кайсаром» били пенальти. И оба раза в один и тот же правый от вратаря угол.

– Ну, это отнюдь не значит, что только туда и бью. Я в тех эпизодах действовал по ситуации. И так получилось, что оба раза метил вправо от вратаря.

– До переезда в Казахстан что Вам было известно о нашей стране и о нашем футболе?

– В плане футбола много слышал об «Актобе», а также о «Тоболе». Кроме того, до приезда в Казахстан пообщался со многими футболистами, которые тут поиграли. А вот о стране практически не знал ничего. Уже находясь здесь, познал, что такое холод, когда мы в первом туре играли на выезде против костанайского клуба.

«АСТАНА» НА «ФОРМУЛЕ-3»

Спортивная команда «Астана» вновь радует казахстанцев своими успехами – в третьей гонке европейской «Формулы-3» одержал победу Даниэль Джункадэлья из команды Astana Prema Powerteam, которая представляет Казахстан на арене международного спорта. Об этом сообщает пресс-служба команды Astana Racing Team. Соревнования проводились на немецкой трассе «Хоккенхаймринг», протяженность которой составляет 4 574 метров. Одержав свою первую победу в «Формуле-3» евросерии и чемпионате Европы на немецкой трассе «Хоккенхаймринг», Даниэль Джункадэлья на сегодняшний день лидирует в предварительной турнирной таблице чемпионата с общим количеством 50 очков. Он первым пересек финишную черту, опередив Карлоса Сайнса (из команды Carlin) и Феликса Розенквиста (из команды Mucke Motorsport). Гонки «Формулы-3», проводимые Международной федерацией автоспорта, являются подготовительным классом для «Формулы-1». Учитывая столь блестящие результаты молодого гонщика за последние годы, сезон-2012 вполне можно рассматривать как его переходный этап к «Формуле-1», ведь в настоящее время Даниэль Джункадэлья является одним из наиболее перспективных гонщиков в своей категории. Напомним, что в прошлом году Джункадэлья стал победителем в одной из самых престижных гонок мира, завоевав Гран-при Макао «Формулы-3» (состязание в области моторных видов спорта, которое ежегодно проходит в одном из специальных административных регионов Китая – Макао). «Даниэль Джункадэлья является пилотом национального спортивного клуба «Астана» в мировом туре «Формулы-3», –прокомментировал и.о. президента Федерации автомотоспорта РК Марат Абыкаев. – Его первая победа в этом году вызывает особую гордость, ведь это еще один успех Казахстана на международных спортивных соревнованиях. Как известно, в начале года команда по ралли-рейдам «Астана» показала великолепные результаты, завоевав третье место на главном ралли планеты – «Дакар». Мы верим, что благодаря высокому уровню профессионализма таких первоклассных гонщиков как Артур Ардавичус и Даниэль Джункадэлья национальный спортивный бренд «Астана» будут знать не только в Казахстане, но и во всем мире». **(inform.kz)**

ИНОСТРАНЦЫ ДЛЯ СБОРНОЙ

Главный тренер БК «Астана» Маттео Боничиолли в скором времени станет наставником национальной сборной Казахстана, сообщает итальянская пресса. Соглашение будет рассчитано на два года. По данным источника, лидер «Астаны» Джерри Джонсон подал документы на получение гражданства Казахстана, чтобы иметь возможность выступать за сборную. Средняя результативность Джонсона в минувшем сезоне Единой лиги ВТБ составила 14,2 очка при 3,8 передачи за матч. **(championat.com)**

СЕМНАДЦАТЫЕ В ШАНХАЕ

Казахстанские пляжники 1-6-е мая приняли участие на этапе «Гранд Слэма», который проходил в Шанхае. Из 32 участвующих в основной сетке турнира Алексей Сидоренко и Александр Дьяченко в итоге заняли 17 место, добавив в свою копилку еще 160 рейтинговых очков. Напомним, что неделей ранее лидеры казахстанской сборной стали 13-ми на этапе Мирового тура с итоговыми 180 очками в копилке. Яковлев Дмитрий/Кулешов Алексей (вторая казахстанская пара) не смогли пробиться в основной турнир, проиграв в первом квалификационном раунде. Итогом их выступления стало 41 место с 18 рейтинговыми очками. **(sports.kz)**

РУЛЕВОЙ ДЛЯ «СПАРТАКА»

Новым главным тренером московского футбольного клуба «Спартак» после ухода Валерия Карпина станет Унаи Эмери, который сейчас возглавляет испанскую «Валенсию». Ожидается, что Эмери подпишет контракт со «Спартаком» по схеме «2+1». Об этом сообщает издание «Спорт-Экпресс». По информации издания, в переговорах с 40-летним Эмери, которые проходят в Испании, принимают участие спортивный директор «Спартака» Дмитрий Попов и владелец клуба Леонид Федун. Сообщается, что переговоры находятся на завершающей стадии. Валерий Карпин покинет пост наставника столичной команды после окончания текущего сезона. По информации «Советского спорта», Карпин сохранит за собой должность генерального директора столичной команды. Унаи Эмери закончил футбольную карьеру в 2004 году после тяжелой травмы колена. В том же году Эмери возглавил клуб низшего испанского дивизиона «Лорка». В 2006 году тренер возглавил «Альмерию», с которой вышел в высший дивизион чемпионата Испании. В 2008 году Эмери перешел в «Валенсию», с которой в 2010 и 2011 годах занимал третье место в испанском чемпионате. **(lenta.ru)**

ПРОВОКАТОР НАКАЗАН

Полузащитник футбольного клуба «Фиорентина» Адем Льяич, который спровоцировал драку с главным тренером команды Делио Росси во время игры чемпионата Италии, дисквалифицирован на оставшиеся матчи в сезоне, сообщает интернет-издание Football Italia. Также сербский футболист должен выплатить денежный штраф, сумма которого не разглашается. Инцидент с участие Льяича и Росси произошел 2 мая в середине первого тайма матча 36 тура чемпионата Италии, в котором «Фиорентина» играла с «Новарой»(2:2). Футболист после собственной замены спровоцировал главного тренера аплодисментами и демонстрацией большого пальца. Делио Росси разозлился и набросился на игрока с кулаками. Видеозапись инцидента выложена на сайте YouTube. После этого тренер был уволен со своего поста и отстранен от футбольной деятельности на три месяца. Сам Делио Росси отметил, что сожалеет по поводу случившегося, но, по словам тренера, его поведение можно понять. **(lenta.ru)**

МЕСТО БОЯ – СТАДИОН

Британские боксеры-тяжеловесы Дэвид Хэй и Дерек Чисора проведут бой 14 июля. Поединок состоится на стадионе «Аптон парк» в Лондоне, где свои домашние матчи проводит футбольный клуб «Вест Хэм Юнайтед». Об этом сообщает Eurosport. Чисора вызвал Хэя на бой 19 февраля 2012 года после драки, которая произошла между боксерами на пресс-конференции, состоявшейся по окончании боя Чисоры с украинцем Виталием Кличко. В конце февраля Хэй заявил, что он не будет встречаться с Чисорой на ринге. Ни у Хэя, ни у Чисоры нет британской боксерской лицензии. Чисора лишился ее после драки с Хэем на пресс-конференции, а лицензия Хэя была аннулирована осенью 2011 года, когда боксер объявил о завершении карьеры. Однако Хэю и Чисоре удалось получить санкцию на проведение поединка от Федерации бокса Люксембурга. 31-летний Дэвид Хэй в прошлом был чемпионом мира в весовой категории до 90,7 килограмма, а затем завоевал чемпионский титул по версии WBA (Всемирная боксерская ассоциация) в тяжелом весе. Летом 2011 года он проиграл Владимиру Кличко и уступил ему свой чемпионский титул. Как сообщает сайт BoxRec.com, всего на профессиональном ринге Хэй провел 27 поединков, в которых одержал 25 побед (23 – нокаутом) и дважды проиграл. 28-летний Чисора в 18 боях одержал 15 побед (девять – нокаутом) и три раза потерпел поражения. **(lenta.ru)**

Под занавес

Вячеслав Селезнев

Футбольные первенства ряда европейских стран стремительно приближаются к своему окончанию. До финиша осталось сделать один шаг. При этом в некоторых странах победители были определены досрочно, как это, например, произошло в Испании, Италии, Германии и России. Зато нешуточная интрига сохраняется в английской премьер-лиге и в чемпионате Украины, где все отложено на последний тур.

Ничего еще не ясно

В английской премьер-лиге борьба за чемпионство затянулась до последнего тура. Казалось, что «МЮ» после своего стремительного спурта уже не отдаст титул лидировавшему доселе «Ман Сити». Однако победа в манчестерском дерби, которое состоялось на прошлой неделе, позволила «горожанам» обойти земляков в таблице и рассчитывать на чемпионство. А в эти выходные «МС» и «МЮ» одержали синхронные победы. Подопечные Роберто Манчини на выезде обыграли «Ньюкасл» со счетом 2:0, оба гола на свой счет записал Яя Туре. А вот «МЮ» на домашней арене был сильнее «Суонси». В этом матче отличились неувядающий Пол Скоулз и его более молодой одноклубник Эшли Янг. Идущий третьим «Арсенал» в этом туре был вынужден поделиться очками с «Норвичем». Голевую перестрелку на «Эмирейтс» начал Йосси Бенаюн, отличившийся на второй минуте. Однако вскоре Уэсли Хулэхэн вернул равновесие в счете, случилось это на двенадцатой минуте. А на двадцать седьмой минуте Грант Холт вовсе вывел «Норвич» вперед. Лишь во втором тайме, за двадцать минут до окончания матча благодаря усилиям Робина ван Перси «канониры» сравняли счет. А на 80-й минуте неугомонный ван Перси поставил «Норвич» в положение отыгрывающихся. Но и это не стало последней точкой в матче. Гол Стива Морисона на 85-й минуте позволил «Норвичу» увезти ничью из Лондона.

По итогам прошедшего тура у лидеров английского первенства абсолютно одинаковые показатели (по 86 очков), за исключением лишь разницы забитых и пропущенных мячей. У «МС» 90:27 (+63), а у «МЮ» 88:33 (+55). При этом «Сити» в последнем туре примет отчаянно сражающийся «Куинз Парк Рейнджерс», который балансирует у зоны вылета, а «МЮ» на выезде сыграет с «Сандерледом».

Месси лютует

Мадридский «Реал» еще в прошлом туре обеспечил себе чемпионство в Испании. Поэтому новоявленные победители Примеры позволили в этом туре себе немного расслабиться. И едва за это не поплатились. А соперники у «сливочных» в лице «Гранады» были отнюдь не из числа лидеров. Уже на 5-й минуте Франко Хара вывел «Гранаду» вперед. «Королевский клуб» лишь к концу матча сумел отыграться. Сделал это Криштиану Роналду, реализовавший на 81-й минуте пенальти. А поразивший на 90-й минуте собственные ворота Давид Кортес позволил «сливочным» отпраздновать очередную победу.

Более громкую победу в этом туре отпраздновала «Барселона». Каталонцы в городском дерби камня на камне не оставили от обороны «Эспаньола» – 4:0. Покер в этой встрече на счету Лео Месси, который довел свой лицевой счет в лиге до пятидесяти мячей. Расположившаяся на третьем месте «Валенсия» на домашней арене обыграла «Вильярреал» со скромным счетом 1:0. Единственный гол в этом поединке на 90-й минуте забил Жонас. За тур до конца первенства у «Реала» 97 очков, у «Барселоны» – 90, а у «Валенсии» – 61.

Долгожданное «золото»

Туринский «Ювентус» за тур до окончания итальянского первенства обеспечил себе чемпионство. «Старая Сеньора» в эти выходные обыграла на выезде «Кальяри» со счетом 2:0. Отличились Мирко Вучинич и Микеле Канини. Однако своей победы для оформления чемпионства «Ювентусу» было недостаточно. Необходимо было, чтобы «Милан» потерял очки в матче против «Интера». И к радости «Юве», «россонери» оступились в миланском дерби. Дубль Ибрагимовича оказался бесполезен против хет-трика Милито и одного гола Майкона. В итоге после долгих лет клуб из Турина покорил недостижимую ранее вершину.

И снова «Зенит»

Питерскому «Зениту» во второй раз подряд удалось отпраздновать чемпионство. Причем петербуржцы стали победителями последнего чемпионата России, который прошел по старой системе. А сейчас «сине-бело-голубые» покорили верхнюю ступень пьедестала почета, когда уже первенство России прошло по новой схеме. Между тем, в этом туре «Зенит» уступил дома московскому «Спартаку» (2:3), который все-таки надеется попасть в зону Лиги чемпионов.

Не менее острая борьба идет и за другие еврокубковые вакансии. Так, махачкалинский «Анжи», победив дома казанский «Рубин» со счетом 3:1, обеспечил себе участие в Лиге Европы на будущий сезон.

Во второй восьмерке пока ясно лишь то, что «Томь» и нальчикский «Спартак» вылетают в первый дивизион.

Амстердам впереди всех

В голландской Эредивизии амстердамский «Аякс» отпраздновал чемпионство. А второе место завоевал роттердамский «Фейеноорд», который будет играть в Лиге чемпионов. «ПСВ», «АЗ», «Твенте» и «Херенвен» выступят в Лиге Европы.

Шансы «Шахтера» и «Динамо»

В чемпионате Украины осталось сыграть последний тур. Лидирует в первенстве донецкий «Шахтер», который имеет 76 очков. А у идущего вторым киевского «Динамо» сейчас 74 очка. Сегодня «Шахтер» примет «Александрию», а киевское «Динамо» сыграет дома с «Таврией».

Дик Адвокат. Утраченные иллюзии или скатертью дорога

Чтобы охарактеризовать эпоху Дика Адвоката в сборной, достаточно назвать одно имя – Алексей Ионов. Этот футболист «Зенита» в какой-то момент оказался лучшим правым полузащитником страны и игроком основы сборной. Это суперрешение голландца было ответом на многочисленные критические стрелы в адрес тренера за его нежелание хоть что-то менять в команде Гууса Хиддинка.

Даже вспоминать не хочу те смехотворные матчи с Катаром или Ираном. Это же тихий ужас, а не работа с командой. Рад бы поговорить с тем человеком, который увидел хоть какую-то пользу от этих, извините за выражение, встреч.

Еще когда зашла речь о приглашении экс-главного тренера «Зенита» в сборную России, ваш покорный слуга говорил о том, что Дик станет «ручным зверьком» в руках руководителей нашего футбола, а в этом случае сама польза от независимого тренера-иностранца нивелируется. И именно такой фигурой оказался голландец в руках Сергея Фурсенко.

Можно много говорить плохого и хорошего о Гуусе Хиддинке, о его фарте и тренерском чутье, о его любви к деньгам и о том, как он открыл нам глаза, но главное, что после каждого из отборочных циклов, которые наша команда проводила под руководством Гууса, у нас оставалась команда, с которой можно было работать. Дик Адвокат, подобно главному отрицательному персонажу «Утраченных иллюзий» Бальзака, нам такого наследства не предоставит.

Мы имеем ту же самую команду, что и два года назад, к которой присоединился уже не молодой Широков. Мы вышли на чемпионат Европы, что и должны были делать только исходя из соперников. Но эти два года можно смело вычеркнуть из жизни нашей сборной, как организма, который стремится к развитию. Ничего команда не получила от работы с Адвокатом, ни капли пользы. Точка. Потому что в данном случае объяснение такой категоричности ни к чему.

Но это не самое плохое. И даже тот факт, что новость о новом тренере сборной появилась до завершения Евро-2012, не должен никого тревожить. Понимаете ли, это не имеет никакого значения. Те игроки, что собираются на Евро превратить всех соперников в мелко порубленный фарш, и так будут готовиться на максимуме. Это же Евро, это не товарищеский матч с Ираном, это то, что может быть только раз в жизни.

Климат внутри команды? А это что вообще, объясните. Какой климат. Эти взрослые мужчины играют друг с другом уже шесть лет, знают друг друга как облупленных, они, думаете, от такого известия переругаются и разойдутся по углам? Нет, конечно. Дик Адвокат, и это общеизвестно, не тот человек, вокруг которого строится коллектив, поэтому хоть сколько-нибудь тревожиться о судьбе нашей сборной на Евро по причине такой новости не стоит. Если есть желание потревожиться, причины есть и поубедительнее.

Но сейчас о другом. Есть так же версия, что Дик набивает себе цену. «Голландские СМИ преподносят все так, будто я уже тренер «ПСВ», но это не так. Пока ничего не подписано. Мы находимся в стадии переговоров. Правда ли, что я обещал «ПСВ» дать свой ответ до конца недели? Скажу так: уверен, что в течение одной-двух недель определенность наступит». Это голландец сказал «Советскому Спорту». Звучит, и правда, несколько вызывающе – мол, только сегодня, у нас осталось две кофеварки.

Чужая душа – потемки, конечно. Но все равно – не это самое печальное в данной ситуации. Больше всего печалит то, что мы даже предположить не можем, как на это все отреагирует Сергей Фурсенко. Юрий Красножан – это на самом деле цветочки, начальник нашего футбола может и Писарева поставить, который не так давно получал опыт в пляжном футболе.

И если уж из двух зол меньшее выбирать, то лучше уж застой при Адвокате, чем те карусели, что, вполне возможно, ждут нас в ближайшие пару лет. Одно радует – зарплату главному тренеру нашей сборной платит «Газпром», а тамошние казначеи вряд ли впечатлятся фамилиями рангом ниже Капелло.

Sport.ru

ПОМОЩНИК ХИДДИНКА В АРМЕНИИ

Голландский специалист Раймонд Ферхейен, который входил в штаб Гууса Хиддинка во время Евро-2008, стал ассистентом главного тренера сборной Армении Вардана Минасяна, сообщает De Telegraaf. Специалист подписал контракт с Федерацией футбола Армении до 2014 года, который может быть продлен до 2016 года. Ферхейен работал в качестве помощника главных тренеров сборной Голландии Франка Райкаарда, Дика Адвоката, а также сотрудничал с Хиддинком, когда тот возглавлял сборную России. В 2008 году Хиддинк вместе с Ферхейеном, занимавшимся вопросами физподготовки, выиграл со сборной России бронзовые медали чемпионата Европы. **(eurosport.ru)**

ЛОНДОНСКОЕ ОТКРЫТИЕ

В Лондоне вечером в субботу, 5 мая, прошло официальное открытие олимпийского стадиона. Как сообщает BBC News, на церемонии присутствовали 40 тыс. человек. Мероприятие прошло под лозунгом «2012 часов до Олимпиады». В начале церемонии в небо взлетели воздушные шары. Запустившую их кнопку нажала девятилетняя девочка. В программу включили также лазерное шоу. Церемония прошла при повышенных мерах безопасности. Район Стратфорт, где находится стадион, патрулировали полицейские наряды и вертолеты. Сообщается также, что через несколько дней на стадионе пройдут школьные спортивные соревнования, в которых примут участие 1600 детей и подростков. Летние Олимпийские игры 2012 года откроются в Лондоне 27 июля. **(lenta.ru)**

ЗАПРЕТЫ НА ЕВРО

Организаторы Евро-2012 составили список предметов, которые болельщики не смогут проносить на стадионы, где будут проходить матчи чемпионата. Перечень публикует агентство «Интерфакс-Украина». Согласно этому документу, к запрещенным предметам относятся зонты, бутылки и другая стеклянная, металлическая или пластиковая тара, алкогольные напитки, стимуляторы, наркотические или психотропные вещества, взрывчатка, огнестрельное и холодное оружие. Не смогут попасть на стадионы болельщики с профессиональной фото- и видеоаппаратурой, пиротехникой и лазерными указками. На стадионы запрещено приносить флаги и баннеры, размеры которых превышают 2 на 1,5 метра. Официальные группы болельщиков, использующие флаги-полотна, которые значительно превышают разрешенные размеры, должны проинформировать об этом УЕФА (или любое должностное лицо, назначенное УЕФА) за один день до игры. Также на матчи чемпионата нельзя будет пронести шлемы, лестницы, табуретки, складные стулья, коробки, сумки, рюкзаки и другие предметы, размеры которых превышают 25 см х 25 см х 25 см и которые нельзя поместить под зрительское сиденье на стадионе. Запрет распространяется на громкоговорители, сирены, другие механические или электронные акустические устройства, клаксоны, вувузелы (длинные дудки, издающие монотонный звук, которые массово использовали болельщики на чемпионате мира 2010 года в ЮАР), рекламную продукцию, бумагу в рулонах и бумагу в больших количествах. Только с разрешения УЕФА можно будет пронести на стадион Евро-2012 животное. В документе подчеркивается, что указанный список не является исчерпывающим. Запретить проносить тот или иной предмет на матч смогут на месте сотрудники службы безопасности арены. Напомним, что предстоящий чемпионат Европы по футболу будут принимать Украина и Польша. Финальная часть Евро-2012 пройдет с 8 июня по 1 июля. В начале текущего года украинское издание «Сегодня» писало, что Ассоциация спортивного маркетинга Украины планирует предложить болельщикам к предстоящему чемпионату «свой ответ вувузеле» (попавшей в список запрещенных на матчах Евро предметов). Речь идет о трипольской свистульке – зозулице, также известной как окарина. Она, как отметили в ассоциации, имеет «низкий приятный звук», который не раздражает игроков и зрителей. **(lenta.ru)**

Вокруг света с валерьянкой в кармане

Алина Кириловская

В этот раз, вопреки собственным привычкам и здравому смыслу, отойдем от «гламурных» повествований о прелестях заморской жизни и целиком посвятим свой рассказ забавным ситуациям, случавшимся со мной и моими коллегами во время различных странствий по миру. Личный рейтинг курьезов.

«I'll be back, товарищ!»

Английский язык – бесспорно «must have» для туриста. Заучить еще пару-тройку фраз на языке страны пребывания и даже минимального словарного запаса хватит, чтобы ориентироваться на чужбине. Главное – произносить их к месту и по случаю. Телеоператор, с которым мы отправились однажды на съемки в Германию, вызвал неподдельный страх в глазах продавщицы шоколадной лавки, когда в ответ на ее приветливое «приходите к нам еще» вместо лаконичного «danke» произнес терминаторское «I'll be back». Учитывая двухдневную щетину (на его симпатичном азиатском лице), да внушительных размеров видеокамеру и штатив (смотревшийся на плече как базука), неудивительно, что магазинчик в спешном порядке закрылся, едва мы успели выйти на крыльцо.

В следующий раз своими лингвистическими познаниями нашу съемочную группу не на шутку озадачил пожилой индиец без определенного места жительства. Осмотрев основные места скопления туристов в Дели, мы с коллегами в поисках острых ощущений отправились в настоящие трущобы. До района Тибетского рынка из центра добирались около часа на перекладных. «Проплыв» пару кварталов сплошных нечистот и решив не искушать более судьбу, столкнулись нос к носу с товарищем в лохмотьях. Полиглот «со дна» упорно пытался продать нам какую-то пыльную дребедень, поочередно взывая к нашей щедрости по-английски, по-немецки, по-русски и даже по-французски. Вариант с «don't understand» не сработал. И тут на помощь пришел великий и могучий тарабарский язык от героев фильма «Кавказская пленница». «Бамбарбия! Киргуду!», приправленные жестами, немного остудили пыл торговца, мчавшегося за нами несколько улиц подряд.

Удивительно, как легко некоторые аборигены идентифицируют иностранных туристов. На острове Хайнань нам с друзьями «посчастливилось» попасть в эпицентр межнационального общения. В ожидании, когда же на сцене клуба покажутся трансвеститы, позади сидящие китайские граждане то и дело склонялись в нашу сторону и томно шептали: «Здласьтвуй, товалищь!».

Из позитивных воспоминаний на эту тему – тайские рокеры, исполнявшие «Последнюю осень» группы ДДТ, в Паттайе на Walking street. Ребята пели и играли так лихо и с огоньком, что даже их чудовищный акцент не портил хит Шевчука.

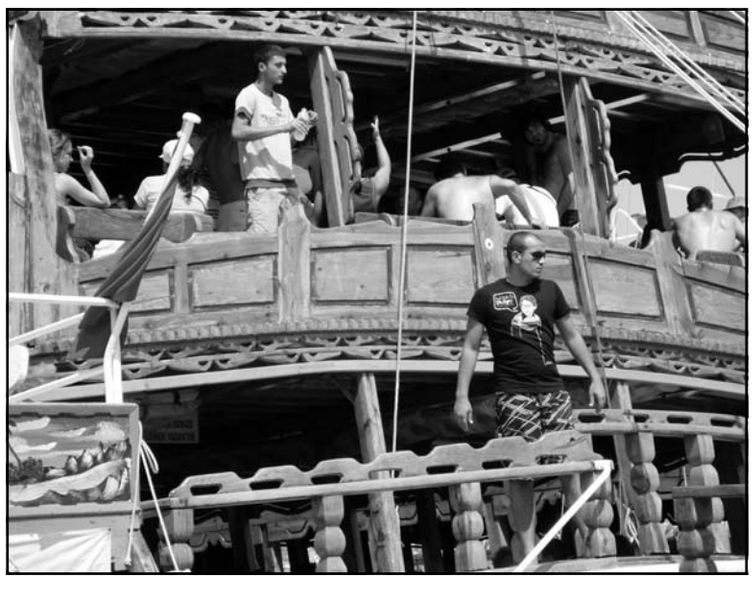
Вендетта морских ежей

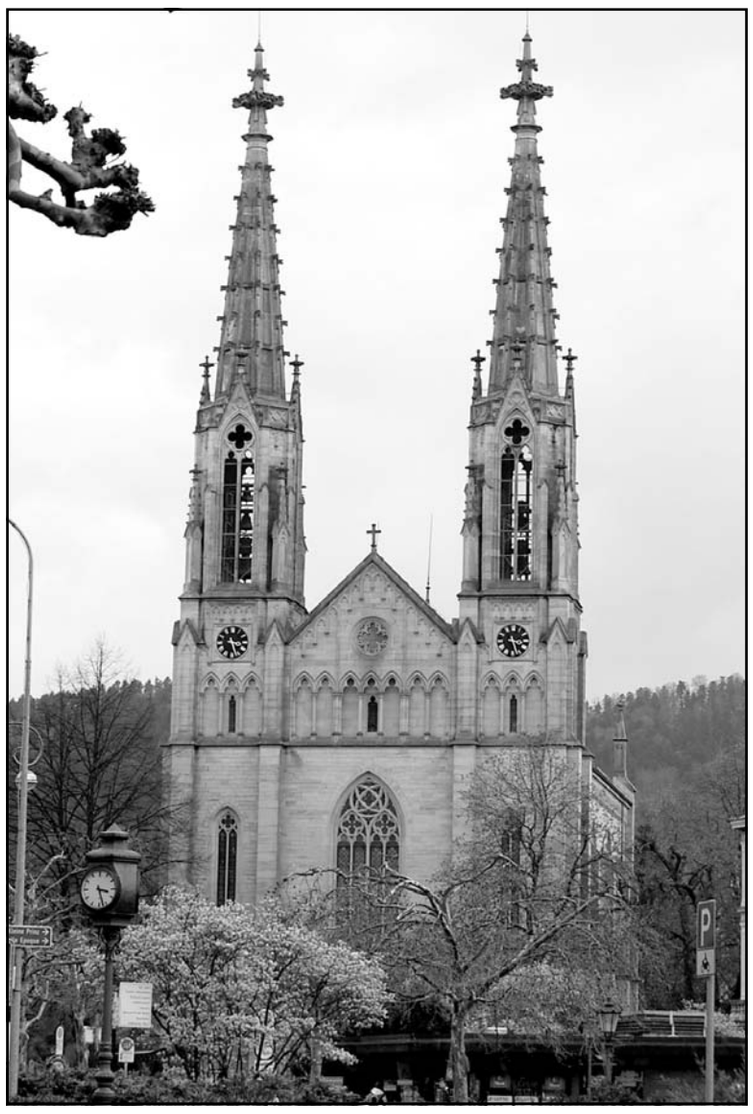
Что бы вы почувствовали, когда повар с тесаком в одной руке и факелом в другой пытается изъять из вашей ступни иглу морского ежа? Лично мне в тот момент было не до смеха.

А дело было так: добродушный инструктор по дайвингу полдня развлекал народ тем, что ловил морских ежей, разбивал их панцирь о борт яхты и угощал всех желающих «диетическим мяском». Я в шутку заметила, что однажды «фауна отомстит ему за собратьев» (тут сыграли злую шутку трудности перевода, поскольку месть обрушилась на меня). Избавившись от акваланга и гидрокостюма, я – защитница ежей, ныряю в прохладные волны Эгейского моря и… приземляюсь аккурат на скопление 10-сантиметровых колючек. От боли нога сразу перестала функционировать, а операция по изъятию чужеродного объекта своими силами дала обратный результат – обломок иглы вошел под кожу еще глубже. В итоге роль хирурга предоставили повару. Хоть он и напугал меня своим инквизиторским инвентарем и кровожадным видом, но компресс из оливкового масла пополам с огненными «процедурами» сделал свое дело – на следующий день ступня была как новенькая.

Реклама – двигатель!

Почти в каждом ролике о туризме в Турции появляются гигантские каменные головы. Эти кадры снимают на горе Немруд. Вид с ее склонов нам открылся сказочный: весенняя долина реки Евфрат – величественная колыбель древнейших цивилизаций. А вот сама гора в это время года опасна для восхождений! Казалось бы, всего 2100 метров… Но ледяной порывистый ветер, осыпающиеся под ногами камни и заваленные снегом тропы против воли тянут в пропасть. Самим бы удержаться на скользком обрыве, а тут еще камера и прочая аппаратура. «Это место называют горой богов, самым высоким музеем под открытым небом, восьмым чудом света и местом, где статуи расположены ближе всего к солнцу», – пытается нас подбодрить рассказом гид. На середине пути у всех членов съемочной группы возникла-таки малодушная мысль повернуть назад. Однако дух авантюризма и желание получить красивое видео одержали верх. В кино всегда так – сделают монтаж – и никто не видит, каких нечеловеческих усилий порой стоила пара кадров.





Путь под землю

По части экстрима лидируют съемки документального цикла на границе Турции с Сирией. В городке Хатай (устар. – Антакья или Антиохия), на холмах отлично сохранились подземные ходы первых христиан (Святой Петр и его сподвижники много веков назад скрывались там от римских легионеров). Рыли «норы» на совесть. Войдя в пещеру у подножия, выход можно было обнаружить метров на 200 выше или вовсе на другой стороне горы. Местные подростки так убедительно демонстрировали чудеса пронырливости, что сигнал опасности ни у кого из нас не загорелся ни разу. Юркнув по очереди в «черную дыру», я, коллеги и девочка-проводница в кромешной тьме стали на ощупь пробираться по тоннелю. На единственном имевшемся в наличии мобильном телефоне села батарейка, поэтому слабый луч фонарика то и дело гаснул. Он-то и открыл нам страшную правду о подземном мире: тут был не один путь, а целый лабиринт! Так что, едва отстав от группы или чуть отступив в сторону, каждый из нас рисковал оказаться в соседнем тоннеле. А там искать выход можно было бы неделями…

Держаться друг за друга не представлялось возможным – мешали скользкие камни и острые выступы скальной породы. К тому же, проход начал стремительно сужаться, и теперь мы почти ползли друг за другом. Еще три минуты спустя нам показалось, что проводница как-то неуверенно движется к выходу. По ходу дела выяснилась одна любопытная деталь – «милый ребенок» раньше наведывался сюда в компании старших и всегда с фонариком (на стенах, оказывается (!), краской были нарисованы стрелки-указатели). Просто сегодня желание заработать пару лир оказалось сильнее голоса разума. Словом, та еще ситуация. Когда ход сузился до размеров «игольного ушка», а темноту по-прежнему можно было резать ножом, мое терпение лопнуло. Я решила положиться на интуицию и пуститься в обратный путь, чтобы в случае полного провала экспедиции вызвать помощь извне.

«Могильный» холод подземелья окрылил настолько, что до «входа» я добралась за считанные секунды. С немалым трудом выбравшись из каменного «стакана», где-то далеко внизу я услышала счастливые вопли коллег. Им в тот день тоже повезло.

Несъедобный натюрморт

Находясь за тридевять земель от дома, надо четко понимать – понятие «экстрим» там может распространяться буквально на все – от реальных опасностей до кулинарных. Конечно, не так страшны изыски камбоджийской кухни, как о них думают отечественные любители борщей. Но все же… Лучше держать ухо востро, а желудок в добром здравии. Это золотое правило умного туриста упраздняется только тягой к экспериментам.

Что такое «суши» – сегодня знает каждый уважающий себя житель мегаполиса в любой части света (ну, хотя бы в теории). И наверняка догадывается, что это творение японских поваров вполне съедобно. Стоя в длинной очереди в один из суши-баров Бангкока, я мысленно рисовала себе живописный натюрморт из всевозможных даров моря. На деле все оказалось несколько иначе. Вдоль столов «бежала» лента с блюдами, полными каких-то живностей. Хвостами они, к счастью, не щелкали, но одного их вида было достаточно, чтобы навсегда забыть про аппетит. Лучезарная улыбка официантки, очевидно, помутила рассудок моих спутников, и они, отринув сомнения, двинулись к зловещей ленте.

Наличие кастрюли и горелки для каждого клиента меня немного успокоило – по крайней мере, Чужой предварительно будет сварен. В итоге и в кастрюле, и в желудке получился дикий микс из ракушек, грибов, креветок, молока, соусов и прочих сомнительных веществ и существ. На этот раз вроде бы обошлось, но гастрономический шок запомнился надолго. Так что в следующий раз, уже на Хайнане, я со знанием дела первые полчаса в рыбном ресторане наблюдала за тем, как варят подобный суп китайские граждане.

Операция по съедению «дуриана»

Перед каждым путешествием лично я считаю просто своим долгом побольше узнать о той стране, куда держу путь. Это и интересно (заранее знаешь, что следует посмотреть), и полезно (гораздо меньше шансов попасть впросак). Отправляясь в Таиланд, я четко усвоила – уличные кафе полны кишечных инфекций, а экзотический фрукт с говорящим названием «дуриан» запрещено приносить в отели. Говорят, его убийственный запах чреват крупным штрафом.

Однако, уже на третий съемочный день, телеоператор – бывалый путешественник с опаской слушал мои диалоги с торговцами. «Можно ли отрезать ма-а-аленький кусочек?», «нет ли герметичной упаковки?», «а чем именно пахнет фрукт?» В этих невинных, на первый взгляд вопросах, он чувствовал прямую угрозу нашему общему благополучию. Когда ожидание момента дегустации достигло апогея, фрагмент пресловутого дуриана (в плотной упаковке) был куплен и… спрятан на самое дно рюкзака! Секрет раскрылся раньше времени, поскольку у моих товарищей оказался острый нюх. «А чем это в номере воняет? Сдох что ли кто?» – по очереди интересовались они. Тут пришлось во всем сознаться и взамен предложить тотчас уничтожить запрещенный объект. Штраф никому платить не хотелось, а посему операцию по съедению решили отложить до вечера. Завернув «бомбу» еще в три пакета, устроили пикник в сумерках на пляже. На вкус дурианчик оказался весьма неплох. По консистенции – что-то вроде переспелой дыни. Но есть его можно было, лишь хорошенько зажав нос. В общем, дегустация закончилась, едва успев начаться.

Ядовитое шоу

Давняя мечта увидеть настоящего заклинателя змей осуществилась! В центре Дели факир-заклинатель ловко разложил свой нехитрый инвентарь на тротуаре и извлек флейту. Едва откинул крышку корзины, как оттуда показался капюшон королевской кобры. Недовольные черные глазки и угрожающе раскрытая пасть не оставляли сомнений насчет ее намерений (говорят, кобрам бесполезно удалять ядоносные зубы – они очень быстро отрастают снова).

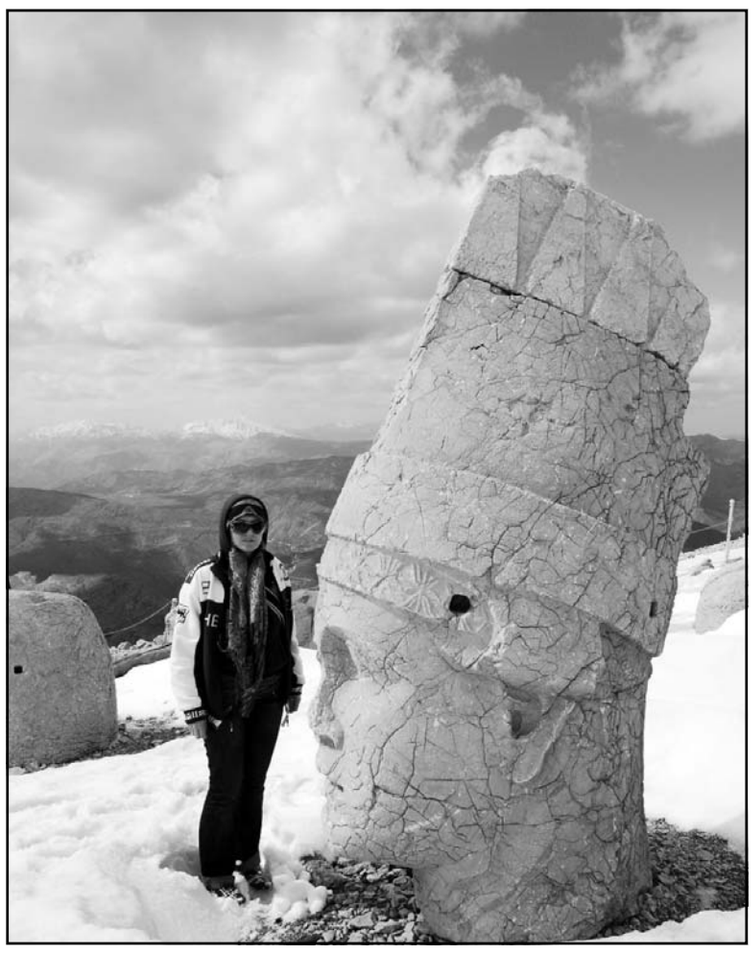
– А если укусит? – не удержалась я от вопроса.

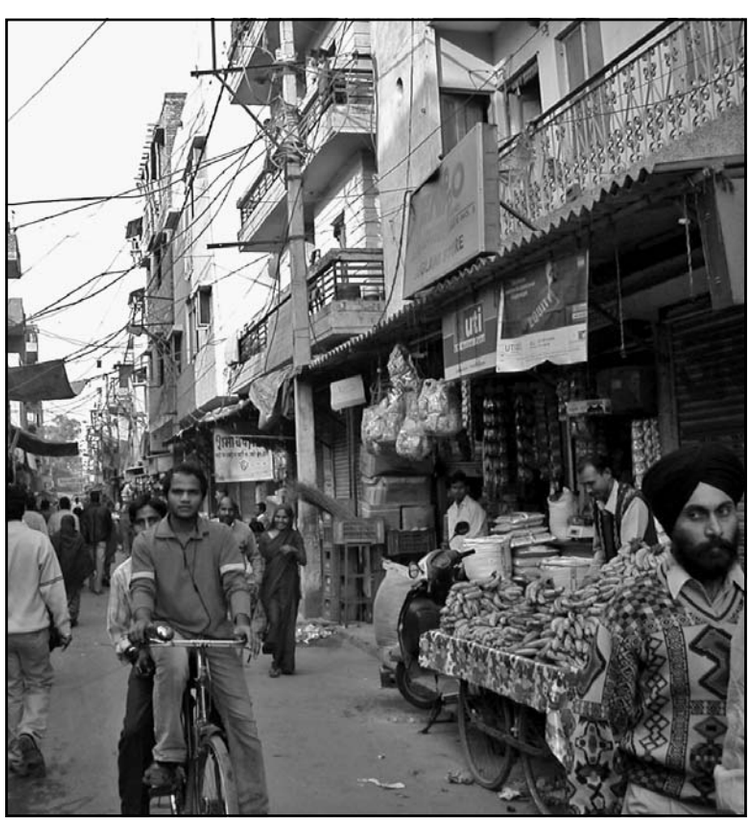
– Боги этого не допустят, – с важностью профессора ответил помощник заклинателя. – Но даже если укусит, у нас есть лекарство. И, если повезет (!), он не умрет.

И тут, в один прекрасный момент, пресмыкающееся заметило блестящий корпус видеокамеры и ринулось посмотреть – что же это такое. Оператор, увлеченный процессом, не сразу понял, в чем дело. Среагировал лишь тогда, когда пасть с двумя клыками кинулась прямо в объектив. Скажу вам, кадр получился что надо!

Подозреваю, что этой змее в целях безопасности зубки все-таки «посчитали». А если нет? Стоило ли это 20 рупий?

После всего этого я искренне не понимала, отчего так бледнеет пожилая немецкая пара во время шоу «Шокирующая Азия» в Таиланде и почему гид буквально умоляет группу туристов держаться всем вместе на тропах цейлонского плато Сигирия. Просто теперь я знаю – «даже если тебя съели, есть минимум два выхода».





Макаронная демократия

Взгляды становятся шире – свобода ума наполняет пространство

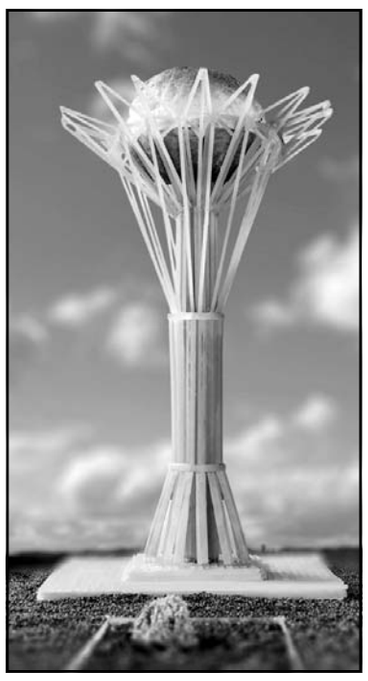
Ольга Веселова

Большинство теоретиков искусства и философов издревле описывали красоту как совершенство. Между тем, так или иначе, все мы стремимся к совершенству. Однако при этом мы не всегда замечаем мелочи, из которых складывается одеяло повседневности, а ведь и их можно довести до совершенства.

Абсолютно все, что творит человек, достойно, чтобы быть доведенным до совершенства. Оно может и должно быть максимально приближено к состоянию «красоты». Вот и еда нуждается в работе стилиста, а точнее ее внешняя составляющая. Существует целое направление в современной фотографии – фотосъемка блюд и продуктов питания – food-фотография. В основном, конечно, данные снимки делаются для журналов, меню, рекламы и производства упаковки. Но бывают и некоторые исключения, ведь рекламу уже давно впору считать отдельным видом современного искусства. Так, в еще строящемся новом ресторане сети AB Restaurants (строящийся – в буквальном смысле – есть только необработанные стены, а оконные проемы лишь прикрыты целлофаном – антураж в духе нью-йоркского андеграунда) прошло открытие фотовыставки «Лицо вкуса».

Экспозицию составили 36 работ от 9 пар «фотограф+шеф-повар», которые творили специально для проекта в течение последнего месяца. Каждая творческая группа подготовила по три работы: сфотографировала гастрономическое блюдо, композицию с сырым продуктом и композицию на свой вкус. Единственное условие – использование только натуральных продуктов. К слову сказать, food-фотографы делятся на два направления. Одних называют пуристами, они используют только настоящую пищу. Другие же напротив прибегают к искусству «фудмуляжа», то есть «фальсифицированию» продукта при любом удобном случае.

Строго говоря, основным в food-фотографии является food-



стайлинг. Задача food-стилиста состоит в том, чтобы сделать еду настолько привлекательной и аппетитной, чтобы потенциальный покупатель не смог устоять перед соблазном попробовать «вкуснятину». Однако казахстанские фотографы в рамках выставки «Лицо вкуса» не были скованными данными рамками, они в большей степени творили. Им представилась возможность сделать не просто «вкусный» снимок, но и попытаться донести свое видение мира через привычной образ пищи. И некоторым удалось это с лихвой.

Пожалуй, одной из самых запоминающихся работ на выставке является творение фотографов Юрия и Ирины Колокольниковых и Сергея Зудова, бренд-шефа AB Restaurants. Их «Макаронная фантазия» может стать определенным символом развитости демократии в нашей стране. Вам кажется это заявление парадоксальным? Судите сами, искусство, как известно, является не только способом познания реальности, но и неким показательным элементом тех процессов, что происходят в настоящее время в обществе. Мы зачастую судим о нравах той или иной эпохи по характерным для нее художественным творениям.

Так вот, если мы начинаем переосмысливать такие символы нашей родины как Байтерек под таким неожиданным углом, то это говорит о нашем отрытом взгляде на мир. Постоянная оглядка на «большого брата» в лице власть имущих и боязнь быть не так понятыми уходят на задний план, когда главный монумент столицы складывается из спагетти и булочек.

Конечно, у нас любят использовать национальные мотивы при каждом удобном случае. Однако это почти всегда только сугубо реалистичные, серьезные, «непоколебимые» и «фундаментальные» задумки. А вот так просто и радужно обрисовать главный символ Астаны не каждый решится.

При этом, думается, что тематика Байтерека и хлебобулочных изделий объединена неслучайно. Ведь ни для кого не секрет, что Байтерек символизирует собой древо жизни из мифологии тюрков, а хлеб, который всему голова, является одним из источников сил для нашей повседневной жизни. Так что кому булочки с маслом просто еда, а кому – материал для творчества.

Кроме вышеперечисленного, фотособытие порадовало и многообразием композиций и художественных задумок. Нашлось место и для вегетарианского крика в виде окровавленного мяса на лице юной девы от пары фотографа Дамира Отегена и шеф-повара Da Vinci Алексея Головкова. Не обошлось и без посткризисного антипотребительского взгляда, где черная икра на теле модели, увешенной драгоценностями, уже не столь аппетитна и желанна.

Говоря о выставке «Лицо вкуса», нельзя не уделить должное внимание музыкальной составляющей события. В этот вечер в Алматы музицировал необычный российский дуэт Simple Symmetry. В подборе саундтрека к фотоработам видится большая заслуга Дианы Бимахимовой, арт-директора AB Restaurants. Ведь еще будучи владелицей и управляющей в кафе-баре DK, г-жа Бимахимова не раз радовала алматинцев необычными музыкальными гостями, которых не так часто встретишь на просторах нашей родины. Надеемся, что и впредь будет так.

Отдых как лекарство!

Или как правильно подобрать лечебный курорт

Татьяна Киселева

Лечебный тур – это поездка, с помощью которой человек может не только отдохнуть, но и подтянуть и улучшить свое здоровье. Практически во всех странах мира есть места, где из–под земли бьют минеральные источники, содержащие вещества, необходимые для лечения болезней или профилактики, целебные грязи.

Есть местности с особым микроклиматом, способствующим лечению некоторых заболеваний, особенно связанных с дыхательными путями. В таких местах, как правило, построены санатории и курорты, в которых отдыхают и одновременно проходят специальные программы оздоровления. Будущий турист, выздоравливающий после болезни или просто утомленный работой, должен проконсультироваться со своим лечащим врачом. И врач скажет, можно ли при таком состоянии здоровья ехать долечиваться на курорт или лучше повременить. Кроме того, врач сможет порекомендовать, какие именно воды следует пить человеку, какие грязевые процедуры применять, какой климат будет полезнее. После этого турист может выбирать себе курорт по вкусу. Многообразие существующих лечебно-профилактических учреждений во всех странах в любых климатических поясах предоставляет широкий выбор.

На курорте туристу следует обратиться к санаторному врачу, который точно скажет, какую именно воду пить и сколько, какие процедуры принимать с учетом местных условий и свойств целебных средств.

А в некоторых странах есть специальные клиники, где человек может пройти полную диагностику и получить надлежащее лечение, вплоть до операции и дальнейшей реабилитации после нее.

Трудно назвать болезнь, при которой не помогло бы санаторно–курортное лечение. Важно только, чтобы миновал период обострения болезни, и правильно подобрать курорт.

Мы выбрали несколько стран, которые пользуются популярностью для лечебных поездок. Указана средняя стоимость программ на общее лечение. А более точная цена рассчитывается индивидуально, в зависимости от диагноза.

«Как многообразны болезни, так существует и множество способов их лечения» – изрек в свое время Гиппократ. На наш взгляд, один из верных и несомненных способов скорейшего выздоровления – отправиться в лечебный тур. Надеемся, что, сделав свой выбор, вы оставите недуги позади, получите заряд бодрости и обретете новые силы для дальнейших свершений.

Китай
Лечебно–оздоровительный тур в ДАЛЯНЬ
Медицинский центр «Горизонт»
Продолжительность тура: 15 дней/ 14 ночей
Стоимость тура: от $797
Дополнительно оплачивается:
– авиаперелет Алматы – Пекин – Алматы – от 107000 тенге
– оформление визы 9000 тенге
– мед.страховка $1 / сутки
– лечебные процедуры

В стоимость входит:
– трансферы аэропорт–отель–аэропорт в Пекине и Даляне;
– 2 ночи в Пекине в отеле 4* с завтраком, 12 ночей в отеле Даляня с завтраками;
– экскурсионная программа на 2 дня с входными билетами, трансферами и русскоговорящим переводчиком;
– авиабилеты Пекин–Далянь–Пекин;
– обзорная экскурсия по Даляню.

Экскурсинная программа:
Великая Китайская стена «Бадалин».
Музей восковых фигур.
Музей нефрита и жемчуга.
Утка по–Пекински.
Площадь Тяньаньмэнь.
Зимний императорский дворец – Гугун.
Чайная церемония.
Шелковая фабрика.

Чехия
Карловы Вары
Продолжительность тура: 10 дней/ 9 ночей
Стоимость тура:
3* – от 973 евро
4* – от 1161 евро
5* – от 1906 евро
*Дополнительно оплачивается виза 90 евро.

В стоимость включено:
– авиаперелёт Алматы–Прага–Алматы;
– проживание в отеле;
– питание – полный пансион и комплексное лечение (3–4 процедуры в день);
– первичный и заключительный осмотры врача;
– питьевой курс минеральной воды;
– обзорная экскурсия в Карловых Варах;
– медицинская страховка до 65 лет;
– курортная такса;
– трансфер.

Методы санаторного лечения: принятие лечебной воды; жемчужные и гальванические ванны; вихревые ванны; водо– и электролечебные процедуры; лечение диетой; акупунктура; массаж; восстановительное лечение; ингаляции; кислородная терапия; углеродные ванны; грязевые и парафиновые компрессы; лечебная физкультура с упражнениями в бассейне.

Израиль
Отдых на Мертвом Море
Стоимость тура:
3*– от $488
4*– от $529
5*– от $743
Стоимость указана на человека при двухместном размещении.
В стоимость включено:
– групповой трансфер
– проживание в отеле
– медицинское страхование

Процедуры за дополнительную плату:
Обертывания с минеральной грязью из Мертвого Моря – подавляют боль в суставах, снимают усталость, хронические боли, снимают напряженность мышц, обладают расслабляющим эффектом.
Стоимость – $50

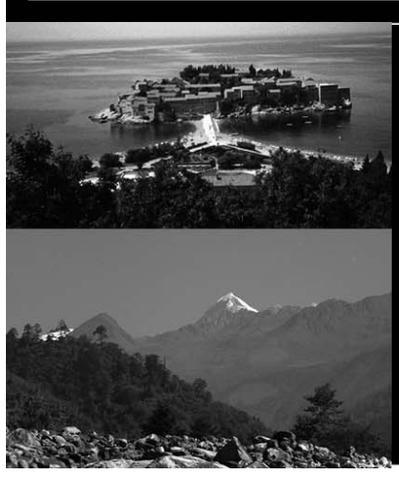
Дополнительно оплачивается:
– виза – $70
– авиа перелёт от $450

Процедуры за дополнительную плату:
Общий массаж всего тела, способствует полному расслаблению, снятию напряжения, а также улучшению функции различных систем и органов. Назначают при: восстановлении после травм, лечение ряда заболеваний, высокой физической и умственной нагрузке. Общий массаж усиливает обменные процессы организма, происходит расщепление жиров и вывод шлаков, улучшаются функции кожи, повышается эластичность мышц.
Стоимость – от $50

Словения
Стоимость на июнь–июль в среднем: 58 евро в сутки + авиабилет
В стоимость входят отель, некоторые процедуры, в зависимости от заболевания + питание.
Отдельно оплачивается: консульский сбор – 80 евро

На курортах Словении лечат заболевания сердечно–сосудистой системы, болезни центральной и периферической нервных систем, ревматизм, повреждения опорно–двигательного аппарата и психосоматические расстройства, бронхиальную астму, хронический бронхит, заболевания верхних дыхательных путей, неврологические и кожные болезни, гинекологические заболевания, кожные заболевания и хронические болезни легких, болезни почек и мочевыводящих путей, нарушения обмена веществ и т д.

Лечебные процедуры (оплата отдельно):
– бальнеотерапия;
– питье минеральной воды;
– гидротерапия (гидромассаж, гальваническая ванна Стангера, клеточная ванна, жемчужные, ароматизированные, травяные ванны);
– кинезиотерапия (индивидуальные гимнастика, стречинг гимнастика);
– механотерапия;
– магнитотерапия;
– электротерапия;
– физиотерапия;
– массажи (полный, частичный, Шиатсу, традиционный тайский массаж, рефлекторный массаж ступней);
– ингаляции (с минеральной водой или травяные).



Сербия
Стоимость на июнь–июль в среднем: 58 евро в сутки + авиабилет
В цену включено: отель, питание, некоторые процедуры.

На курортах Сербии лечат ревматические и сердечно–сосудистые заболевания. Имеется современное оборудование для неагрессивной диагностики, лечения и восстановления ревматических и сердечно–сосудистых заболеваний, оборудование для хирургического лечения в области ортопедии.
Методы лечения:
– купание в радоновой воде;
– питьё лечебной минеральной воды;
– ингаляции;
– грязетерапия;
– электротерапия;
– физические упражнения;
– эдукация (обучение больных);
– психотерапия.

Дополнительно оплачивается:
– Туристическая страховка – 12 евро (1 евро чел/день – до 65 лет, 2 евро чел./день – 65–70 лет и т.д.);
– доплата за одноместный номер (SNG) – 90 евро;
– Факультативные экскурсии – Джаволова варош, Белград;
– Факультативные услуги и личные расходы.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА LAFA auto AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

VOLVO XC90 – ОЧЕРЕДНОЙ РЕСТАЙЛИНГ

Десятилетняя история старшей внедорожной модели подошла к очередному, уже второму по счету апгрейду. Снаружи рестайлинговый вариант можно отличить по новым бамперам, окрашенным в цвет кузова, в стайлинге которых применены хромированные элементы, а также легкосплавным колесным дискам 18 радиуса и корпусам боковых зеркал с серебристо-матовыми накладками. Будет также и исполнение R-Design, в котором обновленная модель станет щеголять светодиодными элементами в оформлении передних ходовых огней и задней светооптики вкупе с 19-ыми колесами. Интерьер, в свою очередь, обзавелся новыми материалами оформления внутрисалонного убранства, а также белой подсветкой панели приборов. В США «подтянутая» XC90 будет поставляться с уже ранее знакомым 3,2-литровым R6, мощностью 238 л.с., поставленным в паре с 6-тиступенчатым «автоматом» Geartronic. Обойдется сей аппарат, там же, за океаном, в «стартовые» $39500.

AUDI Q2 ВЫЙДЕТ В КОНЦЕ 2013 ГОДА

Будущий компакт ингольштадского автопроизводителя будет построен на одной из модульных платформ VW. В СМИ неоднократно сообщалось, что самый «мелкий» из внедорожного семейства будет именоваться как «Q1», с «тележкой» от A1, хотя известно, что немецкий автопроизводитель намерен «посадить» будущего дебютанта на модульную платформу MLB, конструктивная составляющая которого будет располагать продольным расположением ДВС. Далее, как добавляют немцы, следующие генерации таких моделей, как Audi A4, A6, A8, Q7, VW Touareg/Phaeton в модернизированном исполнении получат именно эту мультиплатформу. Касаемо же силовых установок, Q2-ой, по предварительным данным, сможет похвастать двигателями с мощностным разбросом от 86 до 160 л.с. (бензин), а также 105-140-сильными турбо ДВС на тяжелом топливе. Ценовая политика кроссовера, оснащенного моноприводом передней оси, будет начинаться с 22 000 евро. За «кватровый» вариант, в свою очередь, придется выложить примерно 27 000 евро.

ШЕСТИЛАПЫЕ ВЫХОДЯТ НА ТРОПУ

Американские студенты задумали построить роботизированный гексапод – шестиногий шагоход, для передвижения по экстремально пересеченной местности. Полтора десятка студентов и три инструктора из компании Artisan's Asylum, что находится в городке Соммервилль, штат Массачусетс, своей целью поставили создать одно из самых необычных транспортных средств, с использованием последних достижений в области робототехники и электроники. Крабообразного шагохода, ласково окрещенного Стомпи, в природе пока не существует. Только инженерные наброски, эскизы и испытания различных узлов, в первую очередь ходового механизма. Но уже определились общие технические характеристики – снаряженная масса более тонны, двигатель на пропане мощностью 135 л.с. (не маловато ли будет?) и пассажировместимость на двух человек. Высоко над землей, заметим, а если этот краб выберется на дорогу, то займет две полосы как минимум.

БУДУЩИЙ «МАЛЫШ» СЕМЕЙСТВА ШТУТГАРТСКИХ ВНЕДОРОЖНИКОВ

Mercedes-Benz готовит самый маленький кроссовер в истории марки – модель GLA. Весной следующего года на автосалоне в Женеве концерн Daimler представит компактный кроссовер. С учетом того, что немцы недавно объявили, что названия всех внедорожников и кроссоверов будут начинаться с литеры «G», новичок получит имя GLA. В качестве основы для мини-кроссовера послужит переднеприводная платформа под названием MFA, которая уже используется в хэтчбеке A-класса и однообъемнике B-класса. От A-класса в наследство перейдут и двигатели (кроме базовых). Скорее всего под капот GLA начнут ставить 2,1-литровый дизель (170 л.с.) и бензиновый мотор объемом 1,6 л (156 л.с.). Как будет выглядеть в реальности Mercedes-Benz GLA, пока доподлинно неизвестно, поэтому художники AutoBild решили пофантазировать, не будучи стесненными никакими ограничениями. Что у них получилось – то и поместили на обложку свежего номера журнала.

Мангыстауские огни

Тест-драйв обновленного Toyota Land Cruiser 200

Дмитрий Фадеев (Алматы – Актау)
Фото автора и компании Toyota

В нынешнее время одно поколение автомобилей сменяется другим, причем с такой частой периодичностью, что порой кажется, что автоиндустрия скоро «перепрыгнет» всех. Если раньше частой сменой отличались автомобили в сегменте C, то сейчас и внедорожники «не отстают», а может и идут впереди. Один из ярких представителей – обновленный Land Cruiser 200, как раз с ним в Актау мне и довелось познакомиться. Все мы прекрасно знаем, что их слоган звучит так: «Toyota – управляй мечтой». Вот и проверим его в деле.

Наше «путешествие» началось с раннего трехчасового перелета Алматы – Актау. В городе дул сильный прохладный ветер, который, кстати, не прекращался на протяжении всего пребывания в Актау. Эти места лучшие для теста, ведь тут есть все: дорога, бездорожье, пески, степные кочки и, конечно же, сам Каспий.

Нам рассказали про «новшества» автомобиля, дали несколько инструкций и раздали «легенды» нашего передвижения, по которым было понятно, что в «компании» LC 200 нам доведется провести около «трех сотен» километров. Затем долгожданная раздача ключей, кто занимает черных, кто серебристых «красавцев», мне с коллегой достался черный, именно то, что хотелось. И вот мы начинаем наш путь.

Мы ездили на нем везде, где он только мог пройти по ширине, «использовали» его как могли: отключали «умную» электронику, разгоняли за приличную «сотню», «заставляли» крутиться и закапываться в пески, спускали давление в шинах до такого предела, что он практически стоял на дисках. «Трясли» его на просторах степей Актау, скатывались с вертикальных скал, барханов и снова забирались на них обратно. И все это «крузак» выдержал с достоинством и готов был продолжать наш путь еще много-много километров.

Старт продаж Toyota Land Cruiser 200 уже дан, обновленный автомобиль можно приобрести с апреля во всех дилерских центрах Казахстана.

В топовой комплектации «люкс» стоимость обновленного LC 200 равна $103 300, а вот в бензиновой 4,0 л комплектации «терра» обойдется в $74 200, дизельный 4,5-литровый двигатель в той же комплектации – в $82 900.

Издательский дом «Капитал» благодарит ТОО «Тойота Мотор Казахстан» за предоставленный тест-драйв автомобиля Toyota Land Cruiser 200 в Актау.

На асфальте ему нет равных, новый бензиновый двигатель с легкостью тянет тяжелую машину. Если вы нажимаете на педаль газа, он с радостью полностью «подчиняется», коробка с легкостью переключает передачу за передачей. И вот заветная скорость набрана, по заявленным показателям – за 9,5 с.

Эргономичная подвеска почти полностью поглощает все неровности и резкие удары.

По узкому ущелью с нависающими скалами и крутой дорогой помогла спускаться система MTS (система выбора режима движения при езде по бездорожью). Включаешь полный привод и MTS – и они сами делают за тебя практически все: торможение, контроль тяги, автоматически реагируя на покрытие под колесами. Сразу хочется сказать, что у MTS пять режимов для разных типов поверхности. Мы опробовали практически все – Mud and Sand (грязь и песок), Loose Rock (щебенка), Rock and Dirt (камни и грязь), при подключении на любой из этих режимов машина справляется со всем. При подключении системы Crawl Control вообще можно расслабиться, хотя при спуске с крутой горы как всегда страшновато. При этом нога интуитивно держится около педали для подстраховки, но системы справляются отлично, авто самостоятельно ползет и спускается вниз. Что касается системы Turn Assist, на крутых виражах она подтормаживала колесом, при этом сокращая радиус разворота.

Очень полезным оказалось оснащение четырьмя камерами, которые контролируют все, что творится вокруг.

Вообще, от машины веет силой, мощью, стилем, брутальностью и, конечно, грациозностью. Сразу бросился в глаза передний бампер со встроенными противотуманками, так как он стал еще массивнее, решетка радиатора имеет планки с хромированными и серебристыми вставками, ксеноновые фары дальнего и ближнего света по бокам и вынесенные чуть вперед светодиодные показатели поворота. «Трехтонник» по-прежнему вооружен прочной рамой, блокировкой межосевого дифференциала, отключаемой системой стабилизации.

На обновленном LC 200 установлен бензиновый двигатель объемом 4,6 литра, он обладает улучшенным показателем мощности, а также отличается более низким расходом топлива по сравнению с предыдущим 4,7 л «гигантом». Также «крузер» доступен в версии GX, оснащенной механической трансмиссией и 4-литровым бензиновым и 4,5-литровым дизельным двигателями. Новый дизайн 18-дюймовых легкосплавных дисков дополняет весь образ автомобиля.

Цветовая гамма разнообразна, можно выбрать «свой» LC 200 из десяти цветов кузова, также для этой модели доступны три новых цвета: белый перламутр, черный металлик, серо-голубой металлик.

Салон богат и удобен, проехав не один километр, стало понятно, что все системы под рукой. В салоне стало больше хрома и серебра. Русификация дисплея очень помогает, точно ничего не перепутаешь. В помощь водителю мультируль, кстати, очень удобная вещь, ни переключение радио, ни ответ на телефонный звонок не помешают оторваться от дороги. Помимо того руль оснащен подогревом, конечно, мы проверяли его весной, когда температура была уже плюсовая, но все равно нагревается очень быстро и «жарит» не меньше. Воспользовались и удобным подлокотником, в котором «спрятался» мини-холодильник, напитки охлаждаются быстро.

Что касается отделки сидений, то тут новая перфорированная кожа, которая особого восторга не вызывает, но за встроенную систему вентиляции можно простить все, обдув хороший. Переднее сиденье «движется», а главное запоминает 8 положений.

В плане шумоизоляции в LC 200 постарались на славу: внешние звуки не проникают в салон, а вот звуки внутри салона все-таки остались прежние, я имею в виду сложенные сидения третьего ряда, они трутся друг о друга и создают немного странноватый звук, правда, еле слышный.

В завершение хотелось бы сказать, что Toyota Land Cruiser 200 никого не оставил равнодушным. Водитель-владелец будет получать удовольствие от езды и комфорта, пусть даже он и не воспользуется никогда всеми системами, зато в потоке движения будет ощущать свою статусность. Надежный спутник в покорении любых дорог, вершин, песков, потому что именно подобные автомобили, с их мощной силовой структурой, непробиваемой подвеской, высокой посадкой, роскошным салоном, отличной музыкой и хорошей шумоизоляцией позволяют перемещаться в любых направлениях с удобством первого класса.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kazmg.kz
Ольга Веселова, заместитель главного редактора, veselova@kazmg.kz
Бибинор Танельбаева, руководитель on-line проекта
Елена Иванова, коммерческий директор, leniv@kazmg.kz
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz

Отдел дистрибуции – 333-45-45
Виктория Роденкова, редактор (банки и финансы),
Алишер Абдулин, редактор (спорт),
Журналисты:
Венера Гайфутдинова, Олег Ни, Аскар Кульжанов, Ирина Лукичева
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Web-мастер: **Андрей Назаренко**

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 266-39-39, 333-45-45
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401.
Тел.: +7 (727) 266-73-34, 266-25-12
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.
Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 08.05.2012 г. Заказ N 2265.
Общий тираж 40000 экз. Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04, 273-12-54