



Регуляторы предлагают ужесточить требования к застройщикам



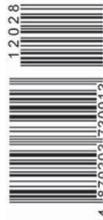
Почему МСБ Казахстана оказался под угрозой банкротства?



Николай Радостовец, исп. директор АГМП о развитии ГКМ

КАПИТАЛ

№28
(360)



// ЧЕТВЕРГ, 26 ИЮЛЯ, 2012

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Как открыть свое дело в Австралии, не посещая страну

15 страница

Казахстанские менеджеры не работают только за идею

6 страница

В Астане вводятся новые тарифы на воду

5 страница

Внимание

Следующий номер «Капитал.kz» выйдет 30 августа

Дороже, круче, помпезнее



© 2008 Murat Alimov - cartoon.kz - comics.kz

Алишер Абдулин

Проведение Олимпийских игр 2012 года в Лондоне положительно скажется на экономике Великобритании. Таким мнением с «Капитал.kz» поделился экономист Канат Берентаев, заместитель директора центра общественных проблем. По его словам, в краткосрочной перспективе Лондон ожидает туристический бум, который, в свою оче-

редь, принесет дивиденды сфере обслуживания, в частности, за счет роста цен на проживание, питание, развлечения и т.п.

«В долгосрочном аспекте – Лондон в рамках подготовки к проведению Олимпийских игр существенно улучшил свою инфраструктуру, причем не только спортивную. Можно отметить и канатную дорогу через Темзу, которая будет пользоваться спросом у будущих гостей

британской столицы. Построенные и реконструированные спортивные объекты, безусловно, найдут применение и в будущем», – заявил г-н Берентаев.

Между тем, по сообщениям зарубежной прессы, стоимость Олимпиады в несколько раз превышает сумму, объявленную в 2005 году, когда Лондон получил право на проведение игр.

[Продолжение на стр. 12]

Цифра номера

\$500 млн составил в 2011 году товарооборот между Казахстаном и Литвой

Подробнее [Стр. 15]

Спикер номера

Аскар Есеркегенов, главный коммерческий директор АО «Казахтелеком»

Подробнее [Стр. 6]

Цитата номера

«Высокие технологии создаются не только в Силиконовой долине», – Андрей Андреев, Microsoft Казахстан

Подробнее [Стр. 8]

Спорт

«Тур де Франс». Впервые обладателем желтой майки стал британский велогонщик

Подробнее [Стр. 13]

ForteBank

ForteСервис
Сіздің табысыңызды қолдау
Поддержка вашего успеха

www.fortebank.com

Планировать поездки стало еще удобнее. Авиакомпания «Эйр Астана» рада объявить об увеличении частот рейсов в г. Урумчи на комфортабельных авиалайнерах Эйрбас-320.

Алматы – Урумчи
ежедневно с 1 августа

Астана – Урумчи
4х в неделю с 17 сентября

Урумчи теперь 11 раз в неделю

air astana
в самом сердце Евразии

Лучшая авиакомпания в Центральной Азии* • Более 50 международных и внутренних направлений

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

НАМ НЕ НУЖЕН ЕДИНЫЙ

Национальный банк Казахстана не поддерживает идею объединения пенсионных фондов в один, а также инвестирование всех пенсионных средств за границу. Об этом заявил председатель Нацбанка Григорий Марченко во время онлайн-конференции. Предложение о создании Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) и передаче всех активов в зарубежное управление было озвучено Всемирным банком как один из вариантов развития пенсионной системы в Казахстане. Также в ходе онлайн-конференции глава Нацбанка поднял вопрос о валютном объединении стран Таможенного союза. «Создание единой валюты можно отнести к вопросам дальнейшей перспективы, говорить в настоящее время о валютном объединении стран Таможенного союза, на мой взгляд, слишком рано», – сообщил Григорий Марченко. «Введение единой валюты – вопрос очень серьезный, требует долгой подготовки стран, сближения их макроэкономических параметров. Необходимо проведение согласованной денежно-кредитной и налогово-бюджетной политик. Нужно проводить экономическую политику, направленную на конвергенцию макроэкономических показателей. При этом выполнять согласованные критерии в области макроэкономической политики необходимо минимум пять лет, чтобы страны вступили в монетарный союз синхронно», – сказал Григорий Марченко. В продолжение он отметил, что после достижения всех параметров встанут новые задачи, в число которых войдут создание не только наднационального центробанка, но и наднациональных министерств – как минимум министерства финансов, которое будет отвечать за налогово-бюджетную политику стран. (kapital.kz)

ПРОДОВОЛЬСТВИЕ В УБЫТКЕ

Чистый убыток Продкорпорации за второй квартал 2012 года составил 8,2 млрд тенге. Об этом сообщили в информационном агентстве «Ирбис». Согласно данным финансовой отчетности компании, активы АО «Национальная компания «Продовольственная контрактная корпорация» (Астана) на конец второго квартала 2012 года составили 266 млрд 369,4 млн тенге, что на 15% больше аналогичного показателя на конец первого квартала 2012 года. Долгосрочные обязательства компании увеличились на 27,7% и составили 67 млрд 10,8 млн тенге; краткосрочные – на 25,5% и достигли 148 млрд 460,6 млн тенге. Выручка компании за второй квартал текущего года составила 6 млрд 73,5 млн тенге по сравнению с 23 млрд 5 млн тенге за аналогичный показатель предыдущего года. Операционный убыток компании за апрель-июнь 2012 года достиг 3 млрд 626,9 млн тенге по сравнению с прибылью на конец аналогичного периода 2011 года в 1 млрд 63,9 млн тенге. Чистый убыток компании за второй квартал 2012 года составил 8 млрд 244,2 млн тенге по сравнению с убытком в 816,7 млн тенге за апрель-июнь 2011 года. (kapital.kz)

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АБДУЛЛА ТОРЕБЕКОВ

назначен начальником управления сельского хозяйства Карагандинской области

БАКЫТЖАН ОРДАБАЕВ

освобожден от должности постоянного представителя Республики Казахстан при Евразийском экономическом сообществе и назначен чрезвычайным и полномочным послом РК в Федеративной Республике Бразилия

ЕРЛАН ЖАУЛЫБАЕВ

назначен начальником управления координации занятости и социальных программ Костанайской области

ЕРЛАН ИДРИСОВ

чрезвычайный и полномочный посол РК в Соединенных Штатах Америки освобожден от должности чрезвычайного и полномочного посла РК в Федеративной Республике Бразилия по совместительству

ЛАРИСА СЕРОУС

назначена начальником управления культуры Костанайской области

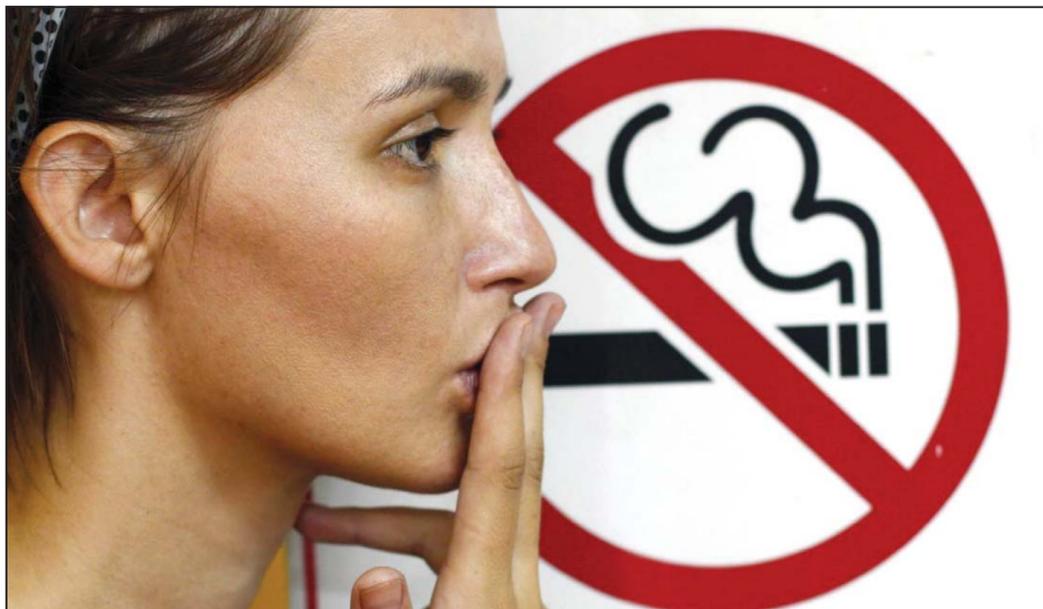
НУРЛАН ЕРМЕКБАЕВ

чрезвычайный и полномочный посол Республики Казахстан в Китайской Народной Республике назначен чрезвычайным и полномочным послом РК в Социалистической Республике Вьетнам по совместительству

НУРЛАН ОСПАНОВ

избран заместителем председателя правления АО «Холдинг «КазАгро»

МСБ под угрозой банкротства



Венера Гайфутдинова

Принятие законопроекта РК «О государственном регулировании производства и оборота табачных изделий» грозит малому и среднему бизнесу (МСБ) страны потерей 25-30% от общей прибыли, рассказала Жибек Ажибаева, председатель профсоюза предприятий торговли и сферы услуг Казахстана

Основными пунктами законопроекта, с которыми не согласны предпринимателями, являются: продажа табака в специализированных магазинах, лицензирование на право торговли табачной продукцией, запрет на торговую деятельность табачным товаром лицам, не достигшим 21 года, декларирование розничной сети табачных изделий.

Но более всего представители МСБ были возмущены тем, что разработчики законопроекта в концепции не предусматривают финансовых затрат, связанных с реализацией законопроекта. Профсоюз предприятий торговли и сферы услуг Казахстана считает, что разработчики за-

ведомо вводят в заблуждение Правительство РК, так как данный законопроект приведет к массовому банкротству малых торговых объектов, которых насчитывается более 700 тыс. Профсоюз возмущен тем, что взамен не предусмотрены государственная компенсация за потерю бизнеса, льготные налоговые ставки для входа в новый вид предпринимательской деятельности.

Представители ассоциаций выразили обеспокоенность тем, что ужесточение мер в большей степени будет касаться магазинов малых форматов. В новом законопроекте предлагается ввести лицензирование на право торговли табачной

продукцией. Стоимость данной лицензии будет равна 160 тыс. тенге. Покупка лицензии для многих представителей казахстанского МСБ, по мнению Нурсады Абишева, президента Ассоциации торговых предприятий Казахстана, будет непомерной. Отказ же от продажи табачных изделий приведет к потере 25-30% прибыли.

Основной причиной принятия данного закона, как сообщается в распространенном пресс-релизе, является недостаточное обеспечение соблюдения интересов государства и общества. Разработчики заявляют, что «практика функционирования закона (Закон РК от 12 июня 2003 года «О государственном регулировании производства и оборота табачных изделий» – прим. ред.) свидетельствует о том, что установленные им меры, в основном административного характера по защите легальной табачной продукции, в настоящее время уже не столь действенны и требуют пересмотра и доработки», – говорится в пресс-релизе.

Предусмотренная в законопроекте норма продажи табака только в специализированных магазинах, по мнению г-жи Ажибаевой, будет лишь дополнительной коррупционной мерой или дополнительными затратами для предпринимателей. «В действующем законодательстве РК нет технических параметров для спецмагазинов», – подчеркнула она.

Еще в сентябре 2011 года деловой еженедельник «Капитал.kz» писал о том, что казахстанские антитабачные НПО намерены добиться запрета продажи сигарет в обычных магазинах. По мнению главы национальной коалиции «За Казахстан, свободный от табачного дыма» Джамали Садыковой, реализацией сигарет должны заниматься специализированные табачные лавки. Все остальные способы борьбы, действующие на территории республики, г-жа Садыкова считает неэффективными. Но г-н Абишев уверен, что более действенным методом борьбы с табакокурением является пропаганда здорового образа жизни.

Ассоциация торговых предприятий Казахстана и профсоюз предприятий торговли и сферы услуг Казахстана представили петицию в адрес министерства финансов, подписанную более чем 4 тыс. предпринимателями из всех регионов Казахстана. Данная петиция – коллективное мнение работников торговли среднего и малого бизнеса о предлагаемой к принятию концепции проекта Закона РК «О государственном регулировании производства и оборота табачных изделий».

Дело не в цене?

Тендеры как фактор развития автопрома

Олег Циммерман

Стремительным назвал рост продаж казахстанских автомобилей Chance в 2012 году генеральный директор группы компаний AllurAuto Андрей Лаврентьев. За три месяца с начала производства в Казахстане реализовано свыше 600 машин Chance. По мнению эксперта, это говорит о том, что казахстанцы начинают отдавать предпочтение отечественному автопрому. ИА «Казинформ» приводит мнение руководителя AllurAuto о том, что высокие продажи были достигнуты за счет доступной цены (от \$8 990), экономичности в обслуживании, достойных характеристик. «К тому же, специально разработанные программы для покупателей позволяют находить компромисс из-за сроков ожидания. Одной из таких программ является система предварительного заказа, позволяющая подобрать покупателю удобный для него срок ожидания и получить при этом скидку, выбрать комплектацию и цвет своего автомобиля еще на стадии производства. Чем раньше и большая сумма будет внесена, тем значительнее скидка. Программа распространяется на весь модельный ряд автомобилей Chance», – цитирует эксперта ИА «Казинформ». Стоит отметить, что свыше 70% продаж приходится на юридические лица.

При этом Олег Алферов, директор консалтинговой компании Qncerto, скептически относится к идее «сборки корейского автомобиля 1997 модельного года, производимого в Запорожье». И приводит данные о том, какие автомобили казахстанской сборки пользуются наибольшей популярностью. В первом полу-



годии было продано 1 923 «Лады» казахстанской сборки, 1 914 автомобилей KIA, 1 584 Chevrolet казахстанской сборки, и, наконец, 613 ZAZ Chance, собранных внутри Казахстана.

Высказывая сомнения в целесообразности сборки ZAZ Chance в Казахстане с экономической и технологической точек зрения, Олег Алферов приводит ряд аргументов. Во-первых, эксперт обращает внимание на проблему логистики снабжения. Дело в том, что украинский АвтоЗАЗ получает часть комплектующих из Кореи, часть из Польши, часть из Румынии и берет на себя операции штамповки кузова, сварки и окраски, а затем отправляет в Казахстан. «То есть казахстанский производитель – это третьи руки, на которые ло-

жится лишь сборка. И поскольку речь идет о модели с полуторадесятилетней историей, налаженным производством в Запорожье и компонентной базой в трех странах, потенциала перехода от сборки к более глубокому технологическому переделу в Казахстане нет», – поясняет г-н Алферов.

У эксперта вызывает вопрос и коммерческий смысл организации сборки, если бы казахстанский завод мог поставить цель обойти пошлины... «Но продукция АвтоЗАЗа в рамках соглашений между государствами-членами СНГ и без того два года как поставляется в Казахстан беспрепятственно. Таким образом, вся экономия за счет сборки сводится к тому, что из цены автомобиля вычеркнут НДС – «Агротех» освобожден от его уплаты», – от-

мечает руководитель Qncerto, считая, что разница в сумме НДС недостаточно веский повод даже для организации сборки.

Кроме того, г-н Алферов задается вопросом: каким образом планируется собирать эту модель в 2015 году, когда сам завод АвтоЗАЗ рассматривает вопрос ее замены на Chevrolet Aveo старого поколения уже в ближайшей год. «Либо Казахстан станет третьей страной, получившей эксклюзивную эстафетную палочку для продления жизни автомобиля 90-х годов, либо казахстанскому автопроизводителю придется следовать «в ногу» с запорожским заводом – мы будем собирать то, что корейцы позволяют производить украинцам», – прогнозирует эксперт.

По мнению Олега Алферова, мотивы проекта больше завязаны на доступе к тендерным поставкам в адрес госорганов. «Недавние указания президента, безусловно, «стимулируют» объемы закупок отечественных автомобилей чиновниками. Но объемы этого сегмента очень невелики – даже при высокой составляющей госзакупок на ZAZ Chance пришлось лишь 3% продаж всех легковых автомобилей в первом полугодии 2012 года. Сравните с ближайшим соседом ZAZ по нижней ценовой нише, «Ладой» – при минимальной доле тендерных поставок на ее счету 38% рынка», – приводит данные г-н Алферов.

Эксперт считает, что сегодня борьба за рынок в рамках ЕЭП сводится к борьбе за партнеров с именем и за право на выпуск наиболее популярных, массовых моделей. «Привлечь инвестора, построить завод и даже заключить соглашение с автоконцерном второго, третьего эшелона – задача решаемая. О крупноузловой сборке я и вовсе молчу. Но при отсутствии массовых продуктов на конвейере и гарантированных квот на экспорт в Россию и Беларусь такой проект может оказаться мертворожденным. История российского автопрома такими примерами полна. Эксперименты с маловостребованными моделями допустимы только при закрытом рынке. А у нас границы с Россией «стыры», – резюмирует руководитель Qncerto.

«Томатный» тренд в аграрных инвестициях

Владимир Катков

Дочерняя организация АО «НХ «КазАгро» АО «НК «Продкорпорация» успешно ведет свою деятельность в рамках государственного инвестиционного проекта «Развитие производства и переработки плодородных культур с применением системы капельного орошения в южных регионах страны, а также сопутствующего производства». Об этом свидетельствует ряд проектов корпорации

Продкорпорации есть чем похвастаться – это построенный в 2009 году современный завод по производству концентрата томатной пасты с новейшим технологическим оборудованием итальянской марки Rossi&Catelli. Завод ТОО «Агрофирма «Жана Ак Дала» производит концентрат томатной пасты высокого качества. Площадь засева



на 2012 год составила 400 га под производство томатов с выпуском готовой продукции 32 000 тонны. Путем внедрения системы капельного орошения была достигнута средняя урожайность до 70 тонн с гектара. Необходимо отметить, что при использовании обычного полива урожайность томатов в условиях южного Казахстана обычно достигает 20-30 тонн с гектара. Производство концентрата томатной пасты в 2012 году достигнет 4 000 тонн.

Новые технологии приходят на смену традиционной технике и в другом проекте Продкорпорации, ТОО «Агрофирма

«Nur Agro», расположенном в Алматинской области. При помощи этой технологии в 2013 году планируется произвести 21 000 тонн лука на 300 га земли, томатов 38 500 на 550 га, яблок 2500 тонн на 100 га. Реализация проекта рассчитана до 2015 года. Объем инвестиций в проект растет ежегодно, в 2012 году было инвестировано 1 108 267 тенге, в 2012 году – 2 551 947 тенге. Наибольший объем инвестиций вложен в тоματοперерабатывающий завод – 1 675 962 тенге.

В целях обеспечения населения региона доступными свежими овощами в

зимний период было построено современное крупнейшее овощехранилище с применением голландских технологий (позволяющих сократить рефракцию при хранении) в области хранения овощной продукции с одновременной емкостью 13 000 тонн. Высокотехнологичное овощехранилище позволяет принимать и хранить овощную продукцию, соответствующую всем требованиям, предъявляемым к хранению овощной продукции в Республике Казахстан.

Кроме того, в 2012 году начато строительство современного тоματοперерабатывающего завода с использованием новейшего высокотехнологичного итальянского оборудования производительной мощностью 600 тонн готовой продукции в сутки. При этом преимуществом данной технологии является не только экономичное использование водных ресурсов региона, но и высокая урожайность и качество выращиваемой продукции.

Конечным продуктом этого предприятия является концентрат томатной пасты, большую часть которого планируется перерабатывать в томатный сок и томатную пасту отечественного производства.

«Казахмыс» делится опытом и ищет партнеров

В Астане пройдут форум и выставка по поддержке казахстанских производителей товаров, работ и услуг

Василиса Тулеуова

Одним из ключевых факторов на пути к устойчивому развитию Казахстана в будущем является диверсификация национальной экономики. Об этой проблеме сегодня говорят очень много, но не всегда слова сопровождаются делами. Тем более радостно, что есть примеры, которые идут с этим вразрез. Так, один из наиболее удачных примеров воплощения идеи о росте казахстанского содержания в бизнесе – деятельность группы «Казахмыс». «Развитие казахстанского содержания является важным и актуальным вопросом на современном этапе реализации индустриальной политики. Одним из рычагов повышения доли отечественных товаров, работ и услуг является прозрачность деятельности в данной сфере. Это задача как государства, так и всех компаний в республике», – считает председатель правления ТОО «Корпорация «Казахмыс» Эдуард Огай.

В рамках этой работы компания 26-27 июля 2012 года в Астане проведет форум и выставку по поддержке казахстанских производителей товаров, работ и услуг «Создаем казахстанское!».

По словам организаторов, целью форума является создание диалоговой площадки между группой «Казахмыс», отечественными и иностранными производителями продукции по обсуждению вопросов взаимодействия, поставки продукции, внедрения новых технологий, создания новых производств, а также иных вопросов сотрудничества. Кроме этого, в рамках форума будет организована выставка иностранных и отечественных товаропроизводителей, планируется проведение секции по следующим направлениям: добыча руды, обогащение, металлургия, энергетика, машиностроение и торговая закупочная политика в группе «Казахмыс».

В форуме примут участие более 500 представителей международных и отечественных производственных предприятий, представители государственных и негосударственных институтов развития, финансовые организации, а также крупные компании-производители.

Как уже отмечалось выше, в Казахстане уделяется огромное внимание росту казахстанского содержания. В связи с этим Правительством РК была разработана «Программа по развитию казахстанского содержания в

Республике Казахстан на 2010 – 2014 годы». Цель данной программы напрямую перекликается с задачей предстоящего форума: «Создание условий для устойчивого развития отечественного производства конкурентоспособных товаров, работ и услуг, а также продвижения их на внутреннем рынке».

При этом «Казахмыс» является одним из флагманов данного движения, во многом опережая государственную программу. Так, согласно «Программе по развитию казахстанского содержания в РК на 2010 – 2014 годы» к концу ее реализации в республике необходимо обеспечить уровень экономически выгодного производства товаров и услуг с целью обеспечения доли казахстанского содержания в общем объеме закупок и занятости казахстанских специалистов по товарам – до 16% и по работам и услугам – до 85%.

Тогда как по итогам 12 месяцев 2011 года «Казахмысом» закуплено товаров, работ и услуг на сумму 195 млрд тенге, в том числе товаров приобретено на сумму 117 млрд тенге, работ и услуг – на 78 млрд тенге. Из них объем закупок у резидентов РК составил 168 млрд тенге, что составляет 86% от общего объема закупок товаров, работ и услуг, при этом доля импорта составила всего 14% (27 млрд тенге). И уже в прошлом году «Казахмыс» достиг значительных результатов в развитии казахстанского содержания.

В то же время компания не останавливается на достигнутом и по итогам первого полугодия 2012 года «Казахмысом» закуплено товаров, работ и услуг на сумму 86,6 млрд тенге, в том числе товаров приобретено на сумму 62,1 млрд тенге, работ и услуг – на 24,5 млрд тенге.

Высокие достижения в росте казахстанского содержания компании отмечены на разных уровнях. В июле текущего года на 3-ем конгрессе горно-металлургической промышленности «Казахмыс» был награжден национальной отраслевой премией «Золотой Гест» как лидер года в развитии казахстанского содержания.

Видимо, столь высокие достижения компании объясняются результатами четкой выстроенной планомерной политики. К примеру, «Казахмыс» является одной из первых компаний в Казахстане, которая создала структурное подразделение, ответственное за развитие казахстанского содержания, мониторинг закупок и

предоставления отчетности в уполномоченные государственные органы.

«В целях поддержки товаропроизводителей была создана рабочая группа, которая посетила более 60 предприятий, из числа посещенных предприятий мы уже сотрудничаем с более 38 компаниями», – поясняет г-н Огай.

По словам руководителя компании, обеспечение надлежащего уровня качества производимых и поставляемых казахстанских товаров, работ и услуг должно решаться как можно быстрее. «Для решения этой задачи крайне важно единство государства и бизнеса. Это поощряет и поддерживает «Казахмыс», увеличивая год за годом долю казахстанского содержания в своей деятельности», – отмечает председатель правления ТОО «Корпорация Казахстан».

В последние годы глава государства и правительства нашей республики особое внимание уделяют вопросам увеличения местного содержания, особенно в сфере недропользования, в том числе в крупных горно-металлургических проектах.

«В связи с этим включение отечественных предприятий в эту работу должно поднять на новый уровень трудовые и производственные ресурсы компаний, позволить им достойно конкурировать на международной арене», – заключает г-н Огай.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРОГНОЗ СНИЖЕН

Министерство сельского хозяйства Казахстана снизило прогноз урожая зерна с 14 млн тонн до 12,8 млн тонн. «По прогнозируемому балансу в текущем году будет собрано порядка 12,8 млн тонн зерновых культур при средней урожайности 8,1 центнера с га», – указывается в сообщении, распространенном пресс-службой главы государства по итогам встречи президента Казахстана Нурсултана Назарбаева с министром сельского хозяйства Асылжаном Мамытбековым. В текущем году в отдельных регионах Казахстана отмечаются засушливые погодные условия, которые отрицательно воздействуют на рост и развитие сельскохозяйственных культур. Основной очаг засухи затронул южные районы Костанайской, Акмолинской, Карагандинской и Актюбинской областей, отмечается в сообщении. «В целом, несмотря на засушливые погодные условия, уровень урожая зерновых культур в стране составил среднемесячный уровень. Хороший урожай ожидается в Северо-Казакстанской области и в некоторых районах Карагандинской, Акмолинской, Костанайской областей», – сказал Асылжан Мамытбеков, слова которого приведены в сообщении. По итогам встречи глава государства дал конкретные поручения по своевременной подготовке к проведению уборочной кампании и оказанию необходимой помощи отечественным сельхозпроизводителям, пострадавшим от неблагоприятных погодных условий. Ранее Минсельхоз Казахстана прогнозировал урожай зерновых в текущем году на уровне 14 млн тонн. Как известно, урожай зерновых в республике в 2011 году беспрецедентно рекордный: собрано 26,9 млн тонн зерна в чистом весе, что в 2,2 раза больше, чем в 2010 году. («Интерфакс-Казахстан»)

РОСТА НЕ ОЖИДАЕТСЯ

Поставка зерна в регионы будет осуществляться по фиксированной цене. Об этом сообщил в ходе заседания правительства председатель агентства по защите конкуренции РК Габидулла Абрахимов, передает интернет-ресурс Рm.kz. Агентство будет отслеживать ситуацию, чтобы не допустить роста фиксированной цены на зерно, а также цен на хлеб и муку. Как отметил Абрахимов, работа по недопущению роста цен на продовольствие будет взята на особый контроль. По результатам мониторинга зафиксировано повышение цен на хлеб и муку в Павлодарской, Южно-Казакстанской, Мангистауской, Западно-Казакстанской областях и Астане. За рубежом отмечается резкий рост цен на зерно и муку. Как пишет «Коммерсант-Украина», стоимость пшеницы на Украине достигла максимума за последний год, составив \$238 за тонну. За месяц цена выросла на 13,5%. Более дорогой пшеница была только 1 июля 2011 года, когда цена составляла \$248 за тонну. На Чикагской товарной бирже сентябрьский фьючерс на пшеницу вырос за месяц более чем на треть – до \$9,4 за бушель, или \$345 за тонну. Кукуруза сейчас стоит \$323 за тонну. Ранее сообщалось, что цены на зерно достигли исторического максимума в России. В конце июня российская пшеница в черноморских портах достигла стоимости в 9 тыс. рублей за тонну. Мировые цены на пшеницу, кукурузу и сою выросли до рекордных с 2008 года значений из-за засухи в США. Зерновые и масляные культуры подорожали с середины июня на десятки процентов. От засухи пострадали также страны Латинской Америки. В то же время евразийские государства в меньшей степени испытывают в этом году трудности с выращиванием и уборкой зерна. (Kapital.kz)

ИНВЕСТИЦИИ В КАПИТАЛ

Казахстанские предприятия в первом полугодии 2012 года существенно увеличили собственные инвестиции в основной капитал, сообщил во вторник директор департамента регулирования международной экономической интеграции министерства экономического развития и торговли Ернар Бакенов. «В структуре инвестиций в основной капитал доля собственных средств предприятий и организаций составила более 56%, для сравнения – в прошлом году в таком же периоде доля собственных средств предприятий и организаций составила 46%», – сказал Бакенов в ходе шестого заседания подкомитета по торгово-экономическому сотрудничеству Казакстанско-китайского комитета по сотрудничеству. Доля иностранных инвестиций в структуре инвестиций в собственный капитал в Казахстане, по его сведениям, в первом полугодии составила 16%. «Объем инвестиций в основной капитал за первое полугодие 2012 года составил более 2 трлн тенге, это на 3,1% больше, чем в таком же периоде прошлого года», – уточнил представитель МЭРТ. По его словам, в обрабатывающей промышленности инвестиции в основной капитал увеличились на 17,5%, в сельском хозяйстве – на 55%, в сфере информации и связи – на 76%, в строительстве – на 13%, в финансовой и страховой деятельности – на 6%, в оптовой и розничной торговле – на 17%. (ИА «Новости-Казахстан»)

ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ САЛЬДО

На 29,8% вырос товарооборот между Казахстаном и Китаем за 5 месяцев 2012 года. Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в пресс-службе министерства экономического развития и торговли. Товарооборот Казахстана с КНР в январе по май составил \$8 млрд 730 млн. В прошлом году этот показатель составлял \$6 млрд 724 млн. При этом сальдо внешней торговли с Китаем для Казахстана является положительным, составив по итогам 5 месяцев \$3 млрд 558 млн. Казахстан в Китай поставил товаров более чем на \$6 млрд. В основном это сырая нефть и нефтепродукты, руды и железные концентраты, рафинированная медь и медные сплавы, необработанный цинк, ферросплавы, а также другие металлы и их соединения. В Казахстан из КНР поставляют технику, электротехнические товары и запасные части к ним, а также железнодорожные и трамвайные вагоны, телефонные аппараты для сотовой и фиксированной связи, трубы и профили из черных металлов, электроды и щетки угольные, бульдозеры. (Kapital.kz)

Требования к застройщикам ужесточат



Артем Борисов

Именно опыт работы в строительстве положен в основу реформирования строительного рынка. Чем больший опыт имеет строительная компания, тем более сложные в технологическом плане объекты она может получить

На прошлой неделе заместитель председателя Агентства РК по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства Николай Тихонюк заявил журналистам о том, что строительные компании жалуются на ведомство. Большое количество жалоб он объясняет тем, что агентство начало масштабную чистку строительного рынка. «Мы должны убрать с рынка тех людей, те организации, которые не должны заниматься строительством», – заметил он.

Обвал нового жилого дома в Караганде, в микрорайоне «Бесоба» стал отправной точкой, запустившей очередную чистку рынка.

При этом Николай Тихонюк считает, что строительством занимаются все, кому этого хочется. «У нас на сегодня было 44 тыс. лицензий на право строить жилье. 44 тыс. на Казахстан с 16,5 млн человек – это же вообще, понимаете, маразм! Это у нас получается, любой гражданин Казахстана, который хочет строить, шел и получал лицензию», – возмутился зампред.

И пояснил, почему берутся жалобы на агентство. «Сейчас жесткие правила. Тем организациям, которые на нас пишут жа-

лобы и которые строили школы, больницы, мы даем только третий класс, потому что, чтобы получить вторую категорию, чтобы строить школы, больницы и дома выше 5 этажей, ты должен... иметь опыт работы по возведению этих домов не менее 5 лет. А мосты, высотные дома выше 20 этажей, ты должен иметь опыт работы не менее 10 лет», – объяснил г-н Тихонюк.

Напомним, 6 апреля в Караганде обрушился 4-подъездный блок 5-этажного жилого дома, построенного 3 года назад на условиях долевого участия. Жертв и пострадавших при обрушении дома не было. В связи с обрушением возбуждено 4 уголовных дела в отношении застройщиков, проектировщиков, а также чиновников, подписавших государственный акт приема дома, и должностных лиц, осуществлявших государственное строительное-архитектурный контроль.

Почистить авгиевы конюшни
С одной стороны, государство уже практически отчиталось по проблеме дольщиков. Как заявил глава Агентства РК по делам строительства и ЖКХ Серик Нокин, в 2012 году в республике будут сданы в эксплуатацию оставшиеся 26 объектов долевого строительства, в результате еще около 5 тыс. дольщиков получат квартиры.

По его данным, с 2007 года на долевое строительство было выделено 461,3 млрд тенге. В результате принятых мер 428 объектов было завершено, 62,7 тыс. дольщиков получили квартиры. На этом проблемы дольщиков должны быть закрыты.

С другой стороны, после беспрецедентного случая в Караганде с обрушением нового дома перед ведомством поставлена вполне конкретная задача: очистить

рынок от компаний-временщиков. По словам Серика Нокина, на отечественном строительном рынке продолжают работать около 100 серьезных компаний, «которые могут работать в этих жестких условиях, и действительно они работают».

Но и внутри ведомства нет единого мнения. Зампреда-наНокина Николай Тихонюк в интервью газете «Мегаполис» заявил, что многоэтажное жилье в Казахстане должны строить не более 3-4 тыс. компаний. «Еще 15 тысяч лицензий третьей категории, на мой взгляд, может быть выдано компаниям, которые занимаются ремонтом квартир, выполняют работы на несложных объектах. Такое соотношение соблюдается во многих развитых странах мира. В частности, в Японии 70% жилья строят крупные компании, и лишь 30% квартир возводит небольшие и средние фирмы. Дело в том, что в основном они работают у крупных компаний на субподряде, а также занимаются ремонтом домов, установкой кондиционеров и т.д.», – пояснил Николай Тихонюк.

По его словам, в строительстве жилья должны быть задействованы очень крупные компании, такие как «Базис-А», «В1 Group», «Альянстрой». «Они должны строить крупные объекты. А у нас до этого получалось, что человек, не имея ни опыта, ни базы, ни специалистов, приходил получать лицензию – и только попробуй ему ее не дай. Те же журналисты нас закляют сразу же», – продолжил г-н Тихонюк.

Жестко, но справедливо
В своем стремлении очистить рынок агентство идет по пути ужесточения требований к застройщикам.

С одной стороны, рынок стал более доступным. В частности, правительство сна-

чала сократило количество разрешительных документов на 30%, потом – на 60%. Сейчас, чтобы получить разрешение на строительство, достаточно получить 4 документа, до 2007 года – 16.

С другой стороны, агентство имеет полное право приостановить строительство любого объекта, если по прошествии 2 месяцев у застройщика нет полного пакета из 16 документов.

Агентство выступает за то, чтобы поменять процедуру государственного заказа. Ранее в тендерах побеждали компании, которые предлагали наименьшую цену. Поэтому объект стоимостью 1 млрд тенге, прошедший государственную экспертизу, бралась строить компания, обещавшая построить его за 900 млн тенге. Отсюда использование в процессе строительства некачественных строительных материалов, экономия на всем и, в конечном счете, плохо построенный объект.

По словам г-на Тихонюка, начиная с нового, 2013 года, поправки в Закон «О государственных закупках» уже можно инициировать и убрать из него норму о наименьшей цене.

Наличие опыта работы при получении лицензии решит еще одну проблему. Тендеры выигрывали, объекты строили, а потом быстро убежали не только небольшие компании, но и крупные застройщики. Набрал долгов и пролонгировал их, крупные компании закрывались, а потом открывались под другими названиями. Все из-за того, что они не могли платить по счетам.

«Так вот теперь для того, чтобы участвовать в тендерах, им необходимо доказать опыт работы. Если у них нигде документов нет, осталось, что они правопреимники той фирмы, которую закрыли, то они «пролетели», действительно, оказались за бортом», – подчеркнул г-н Тихонюк.

По лезвию ножа
Застройщики и дольщики постоянно ходили, да и сейчас ходят по лезвию ножа. Часто дольщик нес свои деньги компании, которая занималась долевым строительством. При этом игнорировалось требование, согласно которому дольщик должен нести деньги не застройщику, а в банк. Государство взялось помогать дольщикам лишь потому, что многие вещи не были регламентированы. Теперь, по предложению агентства, дольщик должен положить свои деньги в банк. Если дольщик нарушает этот порядок, значит, он нарушает закон и сам виноват.

Но у застройщиков и сейчас есть лазейка. Так, по Гражданскому кодексу допускается заключение гражданской сделки. Дольщик платит строительной компании за недостроенное жилье. Как в любой сделке, здесь есть две стороны: продавец и покупатель. Причем договор заключается не о долевом строительстве, а об инвестициях в дом. Запретить населению инвестировать свои средства никто не может. «Во-первых, мы не являемся работниками Закона «Об инвестициях», этим занималось министерство финансов. А во-вторых, никто не вправе запретить гражданам быть инвесторами любого объекта. Это личное право любого гражданина. Просто теперь он рискует, и его государство не будет защищать. У него договор имеется, но это бизнес уже», – резюмировал Николай Тихонюк.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ МИРОВЫЕ

КОРМА УДЕШЕВЯТ

С целью сохранения стабильности в животноводческой отрасли в условиях ожидаемого дефицита кормов и недопущения снижения численности скота в сельхозформированиях Министерство сельского хозяйства РК (МСХ РК) предложило удешевить корма за счет бюджетных средств. Подобное решение было озвучено на семинаре-совещании в Костанайской области под руководством первого заместителя премьер-министра РК Серика Ахметова по мерам снижения неблагоприятного воздействия засухи, недопущению роста цен на муку и хлеб и сброса поголовья скота и птицы. Удешевление корма за счет бюджетных денег из резерва правительства является одним из решений комплекса мер по противодействию последствиям засухи. В ходе совещания МСХ РК предложило принять меры по формированию семенного фонда в госсекторе Продкорпорации для обеспечения пострадавших регионов семенами на посев под урожаями следующего года. Будут также рассмотрены вопросы о возможности пролонгации долгов сельхозпроизводителей, пострадавших от засухи, и дополнительно финансированию их на содержание маточного поголовья, закуп скота, обеспечения сельхозформирований при необходимости дополнительных объемами удешевленного дизельного топлива на заготовку кормов. (kapital.kz)

ЦЕНУ НА ПШЕНИЦУ ЗАФИКСИРУЮТ

Поставка продовольственной пшеницы из ресурсов Продкорпорации будет производиться по фиксированной цене – 28 тыс. тенге за тону. Об этом стало известно в ходе семинара-совещания между МСХ РК, «КазАгро», Союзом мукмолов и акиматами областей. Также определены объем поставки зерна на год – 1,3 млн тонн и механизм использования зерна и муки в целях стабилизации цен на социальный хлеб. При этом себестоимость поставляемой на хлебокомбинаты муки прогнозируется на уровне 45 тенге за 1 кг в зависимости от сроков поставки, и, соответственно, цена 1 булки формового хлеба при поставке в розничную сеть будет не выше 43-45 тенге. Отруби, полученные при переработке зерна на муку, будут поставляться на животноводческие предприятия, а также частные подворья, определяемые акиматами, что будет способствовать решению вопросов обеспечения поголовья скота кормами. (kapital.kz)

НАША ПОПУЛЯРНОСТЬ В ЕС РАСТЕТ

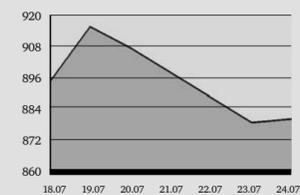
Только за прошлый год Казахстан заключил контракты на 1 млрд тенге на поставку шерсти, сообщили в Ассоциации предприятий легкой промышленности. «После нескольких обработок наши производители из грубой овечьей шерсти получают мягкий и нежный пух, который очень популярен среди итальянских дизайнеров. Сейчас в Казахстане производится 200 тонн шерстяного пуха, но итальянцы готовы закупать еще больше. Ежегодно республика продает пух на 600 млн тенге», – рассказала президент Ассоциации предприятий легкой промышленности Любовь Худова. По ее словам, казахстанские швейные фабрики становятся популярными в Европе. «Совсем скоро 5 наших предприятий, которые отобрали представители греческой торговой палаты, поедут в Португалию на неделю высокой моды. По результатам этого события мы планируем заключить выгодные контракты с европейскими производителями», – надеется г-жа Худова. (zakon.kz)

КОНСОЛИДАЦИЯ ПИВОВАРЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Пивоваренная индустрия Китая готовится к полномасштабному росту. По мнению экспертов, на такой вариант развития сегмента указывают происходящие в нем изменения: волна сделок по консолидации пивоварен, повышение эффективности предприятий, что способно помочь компаниям увеличить прибыльность. Кроме того, аналитики Nomura отмечают возможности, которые перед пивоварами открывает рост потребления в КНР пива более дорогих сортов. По оценкам Nomura, прибыль компаний увеличится с текущих \$2 на гектолитр пива до уровня \$12,50 на гектолитр в 2021 году, а совокупная прибыль пивоваров поднимется с \$1 млрд в 2012 году до \$9 млрд в 2021 году. Среди международных пивоваренных компаний Nomura делает ставку на концерн SABMiller, которому в Китае принадлежит 49% Snow Breweries. (interfax.com)

Индекс минерального экспорта

Источник: КазТАГ



Индекс KZ_Exp формируется ежедневно на основе биржевых котировок на восемь основных для Казахстана сырьевых контрактов – нефть, медь, золото, цинк, алюминий, серебро, свинец и уран. Фактически значение индекса представляет собой средневзвешенную стоимость экспорта одной тонны указанных товаров. При этом данные товары сформировали по итогам 2010 года 75,5% совокупного экспорта в стоимостном выражении. Базой расчета индекса является экспортно-импортная статистика комитета таможенного контроля Министерства финансов РК.

Потребляя отечественный товар

Казахстанское содержание как стимул повышения конкурентоспособности

Чулпан Гумарова

За годы независимости Правительство РК активно работало в области казахстанского содержания (КС), направленного на импортозамещение и повышение уровня местных товаров, работ и услуг в общем объеме товаров, работ и услуг, закупаемых инвесторами для осуществления своей деятельности в республике.

Использование казахстанских товаров и услуг способствует развитию потенциала отечественных компаний и является важным вопросом как с точки зрения эффективности работы предприятия, так и с учетом потенциальных преимуществ для региональной и республиканской экономики. Увеличение процента КС влияет на развитие потенциала казахстанских компаний и стимулирует повышение уровня конкурентоспособности предприятий.

В настоящее время основные вопросы КС регулируются Законом «О недрах и недропользовании», Законом «О государственных закупках», Законом «О фонде национального благосостояния». Более того, правительство утвердило ряд подзаконных нормативных правовых актов, которые направлены на детальное регулирование данного вопроса. Кроме того, в марте 2009 года было принято постановление Правительства РК «Об утверждении единой методики расчета организациями казахстанского содержания при закупке товаров, работ и услуг».

Требования в отношении казахстанского содержания можно условно разделить на три категории: требования в отношении КС при проведении операций по недропользованию, требованиям отношении КС при проведении закупок государственными органами, государственными

учреждениями, юридическими лицами, в которых 50 и более процентов акций принадлежит государству, и требования в отношении КС при проведении закупок компаниями, аффилированными с АО «Самрук-Казына».

Вопросы эффективного взаимодействия с отечественным рынком являются актуальными для всех предприятий казахстанского нефтегазового сектора. Крупнейшие предприятия отрасли осуществляют сотрудничество в различных сферах в целях обеспечения максимального возможного КС. Одним из наиболее успешных направлений такого сотрудничества является проведение совместных форумов отечественными предприятиями с целью дальнейшего развития рынка товаров и услуг, востребованных нефтегазовым сектором, а также для привлечения инвестиций и обеспечения передачи передовых технологий.

Реализация нефтегазовых проектов позволяет развивать местной экономике, создавая среду, в которой отечественные компании могут достигать конкурентоспособности благодаря применению передового опыта, накопленного мировым бизнес-сектором, и технологий, которые также могут быть перенесены и за пределы нефтегазовой отрасли.

Консорциум КПО – одно из первых предприятий в республике, где была успешно внедрена программа развития казахстанских поставщиков. С момента подписания окончательного соглашения о разделе продукции (ОСРП) в 1997 году казахстанское участие в подписанных контрактах превысило сумму в \$4 млрд.

Консорциум ко всем партнерам предъявляет высокие требования. В арсенале средств оценки потенциала казахстанских поставщиков и поиска возможно-

стей их дальнейшего развития – проведение регулярных встреч и бизнес-форумов. На подобных встречах обсуждаются текущая деятельность компании и планы на будущее. Требования КПО, касающиеся увеличения казахстанского содержания, распространяются и на иностранных подрядчиков, которые в процессе реализации контракта привлекают отечественные предприятия, передают им современные технологии, передовой опыт, помогают в обучении персонала до уровня квалификации, соответствующей международным стандартам.

Сохраняя право применять установленное законодательство в соответствии с ОСРП и с целью максимального соответствия новым законодательным актам по развитию местного содержания и созданию благоприятной деловой среды для региональных предприятий, в 2011 году консорциум КПО выпустил годовую, среднесрочную и долгосрочную программы закупок товаров, работ и услуг. Информация об этих программах регулярно предоставляется в Министерство нефти и газа РК и размещается на сайте КПО. Размещение плана проведения тендеров позволяет казахстанским компаниям заблаговременно и с должным качеством подготовиться к проведению конкурсных закупок и тендеров. К тому же, заблаговременное оповещение позволяет местным поставщикам разрабатывать собственную стратегию, отвечающую будущим потребностям самого крупного в регионе заказчика и работодателя.

Выстроенная схема взаимоотношений способствует повышению потенциала местных предприятий и фирм, создавая такие условия, которые позволяют им наращивать вклад в освоение месторождения. Более того, в Западно-

Казахстанской области совместно с КПО создана техническая экспертная группа, задачей которой является разработка программы по развитию местных компаний.

КПО активно участвует в развитии казахстанских поставщиков путем реализации целого ряда инициатив. Консорциум содействует казахстанским предприятиям в повышении потенциала своих ключевых сотрудников благодаря получению ими международной квалификации в сфере охраны труда и окружающей среды, производственной безопасности, управления качеством, технических стандартов и управления проектами. Кроме того, КПО реализует ряд проектов, способствующих локализации производства запасных частей и оборудования, необходимых для Карачаганакского месторождения. Такие проекты, прежде всего, стимулируют совместное сотрудничество западных и отечественных производителей и обеспечивают положительные условия для развития казахстанских предприятий и трансфера высоких технологий в казахстанскую промышленность.

Для КПО важно поддерживать постоянное развитие местных компаний, повышая их потенциал и развивая компетенции для обеспечения соответствия международным стандартам, принятым в нефтегазовой отрасли.

В 2011 году консорциум КПО заключил контракты на сумму более \$387 млн с 341 казахстанской компанией на предоставление товаров, работ и услуг. Доля КС в Карачаганакском проекте в 2011 году составила 38%, что составляет \$268 млн.

Сегодня в процессе реализации программы развития местного содержания консорциум КПО запустил проект по размещению производства товаров и услуг для компаний Западно-Казахстанской области. Этот проект направлен на развитие производства местных товаров и услуг, востребованных в нефтегазовой промышленности в долгосрочной перспективе.

Данный проект был разработан с учетом результатов анализа потребностей КПО в товарах и услугах, а также исследований отечественного рынка. Ожидается, что проект поможет определить возможности и потенциал местных производителей с целью их дальнейшего развития. Конечной задачей является разработка стратегического плана поэтапного развития местного целевого товарного производства.

Старый друг ценнее новых двух

Начата перевалка казахстанской нефти через новый порт Усть-Лу́га

Аманжол Сагындыков

Если Россия будет и впредь расширять мощности по перевалке нефти через свою территорию, то альтернативные маршруты экспорта казахстанской нефти в обход РФ обречены на провал. Астана их протесту не поддержит

Недавно российская пресса опубликовала новость, которая обрадует одних и огорчит других. «Одни» – это «КазМунайГаз», «другие» – европейцы, которые в течение нескольких последних лет лоббировали альтернативные маршруты экспорта казахстанской нефти в обход России.

Официальный представитель «Транснефти» Игорь Демин сообщил ИТАР-ТАСС о начале перевалки казахстанской нефти через новый порт Усть-Лу́га. Предполагается, что первая партия нефти пойдет по новому маршруту 20 июля. А за месяц транзит казахстанской нефти должен составить 400 тыс. тонн.

Игорь Демин отметил, что порт Приморск закрыт для перевалки с 17 июля до 20 июля в связи с проведением регламентных технических работ.

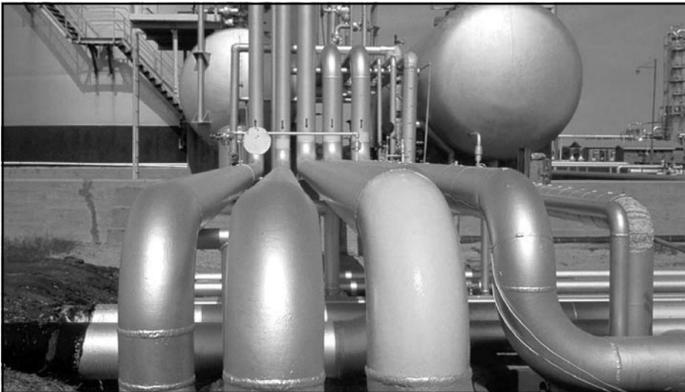
Напомним, что нефтеналивным терминалом в порту Усть-Лу́га владеет Невская трубопроводная компания, акционерами которой являются «Роснефтебункер», подконтрольный Геннадью Тимченко, «Транснефть» и Газпромбанк.

В целом экспорт нефти через Усть-Лу́гу в 1 полугодии 2012 года составил 3,796 млн тонн.

Новый маршрут значит очень много

Во-первых, не нужно прилагать дополнительные усилия к тому, чтобы нарастить новые маршруты для перевалки нефти. Во-вторых, используя преимущества Таможенного союза, максимально задействовать транзит нефти через российский территорию.

Казахстан в настоящее время экспортирует свою нефть на Запад через трубопровод КТК (Каспийский трубопроводный консорциум) и российский порт Новороссийск, а также по системе «Транснефть».



В то же время Европейский союз (ЕС), озабоченный ростом зависимости от России по поставкам нефти, использует любой шанс, чтобы склонить прикаспийские государства, в особенности Казахстан, к экспорту нефти в обход территории России.

Таким нефтепроводом является Баку – Тбилиси – Джейхан (БТД). Основная цель строительства нефтепровода заключалась в создании независимого от России пути транспортировки нефти из Азербайджана (впоследствии и Казахстана) на мировые рынки. Казахстан для Запада крайне важен: в 2004 году мы добыли 60 млн тонн нефти, в 2010 году эта цифра составила уже 100 млн тонн.

США и Великобритания, лоббировавшие и финансировавшие проект, в качестве его обоснования выдвинули идею о необходимости диверсификации маршрутов экспорта энергоносителей и стабилизации мирового энергетического рынка.

Это первый нефтепровод в СНГ, проложенный в обход России и при непосредственном участии США и Великобритании. Ввод в эксплуатацию нефтепровода дает возможность более активно осваивать ресурсы каспийского бассейна. В Азербайджане это в первую очередь освоение блока месторождений Азери-Гонешли, в Казахстане – Кашаган.

Но позицию Астаны по нефтепроводу нельзя назвать однозначной. Если в 2006

году Казахстан еще питал какие-то надежды по поводу БТД и даже начал покупать танкеры, то впоследствии они стали практически иллюзорными.

Так, еще 16 июня 2006 года президент РК Нурсултан Назарбаев подписал договор о присоединении Казахстана к проекту нефтепровода. Договор предусматривает организацию танкерной перевозки казахстанской нефти из Актау в Баку через Каспий и ее дальнейшей транспортировки по нефтепроводу БТД. На первом этапе Казахстан был намерен отгрузить по БТД до 7,5-10 млн тонн нефти в год.

А уже в конце января 2011 года экс-глава «КазМунайГаза» Кайргельды Кабылдин заявил, что Казахстан приступит к реализации проекта создания Казахстанской каспийской системы транспортировки нефти (ККСТ) не ранее 2018 года. «В будущем мы планируем построить на Каспии нефтяной причал в рамках системы ККСТ, которая предполагается к строительству в период 2018-2019 годов», – сказал он.

На то имеется две главные причины. Первая – Казахстан решил сэкономить, так как общая стоимость ККСТ оценивалась в \$4 млрд. Вторая – замедление темпов освоения Кашагана.

В интервью «Казинформу» региональный директор компании «АджиП ККО» Лучано Васкес заметил, что «октябрь 2013 года будет являться самым последним сроком для начала коммерческой добычи на

Кашагане». И добавил, «что касается освоения всего месторождения Кашаган, то мы его называем полномасштабным освоением месторождения (ПОМ)». «Общий средний уровень добычи на этапе ПОМ составит примерно 70 млн тонн нефти в год или 1 млн 500 тыс. баррелей, что сопоставимо или даже превышает годовую добычу некоторых отдельных государств, например, Канады, Великобритании или Бразилии», – продолжил г-н Васкес. Но и в этом случае конкретную дату ПОМ он не указал.

Идея еще одного альтернативного проекта Запада – Транскаспийского трубопровода так и осталась идеей. ЕС не может найти деньги, прикаспийские государства – ждут расчетов...

Риски тоже имеются, но незначительные

Российско-казахстанское сотрудничество по перевалке нефти наполнено реальным содержанием. Именно это «реальное содержание» и склоняет чашу весов в пользу такого сотрудничества.

Анализируя возможности Казахстана по перевалке нефти через российский территорию, нужно показать для начала все имеющиеся возможности.

Так, по нефтепроводу Узень – Атырау – Самара ежегодно прокачивается 15,75 млн тонн нефти. В августе 2011 года «Транснефть» и «Казтрансойл» заявили о возможности увеличения мощности нефтепровода с нынешних 16 млн до 26 млн тонн в год. Строительство планируется окончить к 2015 году. Это также может заморозить ККСТ.

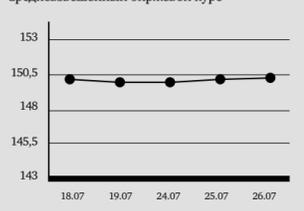
Через Каспийский трубопроводный консорциум (КТК) Казахстан ежегодно переваливает 27 млн тонн нефти. И у Казахстана есть все возможности увеличить квоту прокачки до 52,5 млн тонн нефти в год. Об этом в ходе V Евразийского форума «KAZENERGY» в 2010 году сообщил министр нефти и газа РК Сауат Мынбаев. И тому есть реальные предпосылки. 15 декабря 2010 года принято окончательное решение об инвестировании расширения механической мощности КТК до 67 млн тонн нефти в год.

Через систему «Трансфлора» Казахстан экспортирует еще около 22 млн тонн нефти. В общей сложности по трем направлениям чуть меньше 65 млн тонн нефти в год. В конце марта Россия запустила перевалку нефти через порт Усть-Лу́га в рамках второй очереди Балтийской трубопроводной системы (БТС-2).

При такой высокой динамике перевалки казахстанской нефти через российский территорию ни БТД, ни Транскаспийский трубопровод, ни другие альтернативные маршруты доставки каспийской нефти в обход российской территории в обозримой перспективе не могут стать актуальными. И самое важное. В рамках Таможенного союза, Единого экономического пространства и, возможно, Евразийского союза Казахстану будет выгодно отправлять свою нефть через российский территорию. По деньгам это будет выгодно. А что еще нужно Казахстану, кроме как выгодные маршруты по приемлемой себестоимости перевалки нефти.

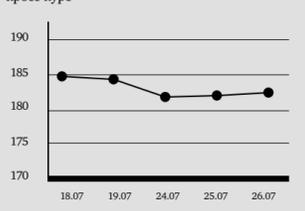
USD/KZT

Средневзвешенный биржевой курс



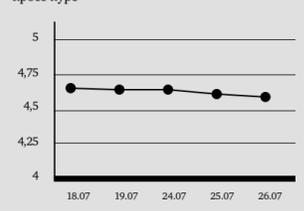
EUR/KZT

кросс-курс



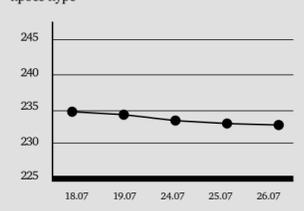
RUR/KZT

кросс-курс



GBP/KZT

кросс-курс



Режим диктата на потребительском рынке

Артем Борисов

Если Казахстан хочет обеспечить свое население качественными продуктами питания, режим диктата на потребительском рынке жизненно необходим. Для этого нужно реформировать контролирующие органы и оказывать меры реальной государственной поддержки казахстанским сельхозпроизводителям

Как стало известно совсем недавно, более половины всех забракованных в Казахстане продуктов – иностранного производства.

«На сумму свыше 300 млн тенге оштрафованы в первом полугодии 2012 года предприниматели за продажу продуктов питания, не пригодных для употребления», – сообщил председатель комитета государственного санитарно-эпидемиологического надзора Минздрава Жандарбек Бекшин, передает ИА «Новости-Казахстан».

«За первое полугодие за нарушение санитарных правил за допущенные нарушения наложено более 31 тысячи штрафов (на сумму более 300 млн тенге – ред.)», – сказал Жандарбек Бекшин на брифинге в прошлую среду.

По его словам, деятельность 551 объекта приостановлена, 769 материалов переданы в следственные органы.

В ходе проведения текущего санитарно-эпидемиологического надзора специалистами во всех регионах снято с реализации 177 тонн пищевых продуктов, из них 49% – это продукция, которая импортирована в Казахстан, и 51% – продукция отечественных производителей. Больше всего снято с реализации овощей, фруктов и бахчевых культур.

«В основном были просрочены сроки хранения, отсутствовала маркировка, соответственно не были указаны сроки хранения, видимая порча, а также лабораторные исследования», – добавил он.

Надо сразу сказать, что в санитарно-эпидемиологическом надзоре проблем – вагон и тележка. Во-первых, дублирование функций контролирующих и надзорных органов, из-за чего они осуществляют одни и те же проверки, стимулируют неразбериху. Во-вторых, бесцельность контрольных проверок, ведомства не вза-

имодействуют, в силу чего бизнес должен предоставлять в различные органы надзора одни и те же документы. В-третьих, до сих пор нет единых инструкций для контрольных органов, поэтому они зачастую не знают процедур проверок и отсутствует четкая периодичность контроля. В-четвертых, прав у контролирующих органов много, однако отсутствие достаточной материальной базы вынуждает проводить проверки формально, в силу чего контроль качества продукции осуществляется «для галочки». В-пятых, отсутствие четко установленной ответственности органов надзора и их должностных лиц от невыполнения своих обязанностей.

К этой группе проблем можно присовокупить административную и финансовую зависимость органов госнадзора от контролируемых объектов, отсутствие беспристрастности государственных инспекторов, несопоставимость наказания за выявленные нарушения, закрытый характер результатов деятельности госнадзора.

Причем одной из явно выраженных проблем государственного надзора в Казахстане является непризнание одними контрольными ведомствами результатов деятельности других ведомств. К примеру, территориальное управление министерства сельского хозяйства по Алматы, службы санитарно-эпидемиологического надзора, органы стандартизации и сертификации имеют свои лаборатории по проверке качества продукции. Но результаты лабораторных исследований одних государственных органов не признаются лабораториями других органов.

Множество лабораторий порождает и множество проверок субъектов малого предпринимательства, которые выражаются в дополнительных накладных расходах. Поскольку лаборатории, как правило, работают на хозрасчетной основе, и предприниматель обязан проверять качество своей продукции в лабораториях всех перечисленных ведомств и оплачивая их (кстати, недешевые) услуги.

Поэтому с целью снижения общего числа проверок и накладных затрат для предпринимателей довольно остро стоит проблема централизации органов, находящихся в городском и республиканском ведении и осуществляющих контрольно-надзорные функции.

Все растет, а импорта больше
Для производства достаточного количества продуктов питания в Казахстане не

хватает хорошего качественного сырья. Основная причина этого – преобладание в стране мелкотоварного сельхозпроизводства. В частности, свыше 90% всего молока собирается на частных подворьях, что негативно сказывается на конкурентоспособности наших молочных продуктов. Для сравнения: в Беларуси крупными молочно-товарными фермами производится 90% продукции, в России – 40%.

С картофелем проблем не должно было быть. Согласно данным Агентства РК по статистике, площади под картофель из года в год увеличиваются: со 166,9 тыс. гектаров в 2003 году до 184,4 тыс. гектаров в 2011 году. Вместе с этим, также по данным статистического агентства, растет валовый сбор картофеля: с 2,308 млн тонн в 1993 году до 3,076 млн тонн в 2011 году. Также растет и урожайность: если в 2003 году с одного гектара собирали 139 центнеров, то в 2011 году – 167,2 центнера.

Но при всем при том Казахстан вынужден регулярно вводить и снимать запрет на ввоз картофеля из Кыргызстана. 11 мая 2012 года санитарные службы РК в очередной раз сняли запрет на ввоз картофеля из соседней страны. «Основная причина – это недостаточные объемы собственной продукции. Таким вот образом Казахстан стабилизирует цены на картофель», – сообщил нам на условиях анонимности представитель Минсельхоза РК. Ежегодно Казахстан импортирует до 122,9 тыс. тонн картофеля.

С овощами тоже не все так просто. Вроде урожайность, по данным Агентства РК по статистике, растет: в 2003 году на открытом грунте Казахстан собрал 177 центнеров с гектара, тогда как в 2011 году – 220,9 центнера с гектара. Растут, хоть и небольшими темпами, посевные площади под овощи: если в 2003 году 110,2 тыс. гектара, то в 2011 году – 128,7 тыс. гектара.

Но, несмотря на довольно бодрые цифры, Казахстан наращивает импорт овощей из Китая. Согласно сообщению газеты «Жэньминь жибао», в январе-марте 2011 года экспорт овощей из Синьцзян-Уйгурского автономного района в Казахстан достиг 6,655 тыс. тонн стоимостью \$11,9 млн. Обе цифры оказались на 48,7% и в 2,8 раза больше по сравнению с уровнем 2010 года за аналогичный период.

Бахчевая продукция, как правило, импортируется из соседних стран – Узбекистана и Кыргызстана.

Поэтому удивляться, что около половины всех снятых с реализации овощей, фруктов и бахчевых пришлось на импорт, не стоит.

Что делать?

По большому счету, в Казахстане необходимо ввести режим диктата на потребительском рынке и принять внятную программу реформирования всего комплекса контролирующих органов.

На первом этапе нужно устранить дублирование функций, чтобы контролирующие органы не мешали друг другу и бизнесу работать. Проверки должны быть систематизированы, а взаимодействие между ведомствами налажено. Для тех компаний, которые не вызывают нареканий со стороны контролирующих органов, должен быть предусмотрен бонус, например, меньшее количество проверок.

Кроме того, нужно улучшать материальную базу контролирующих органов и предусмотреть ответственность их работников за формальный подход к работе.

Однако вмешательство государства не должно быть самоцелью. Так, по мнению профессора сельскохозяйственной и прикладной экономики Университета Миссури Уильяма Мейерса, «когда правительство вдруг вмешивается и пытается регулировать рынок, обычно становится только хуже». «Враги фермера – непредсказуемость и нестабильность. Правительству не следует метаться, пытаться экстренно решить проблему, связанную с колебаниями рынка. Вместо этого власть должна обеспечить сельхозпроизводителей инструментами для управления рисками, реализовывать программы безопасности для потребителей. Потому что эти вещи могут помочь абсорбировать шоки или внешние воздействия рынка. Вместо того чтобы вмешиваться в сам рыночный механизм, необходимо помочь потребителям и производителям противостоять этим факторам неопределенности и управлять рисками», – считает Уильям Мейерс.

При этом вмешательство государства должно быть дозированным. Государство просто обязано предусмотреть стимулы для наращивания производства сельхозпродукции в теплицах, чтобы закрыть дефицит самого проблемного периода (ранней весны). А также предпринять экономические, ни в коем случае не административные, меры к укрупнению производителей, чтобы уйти от мелкотоварного производства. И только на базе крупного товарного производства развивать агропромышленный сектор. После вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию ныне существующее мелкотоварное производство просто вымрет, не выдержав конкуренции.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ПРИБЫЛЬ В СУММЕ 94,7 МЛН

Согласно неаудированной отчетности МСФО за 1-е полугодие 2012 года, активы АО «Bank RBK» составили 71,9 млрд тенге, что на 85% или 33,0 млрд тенге больше в сравнении с началом года. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе банка. Также за отчетный период кредитный портфель банка достиг отметки 46,2 млрд тенге. Объем ликвидных активов – 20,7 млрд тенге или 29% от активов банка. Обязательства банка за первое полугодие выросли на 85% – до 61,7 млрд тенге. Основная статья, повлиявшая на увеличение обязательств, – средства клиентов, которые на отчетную дату достигли 58,8 млрд тенге. Увеличение объема средств клиентов в сравнении с началом 2012 года составило 78%. Уставный капитал банка достиг 9,5 млрд тенге (рост на 90%). Собственный капитал банка соответственно – 10,2 млрд тенге (рост на 86%). Чистый процентный доход до формирования резервов на отчетную дату составил 1,3 млрд тенге и в сравнении с аналогичным периодом 2011 года увеличился в 4 раза за счет роста процентных доходов от кредитования. Чистый непроцентный доход в сравнении с первым полугодием 2011 года вырос в 4 раза и составил 418 млн тенге. За первое полугодие 2012 года банк получил прибыль в сумме 94,7 млн тенге, что в 2 раза больше, чем за аналогичный период 2011 года. (Kapital.kz)

ПРОГНОЗ ОТ MOODY'S

Moody's Investors Service обновило свой анализ сценариев для банков России и других стран СНГ для того, чтобы охватить последние статданные по дефолтам и восстановлению. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в информационном агентстве «Ирбис». Как отмечается в сообщении, Moody's обновил базовый и негативный сценарии для банковских систем России и СНГ. Результаты обновленного сценария являются более серьезными, чем предыдущие. Это отражает общую интенсификацию операционных рисков. Несмотря на это, позиции капитала банков СНГ до сих пор остаются выше 8-10% нормативного минимального уровня для каждой страны. В Moody's отмечают, что это отражает здоровье банков, генерирующих доходы и формирующих адекватный уровень провизии. Однако Moody's не ожидает, что, столкнувшись с давлением, изложенным в базовом сценарии, банки будут увеличивать провизию на покрытие в соответствии с уровнем ухудшения качества активов. Скорее всего, банки выберут систему реструктуризации ипотечных кредитов, как это было во время кризиса 2008-2009 годов. В то же время, как указано, Moody's считает, что, согласно неблагоприятному сценарию, который может быть вызван эскалацией долгового кризиса в еврозоне, большинство банковских систем СНГ будет отчитываться о коэффициентах достаточности капитала ниже нормативного минимума, что свидетельствует о необходимости внешней поддержки капитала. Ни базовый, ни неблагоприятный сценарии Moody's не принимают во внимание любую внешнюю поддержку капитала, и оба сценария основаны исключительно на анализе генерирующих внутренних капиталов банков мощностях. В настоящее время рейтинги банков России и стран СНГ уже включают последствия изменения Moody's базового анализа. (Kapital.kz)

ПОРТФЕЛЬ ДОСТИГ \$3,28 МЛРД

С начала года текущий инвестиционный портфель Евразийского банка развития (ЕАБР) вырос более чем на 16% и достиг к концу июня \$3,28 млрд. При этом общая сумма инвестиций банка в экономику государств-участников (с 2006 года) превысила \$3,91 млрд, увеличившись на \$491 млн. Об этом сообщает деловой портал Kapital.kz со ссылкой на Казахстанскую фондовую биржу (KASE). В 2012 году инвестиционный портфель пополнился 11 новыми проектами. На 30 июня он включал 60 инвестиционных проектов в пяти государствах-участниках банка. В частности, в июне ЕАБР в составе синдикатов банков подписал кредитное соглашение с ООО «Магистраль северной столицы», реализующим проект создания и эксплуатации на основе государственно-частного партнерства автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр» в Санкт-Петербурге. В соответствии с ним банк инвестирует в проект 10 млрд рублей. В мае ЕАБР предоставил лизинговую компанию RAIL1520 (ООО «Рейл1520») кредитную линию на сумму \$75 млн в рамках проекта по развитию рынка грузовых перевозок. В июне ЕАБР открыл казахстанскому АО «Батыс транзит» кредитную линию в объеме 3,17 млрд тенге на цели финансирования работ по подключению к межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан – Актобинская область» нового крупного объекта потребления электроэнергии. Проект предусматривает сооружение двух ЛЭП до Актобинского завода ферросплавов, на котором ведется строительство нового цеха по производству высокоуглеродистого феррохрома. В структуре текущего инвестиционного портфеля по отраслям основные доли по-прежнему приходятся на энергетику и энергетическую инфраструктуру (21,24%), а также транспорт и транспортную инфраструктуру (33,92%). За ними следуют химия (8,27%), АПК (6,88%), обрабатывающая промышленность (5,15%), металлургия (4,56%), горнодобывающая промышленность (1,5%), муниципальная инфраструктура (1,34%). С начала текущего года ЕАБР также выделил ряд кредитов в рамках действующих программ предоставления целевых кредитных линий финансовым институтам государств-участников банка – российским ОАО КБ «Центр-инвест» (на финансирование малого и среднего бизнеса и проектов энергосбережения), АКБ «РосЕвроБанк» (ОАО) (на цели торгового финансирования) и ОАО «НБД-Банк» (для финансирования малого и среднего бизнеса), а также армянским ЗАО «Араксим-банк – группа Газпромбанка» (на финансирование малого и среднего бизнеса) и ОАО «Аратбанк» (на финансирование программы микрокредитования). Доля финансового сектора (включая инвестиции банка в фонд прямых инвестиций) в текущем инвестиционном портфеле ЕАБР составляет чуть более 17%. (Kapital.kz)

На текущую воду замок не повесишь

В Астане вводятся новые тарифы

Ирина Лукичева

С 1 сентября в Астане вводятся новые тарифы на воду для населения. В целом повышение цен произойдет на 15-20%, для юридических лиц – на 24,4%. Об этом стало известно из сообщения «ГКП «Астана су арнасы». Тариф при объеме потребления до 3 кубометров на 1 человека в месяц будет составлять 34,91 тенге за кубический метр, свыше 3 кубометров на 1 человека в месяц – 41,9 тенге за кубический метр.

При этом население, не имеющее приборов учета, будет оплачивать услуги по максимальному тарифу – 52,46 тенге за кубический метр. Тарифы для бюджетных организаций составят 104,99 тенге за кубический метр, для юридических лиц – 125,38 тенге.

Как известно, уровень тарифов на услуги монополюсов определяет антимонопольный комитет. В связи с ростом цен на энергию, топливо и иные затраты, которые используются в работе предприятий, и изменениями в законодательстве в сфере естественных монополий предприятия, предоставляющие услуги водоснабжения и водоотведения, только готовят предложения по новому уровню тарифа на холодную воду и канализацию. Об этом «Капитал.kz» рассказал Анатолий Прокудин, заместитель генерального директора ГКП «Холдинг «Алматы су».

«Идея дифференциации тарифов на воду заключается в установлении более низких тарифов на воду, потребляемую в пределах установленных величин, и их увеличении при неэкономном использовании водных ресурсов», – поясняет г-н Прокудин. К тому же, он добавил, что иметь индивидуальный прибор учета холодной воды (счетчик) обязанность каждого потребителя.

Как отметил Валерий Сюндюков, президент Ассоциации предприятий по водоснабжению и водоотведению Республики

Казахстан «Казахстан Су Арнасы», в Алматы тарифы на услуги водоснабжения утверждены на один год. Предприятие ДГКП «Бастау» заявку на изменение тарифов в 2012 году до настоящего времени не подавало. Напомним, что цены на воду в Алматы определяются в зависимости от потребления. Действующие тарифы на воду по городу Алматы для первой группы составляют 23,50 тенге за кубический метр, для второй – 41,07 тенге за кубический метр, для третьей – 110,88 тенге за кубический метр.

О необходимости установки счетчиков на горячую и холодную воду говорит г-н Сюндюков. В конечном счете это дает хозяину жилья возможность видеть, сколько он потребляет. Вместе с тем можно спросить с этого предприятия: на что расходуется вода – трубы ветхие, полив большой или другие цели, и требовать снизить общедомовые расходы. «Моя личная позиция основана на опыте водоучета и расчетов потребителей с водоканами в разных городах и в разных странах: водоканал должен получать оплату за фактический отпуск воды на границе своей компетенции», – подчеркивает эксперт.

Согласно мировому опыту, если речь идет о жилых многоквартирных домах, то применяется общедомовой водомер, установленный на вводе водопровода у стены в подвале здания. Оплату должны производить орган управления Condominiumом, КСК или управляющая компания. Индивидуальные приборы учета воды в этом случае служат справедливому распределению оплаты за водоснабжение среди жильцов квартир, которые платят своему управляющему органу.

В Казахстане несколько другая схема расчетов. Все квартиры должны быть оснащены приборами учета воды. Согласно индивидуальным договорам, потребители оплачивают за услуги по водоснабжению и водоотведению непосредственно на че-

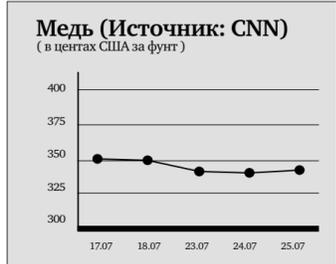
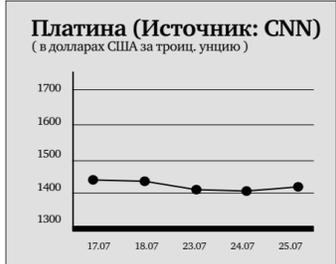
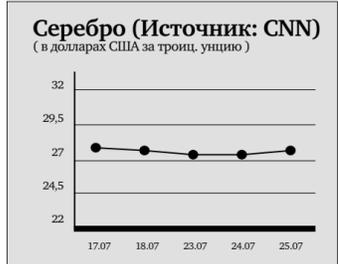
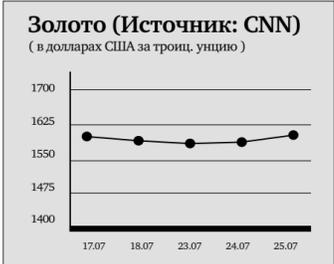
та водоканала. По словам г-на Сюндюкова, разница между показаниями общедомового прибора учета и поквартирных должна оплачиваться водоканалом органом управления. Что по разным причинам не всегда выполняется и из-за чего водоканалы несут убытки.

В Астане стоимость одного простого бытового водомера диаметром 15 мм в розничной торговле составляет 2,5-3 тыс. тенге, с импульсными выходами 3,5-4 тыс. тенге. Импульсные выходы нужны для последующего оснащения системами дистанционной передачи показаний водомеров, считают эксперты. Стоимость установки одного водомера холодной или горячей воды составляет 1,5 тыс.-2 тыс. тенге. В других городах цены за установку могут быть ниже.

Сокращение потерь воды является важнейшим фактором в энергосбережении водного хозяйства в Алматы. Только за счет сокращения потерь воды в 2011 году в сравнении с 2008 годом потребление энергии снизилось более чем на 40 млн кВт/час. Всего же за три года суммарно потери сокращены на более чем 100 млн м3.

В городе проводится ремонт бассейнов сучного регулирования (БСР), применяются новейшие технологии и современные материалы, типа «Гидропротект», «Геомембрана». Как отметил Анатолий Прокудин, ведется реконструкция емкостных сооружений – резервуаров чистой воды с применением современных гидроизоляционных материалов для исключения утечек. К примеру, был резервуар, где утечки достигали более 500 м3/сут. После ремонта утечки не превышали уровня 10 м3/сут.

В течение года полномасштабно велась замена энергосберегающего насосного и силового оборудования, работа которого позволила сократить потребление в 2009-2011 годах электроэнергии по водоснабжению на 2,8 млн кВт/час и по службе водоотведения на 1,5 млн кВт/час без



НОВОСТИ НЕДЕЛИ МИРОВЫЕ

APPLE И SAMSUNG НЕ ДОСТИГЛИ СОГЛАСИЯ

Патентное противостояние между компаниями Apple и Samsung продолжается уже достаточно длительный период. Стороны обвиняют друг друга в незаконном использовании принадлежащих им патентов или же в копировании дизайна мобильных устройств. Это противостояние развивается в судах различных стран и сопровождается переменным успехом. Очередное судебное заседание, на котором будут рассматриваться интересы Apple и Samsung, должно состояться 30 июля в Сан-Хосе в федеральном суде штата Калифорния. В минувший понедельник в Сан-Франциско состоялось предварительное рассмотрение, в котором принимали участие главный исполнительный директор Apple Тим Кук, вице-президент Samsung Чои Джи-сунг и глава мобильного подразделения Samsung Шин Джон-Кьон. В рамках этого предварительного заседания предпринималась попытка урегулировать спор без судебного разбирательства. Однако стороны не смогли прийти к соглашению. Это была уже вторая подобная встреча руководителей компаний. Первая встреча, состоявшаяся в мае этого года, также оказалась безрезультатной. Предметом очередного спора между компаниями стала стоимость стандартных основных патентов. (itc.ua)

GOOGLE ОШИБСЯ В РАСЧЕТАХ

Мультимедийный планшет Nexus 7 оказался настолько популярен, что Google не рассчитал спрос и временно прекратил принимать на него заказы в Google Play. Причем дефицит возник лишь на одну модель, чего, по данным источника, интернет-компания никак не ожидала. В данном случае в качестве примера приводится британский Google Play, в котором на странице Nexus 7 возможности купить и даже заказать 16-гигабайтную модель планшета нет. Можно только оставить заявку на заказ и когда появится возможность его сделать, компания известит клиента электронным письмом. Именно на старшую модель Nexus 7 и возник дефицит, хотя Google рассчитывал, что объем локального дискового пространства для пользователей не будет особо важен. Ведь все необходимое можно хранить в «облаке», и предпочтением станет отдаваться более дешевой 8-гигабайтной модели. Как показала практика, пользователям все-таки важно иметь больше локального дискового пространства и они готовы за это платить. Тем более что в планшете Google возможности увеличить его объем с помощью карт памяти нет. (itc.ua)

КРИЗИС ПРИБЫЛИ ПОМЕХА

Европейский кризис оказал негативное влияние на квартальные финансовые результаты Apple: они оказались ниже независимых прогнозов. Поставки iPhone на мировой рынок оказались ниже, чем рассчитывали эксперты. Продажи Mac выросли совсем незначительно. Выручка Apple за III квартал 2011-2012 финансового года, завершившийся 30 июня 2012 года, составила \$35 млрд, прибыль – \$8,8 млрд. Для сравнения: годом ранее компания зафиксировала выручку в размере \$28,6 млрд, прибыль – \$7,3 млрд. В период с апреля по июнь Apple поставила на рынок 26 млн iPhone, что на 28% больше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года; 17 млн iPad (+84%), 4 млн Mac (+2%) и 6,8 млн iPod (-10%). По итогам 3-месячного периода Apple поставила на рынок рекордный объем планшетов iPad, отметил глава компании Тим Кук. Однако смартфонов iPhone вендор поставил меньше, чем рассчитывали независимые эксперты (по их ожиданиям, 28-29 млн штук). (cnews.ru)

ВОЗМОЖЕН РАСКОЛ СТАНДАРТА

Долгое время для организации World Wide Web Consortium (W3C) стандарт HTML5 не являлся основным направлением, и она больше внимания уделяла XML и XHTML, оставив работу в упомянутой области группе WHATWG (The Web Hypertext Application Technology Working Group), в которую входят представители многих заинтересованных компаний, включая Apple. Но теперь ситуация изменилась, и W3C планирует начать принимать больше участия в работе над перспективным стандартом. Об этом сообщил Ян Хиксон из WHATWG. Попытка делегирования части обязанностей, связанных с внедрением и стандартизацией HTML5, может привести к расколу стандарта, чего опасаются многие специалисты, но, судя по официальному заявлению, нововведения должны, наоборот, повысить скорость внедрения новых технологий и функций. В частности, WHATWG продолжит активно модернизировать HTML5 и будет отвечать за так называемый «живой стандарт» («Living Standard») или за ветку текущей разработки. В свою очередь W3C будет делать так называемые срезы наиболее стабильных версий HTML5, утверждая их, стандартизируя и давая традиционное числовое обозначение этому, по сути, официальному продукту. Таким образом, WHATWG освобождается от функций верификации и аудита стандарта, что, теоретически, должно ускорить его разработку. Но на рынке появляется два варианта HTML5: «живой», включающий все последние нововведения, и «официально утвержденный», с полноценной документацией и всеми техническими ревизиями. У разработчиков и производителей появится выбор, и неизвестно, в пользу какого стандарта они будут его делать. (itc.ua)

Полный Unlimited

Нургуль Айтпаева

Развитие услуг АО «Казахтелеком» под зонтичным брендом iD набирает обороты. Так, интерактивное телевидение iD TV, сочетающее в себе преимущества кабельного телевидения с интерактивностью сети, оценили уже 100 тысяч казахстанцев. По тарифным планам iD Net увеличивается объем трафика и снижается абонентская плата. И это еще не все хорошие новости. С августа «Казахтелеком» впервые предоставляет пользователям услуги iD Net долговременный безлимитный доступ в интернет по всем тарифным планам. Об этом и многом другом в интервью «Капитал.kz» рассказал Аскар Есеркенов, главный коммерческий директор компании.

– Аскар Алибекович, услуга iD TV была запущена в 2009 году в Астане, недавно компания объявила о подключении 100-тысячного абонента. Соответствует ли динамика подключения Вашим ожиданиям? Каковы планы по подключениям до конца текущего года и на следующий год?

– Динамика подключений соответствует и даже немного превышает наши ожидания. На следующий год мы планируем достигнуть планки в 237 тысяч подключений, что в 2 раза больше текущего показателя.

– Сколько фильмов сейчас насчитывает видеотека, доступная абонентам iD TV по сервису «Видео по запросу»? В одном из интервью Вы говорили о том, что ведутся переговоры с кинокомпаниями Walt Disney и Warner Brothers. Достигнуты ли соглашения?

– На данный момент видеотека, доступная абонентам iD TV по сервису «Видео по запросу», состоит из 676 фильмов в том числе 85 фильмов компании Warner Brothers. Фильмы компании Warner Brothers появились в видеотеке с декабря 2011 года. Что касается продукции кинокомпаний Walt Disney, то работа в данном направлении проводится.

– Сейчас качество предоставляемых фильмов видеотеки iD TV отвечает стандартам full HD или HD ready? Планируете ли Вы в целом переходить на широкое разрешение?

– Переход на стандарты HD как по телеканалам, так и по видеоконтенту планируется уже с 2013 года.

– Расскажите о планах компании по внедрению услуги iD Net до конца текущего года.

– Самая главная новость заключается в том, что с 1 августа мы перейдем на



полный Unlimited доступ в интернет при предоставлении услуги iD Net по всем тарифным планам. Прогнозируется, что при одинаковом уровне абонентской платы с тарифным планом iD Net Turbo параметры тарифного плана iD Net Motor станут непривлекательными. В связи с этим TP iD Net Motor с 1 августа будет ликвидирован, а абоненты перейдут на тарифный план iD Net Turbo. Также в связи с потерей актуальности будет ликвидирован тарифный план iD Net Drive, абоненты которого получают существенно лучшие условия доступа в интернет при переходе на тарифный план iD Net Turbo (полный безлимитный доступ).

Изменения параметров iD Net почувствуют более 70 тысяч наших абонентов. До конца года услугой будут пользоваться более 140 тысяч абонентов, то есть около 13% от всех абонентов широкополосного доступа АО «Казахтелеком».

– Порог трафика по тарифному плану «Megaline Turbo» сейчас составляет 80 Гбайт, но, тем не менее, это еще не безлимит. Будет ли еще увеличиваться порог трафика на внешние ресурсы, и когда мы придем к безлимитным тарифам на Megaline?

– Да, в текущем году с 1 марта мы увеличили порог трафика по тарифным пла-

Согласно предварительным данным, консолидированные доходы от реализации услуг по итогам 1 полугодия 2012 года составляют 85 968 млн тенге, чистая прибыль составляет 215 410 млн тенге. Количество пользователей услуги доступа в интернет по группе компаний АО «Казахтелеком» за 1-ое полугодие 2012 года составило 2 902 811 человек, в том числе пользователей широкополосного интернета – 2 796 232 человека

Материальный вопрос

Казахстанские менеджеры не работают только за хлеб и идею

Ирина Лукичева

Портрет казахстанского топ-менеджера на сегодняшний день сильно отличается от портрета управленца, пришедшего на работу 10 лет

назад. Им часто не хватало менеджерского опыта и знания стандартов ведения бизнеса. Но сейчас руководители развили у себя предпринимательскую жилку. К тому же, помимо теоретических навыков и степеней MBA, они способны применять нова-

торские разработки, имеющие свой подход к бизнесу, считает Гульмира Шакуова, ведущий консультант рекрутинговой компании Antal Kazakhstan.

Как отмечает специалист, основным мотиватором по-прежнему является нацеленность на грамотное построение своей карьеры. «Но и тут не без исключений. Среди топ-менеджеров есть авантюристы, которых интересуют стартап-проекты. Эти кандидаты стремятся привнести как можно больше своих идей, сформировать что-то новое, им нравится видеть последовательное становление компании и результаты своего труда», – говорит г-жа Шакуова.

Как правило, люди, которые 10 лет назад стартовали с уровня специалистов в какой-либо области, а сейчас достигшие уровня среднего и топ-звена, будут работать в компаниях определенного уровня, зарекомендовавших себя на рынке. Такие люди редко соглашаются работать в небольших компаниях. «Конечно, материальный вопрос никто не отменял: никто не будет работать за хлеб или за идею. Отдельную группу составляют «щепетильные» соискатели, интересующиеся не только размером фиксированной заработной платы, но и страховкой, абонементом в фитнес-зал, особо привередливые заостряют внимание на классе автомобиля, который им может предоставить компания», – поясняет эксперт компании Antal Kazakhstan.

Топ-менеджеры, которыми движет стремление к власти, в российских компаниях стало вдвое больше по сравнению с 2000 годом. И в два раза уменьшилось число тех, кого мотивируют сотрудничество и помощь коллегам, выяснили эксперты из Санкт-Петербурга. Об этом говорится в исследовании, проведенном психологом Юрием Михеевым, пишит «Ведомости».

Специалист разработал методику диагностики типовой мотивации топ-менеджеров в 2000 году. На основе выраженности трех главных мотивирующих факторов – стремления к власти, достижения цели или к сотрудничеству – были разработаны шесть основных типов. Мотивационный тип выявляется с помощью теста-опросника из 30 вопросов. При этом анализируется вся биография человека, включая школьные годы, что отличает методику от других, анализирующих структуру мотивации, рассказал Юрий Михеев, консультант «Института тренинга – АРБ Про».

Самым распространенным в 2012 году, как показал опрос 2000 руководителей разного уровня в 40 российских компании-

нам «Megaline Turbo» и «Megaline Drive» в 2 раза – с 40 до 80 Гб – и получили массу положительных откликов со стороны существующих пользователей. Что касается перехода на полный безлимитный доступ, то в данном направлении также с 1 марта 2012 года были сделаны большие шаги. По тарифному плану «Megaline Drive» период времени суток, когда трафик не учитывается и скорость не снижается, был увеличен на 7 часов, и теперь он составляет 15 часов в сутки. В результате этих изменений популярность «Megaline Turbo» и «Megaline Drive» существенно выросла, и 80% новых подключений к Megaline приходится именно на данные тарифные планы. Что касается дальнейших действий по увеличению порога трафика, то в настоящее время проводится анализ технической возможности сети, завершение которого и покажет, насколько будет возможно повышение объема трафика.

– Насколько востребована среди Ваших абонентов услуга iD Phone?

– Эта услуга была выведена на рынок в 2009 году и с тех пор активно набирает популярность. Услуга продается только в пакете с широкополосным доступом и востребована, прежде всего, на сегменте юридических лиц. Дело в том, что одним из главных преимуществ услуги для представителей малого и среднего бизнеса является возможность сохранения местного номера при переезде с одного офиса в другой. Помимо этого, тарифы на услуги местной, междугородной и международной связи при использовании iD Phone существенно ниже, чем с обычных телефонов, а 13 дополнительных видов обслуживания, востребованных среди юридических лиц, предоставляется вообще бесплатно. В настоящее время услуга популярна более чем у 30 тыс. абонентов, пользующихся 75,5 тыс. номеров iD Phone.

– Расскажите в целом о Вашей тарифной политике.

– Как вы заметили, последние 5 лет «Казахтелеком» постоянно проводит мероприятия по улучшению параметров своих услуг и снижению тарифов на доступ в интернет. Работа в данном направлении продолжится и в дальнейшем. Кроме того, тарифная политика направлена на поэтапный переход к предоставлению скидок при покупке нескольких услуг, позволяющих абоненту получать существенную выгоду при использовании пакетами. На данный момент уже 12% наших пользователей доступа в интернет перешли на различные «пакеты», предоставляющие в комплексе интернет, интерактивное телевидение и безлимитные междугородные разговоры.

InterPress ih

A Member of International House World Organisation

АНГЛИЙСКИЙ ДЛЯ ВСЕХ!

Школы в г. Алматы:

- ул. Курмангазы, 33 (между ул. Фурманова и ул. Тулебаева)
Тел.: 272-16-16, 272-36-36
- ул. Мынбаева, 46 уг. ул. Клочкова
Тел.: 258-48-41, 258-48-42
- ул. Сейфуллина, 7, ЖК «Керемет» (между ул. Сатпаева и ул. Тимирязева)
Тел.: 315-25-25, 315-55-25
- ул. Мендикулова, 49, Самал-2 (уг. пр. Аль-Фараби)
Тел.: 264-38-35, 264-38-23
- мкр. Мамыр-2, д. 16 (по ул. Шалыпина между ул. Саина и ул. Момыш-Улы)
Тел.: 226-16-66, 226-16-26

www.ih.kz

■ Фуражное зерно Продкорпорации на продажу

Мира Альжанова

Птицеводство, как и животноводство в целом, является одним из приоритетных направлений развития аграрного сектора экономики. Это скороспелая отрасль, которая отличается быстрыми темпами воспроизводства поголовья, интенсивным ростом, высокой продуктивностью и жизнеспособностью... А самое главное – затраты на развитие отрасли невелики. Как видите, выращивать кур, гусей, уток весьма выгодно.

Однако для того, чтобы данная отрасль развивалась полным ходом, необходимо создать все благоприятные условия. В связи с этим обеспечение фуражным зерном птицеводческой сферы является также приоритетной задачей АО «НК «Продкорпорация» (дочерняя организация АО «НХ «КазАгро» – прим. автора). Несмотря на то, что Казахстан получает неплохой урожай пшеницы ежегодно, кормовых культур бывает недостаточно. Для животноводства РК в целом каждый год затрачивается 1,7-1,9 млн тонн ячменя. Если в прошлом году в стране производство данного вида кормовых культур составило 2,5 млн тонн, то в 2010 году этот показатель равнялся всего 1,4 млн тонн. В том же году Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан призвало местные исполнительные органы активизировать работу по обеспечению фуражным зерном. Тогда в связи с жесточайшей засухой Россия собрала минимальный за десятилетие урожай. Страна вынуждена была перекрывать дефицит поставками из-за рубежа. И в то же время Россия договорилась с Аргентиной и Украиной об экспорте фуража и кукурузы. Ранее Россия из-за засухи планировала закупить в Казахстане фуражный ячмень. Ситуация была усажающей, в стране даже начали в массовом порядке забивать птицу. Из этого можно сделать вывод о том, что на рынке стран СНГ не всегда все стабильно. И, безусловно, дефицит и рост цен на корма на казахстанском рынке представляют огромную угрозу для отечественного животноводства и птицеводства.

О том, насколько остро стоит вопрос обеспечения фуражным зерном мы попросили рассказать президента ЮОФЛ «Союз птицеводов Казахстана» Руслана Исмаиловича Шарипова.

«В прошлом году от засухи погиб урожай кормового ячменя, и встала большая проблема с кормами на птицеводческих фабриках Казахстана. Мы обратились к государству за помощью, спасибо им, они оперативно сработали. Государство выделило 250 000 тонн пшеницы 3-го класса для птицеводческих фабрик Казахстана. 200 000 мы должны потребить, 50 000 тонн остались в резерве. Также было выделено 35 500 тонн кормового ячменя. Обеспечением фуражным зерном занималась Продкорпорация, нашу проблему там поняли и бесперебойно снабжали нас фуражным зерном. Огромная благодарность им за это лично от себя», – рассказал Руслан Шарипов.



Действительно нехватка кормов остро отражается на птицеводческой отрасли, потому что 70% себестоимости мяса птицы и производства яиц составляют корма.

«Если бы не помощь Продкорпорации, если бы не ее активная позиция, нам бы пришлось сократить поголовье птицы, просто забив ее в живом весе. В текущем году мы также продолжаем работать с Продкорпорацией и закупать пшеницу 4 и 5 класса. На сегодня не хватает кормов, и вследствие этого мы подали три заявки в Продкорпорацию, и все они были одобрены», – продолжил беседу Руслан Шарипов.

По информации главного птицевода, в начале года с кормами не возникает проблем, к концу года до нового урожая появляются проблемы с обеспечением кормов. Рост отрасли птицеводства за I полугодие 2012 года составил 2,5%, соответственно, спрос на корма – ячмень, кукурузу, пшеницу 4 и 5 класса вырастет.

По мнению эксперта, такая большая потребность в кормах – 800 000-900 000 тонн ежегодно – объясняется тем, что срок производства мяса птицы составляет 42 дня. Чтобы нарастить живой вес до 2400-2500 кг, требуется постоянное питание, постоянно нужны корма.

В этом году птицеводы снова рассчитывают на помощь Продкорпорации, и она уже оказывается.

В решении данных проблем Продкорпорация никогда не остается в стороне. В 2010 году она создала фуражный фонд, из которого птицеводы смогли получить недостающий корм. Сегодня Продкорпорация активно сотрудничает с Союзом птицеводов Казахстана, который включает в себя 49 птицеводческих предприятий и является крупным оператором в секторе птицеводства. Плодом сотрудничества двух этих организаций является Меморандум по обеспечению поставок зерна отечественным птицеводческим и животноводческим хозяйствам, в рамках ко-

торого в прошлом году было реализовано 129,5 тыс. тонн зерна из зернофуражного фонда по цене 26500 тенге.

Более того, в рамках меморандума Союз птицеводов Казахстана просил облегчить условия по оплате, пролонгировать сроки действия документа и т.д. Конечно же, Продкорпорация пошла навстречу. Это позволило птицеводческим хозяйствам оплачивать объемы в зависимости от финансовых возможностей и получать их в сроки, удобных для птицеводческих хозяйств. Кроме того, Союз птицеводов РК закупает фуражное зерно, реализуемое Продкорпорацией, по фиксированной цене и не несет потери по хранению зерна за весь период его выборки.

Напомним, что 22 октября 2010 года был заключен Меморандум о мерах по обеспечению фуражным зерном между Продкорпорацией и Союзом птицеводов Казахстана.

16 марта 2011 года был заключен Меморандум о мерах по обеспечению птицеводческих хозяйств зерном из зернофуражного фонда по июль 2011 года, включительно, на основании чего по заявке Союза птицеводов РК по согласованию с Министерством сельского хозяйства РК была выделена пшеница из зернофуражного фонда в объеме 150 тыс. тонн, из которых выбрано 129,5 тыс. тонн.

Конечно же, птицеводы безгранично рады такой помощи Продкорпорации. Ведь это не только выгодные условия, но и залог стабильной ситуации в данной отрасли.

«Мы давние клиенты Продкорпорации, и то качество фуражного зерна, которое мы закупили у Продкорпорации, является наивысшим. Мы являемся флагманом пищевой промышленности Казахстана и для нас важно покупать фуражное зерно наивысшего качества. Работой специалистов Продкорпорации мы довольны, на протяжении всей работы мы видели твор-

ческую, слаженную работу специалистов всех подразделений Продкорпорации, направленную на максимальное удовлетворение потребительского спроса», – говорит директор АО «Усть-Каменогорская птицефабрика» Серик Толукпаев.

По его словам, благодаря помощи Продкорпорации увеличилось производство с нынешних 12 тыс. до 18 тыс. тонн мяса птицы. На сегодняшний день работа на Усть-Каменогорской птицефабрике идет полным ходом – от приобретения племенных суточных цыплят до производства мяса цыплят-бройлеров, полученных путем инкубации собственного яйца и выращивания суточных цыплят до возраста убоя. И руководство птицефабрики благодарит за обеспечение фуражным зерном Продкорпорацию.

«Два года назад мы закупили у Продкорпорации 300 тонн кормовых, в прошлом году эта цифра достигла 11 100, а в настоящее время мы приобрели 5000 тонн по цене 26,5 тенге. Как правило, данная цена является намного ниже рыночной. Текущий маркетинговый год был урожайным, в связи с чем мы имели возможность провести закуп кормов в необходимом количестве по приемлемым ценам, в данный момент фабрика полностью обеспечена фуражным кормом до конца года. Теперь дальнейшие планы закупа будут зависеть от цен на рынке и объемов нового урожая», – говорит директор службы логистики АО «Усть-Каменогорская птицефабрика» Азат Кисанов.

Можно смело считать, что таким образом обеспечиваются потребности птицеводов в кормовой базе по фиксированной цене. В этой связи снижается риск повышения цены на корм, вследствие чего и цены на собственную продукцию. Безусловно, благодаря этому в нашей республике будет производиться высококачественная и конкурентоспособная мясная продукция, которую можно реализовать не только на внутреннем рынке, но и экспортировать.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

УБЫТКОВ НЕ ИЗБЕЖАТЬ?

Японская корпорация Sharp может сократить тысячи рабочих мест в связи с существенными убытками во втором квартале текущего года. Об этом сообщает The Japan Daily Press со ссылкой на Nikkei. Сколько именно человек будет уволено, пока неизвестно. Как указывает издание, в Sharp ожидают, что убытки в апреле-июне составят не менее 100 млрд иен (около \$1,28 млрд) – более чем в два раза больше, чем в во втором квартале 2011 года. Для сравнения: по итогам прошлого финансового года потери Sharp составили 376 млрд иен (\$4,8 млрд). На фоне сообщений об ожидаемых убытках и возможных сокращениях персонала акции Sharp в Токио упали до минимума с декабря 1975 года, сообщает Bloomberg. На закрытии торгов котировки Sharp сократились на 1,7% – до 278 иен за акцию, а в ходе сессии опустились более чем на пять процентов. В то же время индекс Nikkei 225 упал всего на 0,2%. В СМИ отмечают, что убытки Sharp могут оказаться даже больше ожидаемых, если корпорации придется заплатить штраф в \$198 млн по обвинению властей США в завышении цен на ЖК-дисплеи. В середине июля на такой шаг уже пошла компания LG Display, подразделение LG, а еще раньше – корпорация AU Optronics и Toshiba. LG Displays согласилась выплатить американским регуляторам \$380 млн, AU Optronics – 170 млн, а Toshiba – 21 млн. (Lenta.ru)

ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ПЛАНЫ

Студия анимации DreamWorks Animation объявила о покупке анимационной студии Classic Media, владеющей такими популярными семейными сериалами, как «Кастер», «Роки и Бульвинкль», «Лесси» и другие. Калифорнская студия заплатит \$155 млн наличными за анимационную студию и продюсерский центр Classic Media, принадлежащий холдинговой компании Boomerang Media, которой, в свою очередь, владеет частная инвестиционная GTCR. Classic Media, созданная в 2000 году, размещается в Нью-Йорке. Ее операционная прибыль за минувший финансовый год составила \$19,2 млн, выручка – \$82,2 млн. Библиотека студии хранит 450 фильмов и мультфильмов и 6,1 тыс. эпизодов телесюжетов, в том числе анимационных. Кроме того, Classic Media принадлежит архив комиксов и медиаправа на серию детских книг Golden Books, тираж которой превышает 2 млрд. Значительную часть своих доходов Classic Media получает от предоставления лицензий на использование различных героев другим студиям, например The Walt Disney, которая снимает фильм «Одинокий рейнджер» с Джони Деппом в главной роли. Права на этого героя также принадлежат Classic Media. Согласно предварительным планам, по завершении сделки Classic Media поменяет свое название на DreamWorks Classics, но сохранит прежнее руководство в лице содиректоров Эрика Эппенбегена и Джона Энгельмана. Благодаря этому приобретению студия анимации DreamWorks Animation увеличит портфель интеллектуальной собственности. По словам главы DreamWorks Джеффри Катценберга, сделка позволит «изменить правила игры на рынке анимации». В интервью агентству Reuters он отметил, что одним из вариантов объединения бренда DreamWorks с «этой потрясающей библиотекой героев» может стать создание какого-нибудь канала. «Это может быть национальный кабельный канал, международный канал или даже интернет-канал», – сказал он. До этого две компании уже сотрудничали. Некогда время назад они начали работу над фильмом про мистера Пибоди и гениальную собаку по кличке Шерман. Премьера состоится в декабре 2013 года. (Kommersant.ru)

ЕДВА ЗАМЕТНЫЙ РОСТ

Чистая прибыль крупнейшей в мире сети ресторанов быстрого обслуживания McDonald's во II квартале 2012 года сократилась на 4,5% на фоне едва заметного роста выручки. Ни тот, ни другой показатель прогнозов рынка не оправдали. Как говорится в пресс-релизе McDonald's, чистая прибыль компании в апреле – июне составила \$1,35 млрд, или \$1,32 в расчете на акцию, по сравнению с \$1,41 млрд, или \$1,35 на акцию за аналогичный период 2011 года. Выручка McDonald's по итогам квартала выросла до \$6,92 млрд с \$6,91 млрд годом ранее. Аналитики, опрошенные FactSet Research, в среднем прогнозировали прибыль на уровне \$1,38 на акцию при выручке в размере \$6,94 млрд. Мировые продажи ресторанов компании, открытых не менее 13 месяцев назад, выросли на 3,7%, при этом в США продажи увеличились на 3,6%, в Европе – на 3,8%, в регионе «Азия, Ближний Восток и Африка» – на 0,9%. Стоимость акций McDonald's снизилась в ходе электронных торгов в понедельник на 2% – до \$89,5 за бумагу. Сеть McDonald's объединяет свыше 32 тыс. ресторанов в 117 странах мира, три четверти заведений работают под управлением франчайзи. Штаб-квартира компании составляет около 1,7 млн человек. В России сеть McDonald's насчитывает свыше 270 ресторанов. (Vedomosti.ru)

НОВИНКА ОТ MERCEDES-BENZ

Mercedes-Benz объявил о запуске нового A-класса в серийное производство. Автомобиль, премьера которого состоялась в Женеве несколько месяцев назад, должен поступить к европейским дилерам марки уже к концу текущего года. Согласно официальной информации компании, новинку будут производить на заводе «Раштатт», где осуществляется сборка автомобилей V-класса. «Старт производства очередной новинки означает новый этап в развитии Mercedes-Benz. Автомобиль займет свою нишу в сегменте компактных городских машин», – говорится в релизе Mercedes-Benz. По некоторым данным, автомобиль будет доступен с двигателями мощностью от 109 до 211 л.с. Стоимость новинки в Германии составит от 23,9 тыс. евро. Ранее сообщалось, что компания представит новый субкомпактный кроссовер, который получит имя GLA. Автомобиль будет построен на базе A-класса. (Autonews.ru)

■ В погоне за ядерным превосходством

Найдено ядро во взаимоотношениях с Канадой



Венера Гайфутдинова

Казахстан планирует заключить соглашение с Канадой о мирном использовании атомной энергии до конца 2012 года.

Вице-президент канадского госкомитета по ядерной безопасности Canadian Nuclear Safety Commission (CNSC), рассказал о высоком уровне интереса Канады к подписанию этого соглашения. «Как я понимаю, соглашение полностью было оговорено до того, как в Казахстане было создано новое агентство, переведено на четыре языка – английский, французский,

русский и казахский. И сейчас надо только устранить некоторую разницу между русским и казахским переводом», – сообщил г-н Джеймесон. Так же вице-президент CNSC, отметил, что сторонам остается устранить препятствия, носящие скорее технический характер.

Данное соглашение, по словам Галымжана Пирматовой, президента Cameco Kazakhstan, призвано установить свод четких правил, регулирующих торговлю ядерными технологиями и материалами между нашими странами. Соглашение будет гарантировать, что ядерные технологии будут применяться исключительно

в мирных целях. И, конечно, мы приветствуем скорейшее подписание этого соглашения. «Самое не является стороной ведущихся переговоров, однако мы уверены, что подписание данного соглашения даст возможность углубления сотрудничества между нашими странами в области мирного использования атомной энергии и трансфера передовых технологий переработки и конверсии урана», – подчеркнул г-н Пирматов.

Учитывая высокие темпы роста потребления энергии в мире, которые все труднее удовлетворить, не прибегая к атомной энергетике. В мире прекрасно понимают

зависимость от мирного атома. Именно поэтому все больше стран заявляют о своем намерении строить атомные электростанции (АЭС), и не собираются отказываться от развития атомной энергетики даже после трагедии на Фукусиме. Так, Саудовская Аравия планирует построить 16 атомных реакторов к 2030 году. Во Франции решили продлить эксплуатацию своих АЭС. И, наконец, в США впервые за последние 30 лет одобрили строительство двух атомных станций. Это свидетельствует об изменении отношения к атомной энергетике в мире. Казахстан также намерен реализовать проект по строительству атомной электростанции на своей территории.

Казахстан обладает высоким потенциалом развития атомной энергетики. В Казахстане развита собственная развитая уранодобывающая промышленность, на территории республики сосредоточено около 19% мировых разведанных запасов урана.

В 1990 году атомная промышленность в РК представляла собой развитую промышленную сеть, включающую геологоразведку, добычные предприятия, сильный научно-производственный потенциал, уникальные мощности по производству ядерного топлива и редких элементов и, безусловно, высококлассные кадры. Но в середине 90 годов начался затяжной кризис отрасли. Не смотря на то, что с 2009 года республика является мировым лидером по добыче урана, технологически мы все же отстаем от мировых держав.

Однако, соглашение о ядерном сотрудничестве между Казахстаном и Канадой создаст возможности Казахстану перенять передовые технологии в области переработки урана. «Мы заинтересованы в скорейшем подписании соглашения, поскольку наше стратегическое партнерство с «Казатомпромом» рассчитано на долгосрочную перспективу, и данное соглашение позволит выйти на следующий этап развития сотрудничества, создаст необходимые условия для трансфера «Казатомпрому» инновационных технологий Cameco в области переработки и конверсии урана», – рассказал г-н Пирматов.

■ Наши ангелы будущего

Приступ патриотизма под лучами зимнего солнца Сиднея



Ольга Веселова

Вы хотели бы уже сейчас познакомиться с будущим Биллом Гейтсом или подружиться со следующим Марком Цукербергом? Тогда вам прямая дорога на Imagine Cup.

Imagine Cup – это одно из крупнейших в мире студенческих соревнований, которое проводится Microsoft при поддержке других высокотехнологических компаний. По своей сути Imagine Cup – это конкурс программных проектов, в котором команды студентов и аспирантов разрабатывают решения, позволяющие технологиям решить сложные проблемы современности. Тройка призеров главного конкурса программных проектов получает \$25 000 за первое место, 10 000 – за второе и 5000 – соответственно, за третье. Этот конкурс дает возможность молодым людям со все-

Наши ребята вошли в двадцатку лучших команд из 72 в рамках международного финала Imagine Cup 2012, обойдя таких сильных соперников, как, к примеру, Россия, США и Канада. Тем самым они доказали, что Казахстан не находится на периферии современных технологий, а способен внести собственный вклад в развитие инноваций во всем мире. Конкуренцию для нашей команды ужесточил и тот факт, что до этого участники из Казахстана всего один раз принимали участие в глобальном финале Imagine Cup, тогда как у многих стран сложилась определенная культура конкурса, так как они принимают непосредственное участие в нем каждый год с момента основания.

Высокий уровень подготовки казахстанской команды отметили не только судьи, но и международные представители Microsoft. Так, по словам Себастьяна Ноэ-

«Капитал.kz» участники казахстанской команды Etzooskee Рустем Бекмухаметов и Александр Мурашкин.

– Ваши первые впечатления об участии в Imagine Cup?

Рустем: Imagine Cup превзошел все наши ожидания. Мы, конечно, рассчитывали на масштабное соревнование, но не думали о таком масштабе. В то же время очень важно, что мы поняли то, что мы можем довольно успешно конкурировать с другими странами в построении новых технологий, и у нас высокий уровень знаний и умений.

Александр: Microsoft умеет преподнести свое мероприятие как нечто очень глобальное. Думаю, что ни одна команда не уехала разочарованной с этого соревнования. Я считаю, что все и так были в выигрыше уже только от того, что приехали в Сидней.

– Насколько Imagine Cup был полезен для вас как для специалистов? Насколько полезно вам было пообщаться судьями, с теми людьми, которые потенциально будут покупателями вашего продукта на рынке?

Рустем: Среди жюри были совершенно разные люди из разных сфер деятельности, и все они давали свою оценку нашему проекту и давали конкретные советы по улучшению его для удачного размещения на рынке. К примеру, один из судей посоветовал нам взять для начала узкую специализацию продукта, а после на этом минимуме развивать дальше нашу систему.

Александр: Кроме этого, во время выставочных показов у нас была возможность пообщаться с разными людьми, не только с судьями, и также получить от них «обратную связь» относительно нашего проекта «Архангел». То есть мы получили опыт того, как демонстрировать свой продукт совершенно разным людям.



Андрей Андреев, эксперт по технологиям разработки Microsoft Казахстан

– Какое значение для локального офиса Microsoft имеет участие локальной команды в Imagine Cup?

– У Microsoft есть много инструментов по развитию локального сообщества разработчиков. Один из них – кубок Imagine Cup. Он нацелен на студентов, на то, чтобы они интересовались технологиями разработки компании Microsoft. Для того, чтобы студенты могли разрабатывать свои собственные проекты и на выходе получать жизнеспособные продукты. Очевидно, что если регулярно участвовать в этом конкурсе, то в стране растет его популярность и создается общая атмосфера новаторства.

Важно также отметить, что Microsoft не просто ищет программистов, которые умеют быстро и хорошо писать код, как это происходит на других популярных соревнованиях. Мы ищем креативную молодежь, способную решать существующие проблемы общества при помощи передовых технологий.

Основная задача Microsoft не в США, где непосредственно разрабатываются наши продукты, а в других странах, там, где компания приносит свою продукцию до потребителя, состоит в создании сообщества разработчиков, создании новых бизнесов. Для Казахстана это очень важная задача. В нашей стране очень слабо развито именно такое направление, как software design, а Imagine Cup позволяет ребятам погрузиться в эту атмосферу, попробовать свои силы и понять, что высокие технологии не зависят от географии и создаются не только в Силиконовой долине. Каждый, у кого есть идея и есть способности ее реализовать, свободен сделать это.

Может возникнуть вопрос: «Зачем локальный офис Microsoft в Казахстане, вместе с другими компаниями, такими как Nokia, спонсирует участие команд в глобальном финале Imagine Cup, зная, что это не приносит прямой прибыли?» То, что мы вкладываем в наших участников Imagine Cup – это долгосрочные инвестиции, это вложение в будущее. Сегодня всего несколько казахстанских команд приняли участие в кубке, на следующий год их будет больше, потом – еще больше.

командам. Кроме этого, нам бы хотелось принять участие не только в категории software design, но и в других. Многие страны представляли сразу несколько команд в разных номинациях, хотелось бы, чтоб так сложилось и у Казахстана.

– Теперь вы же можете выступать не только как непосредственные участники, но и как менторы проектов?

Рустем: Да, безусловно.

– Как, на ваш взгляд, сыграло ли какую-либо роль то, что Казахстан до этого всего раз участвовал в Imagine Cup?

Александр: Безусловно, так как мы элементарно не знали, чего ожидать от

Кроме этого, успешное участие команды Etzooskee, выход ее в лучшую двадцатку дает надежду другим командам и показывает всему миру, а прежде всего нам самим, что в Казахстане люди могут создавать и создают успешные инновационные технологии. В то же время ребята ехали в Сидней с уверенностью в том, что будут развивать свой проект только в рамках нашей республики, но, пообщавшись с жюри, с представителями Microsoft из других стран, они поняли, что «Архангел» – это проект, который можно реализовать и в других странах мира, и что для технологий нет географических рамок и ограничений.

Уже в финале Imagine Cup ребятам поступило предложение от одного из судей помочь им продать свой проект в Гонконге. Есть потребность в таких проектах в США и в Китае. У команды расширяются горизонты. Когда мы «варимся в собственном соку» – это не очень хорошо. Нужно смотреть шире.

– Кроме странового имиджа участие команды в глобальном финале Imagine Cup это хорошая реклама для того учебного заведения, в котором они участвуют. На Imagine Cup в этом году на всех презентациях, при каждом упоминании команды Etzooskee упоминался и КБТУ. А как само учебное заведение относится к Imagine Cup? Поддерживает ли оно его?

– К сожалению, у нас в Казахстане университеты уделяют крайне мало внимания участию студентов в этом престижном соревновании. К примеру, после того как ребята вошли в двадцатку сильнейших команд Imagine Cup, об этом писали и говорили только члены IT-сообщества, а в университетской среде особого возбуждения это не вызвало, хотя это немалое достижение для наших студентов.

Безусловно, Microsoft на своем уровне освещает результаты конкурса и достижения нашей казахстанской команды, но в университете этому событию уделяют не очень много внимания. В отличие от других стран, например Украины, где только в конкурсе приложений для Windows 8 приняли участие более 800 команд со всей страны. Для сравнения: в этом году в казахстанском финале приняли участие всего лишь 7 команд из трех университетов – КБТУ, МУИТ и Назарбаев Университет. Неужели в других вузах нашей страны нет талантливых ребят, которые могут разрабатывать интересные проекты?

Это реальная иллюстрация того, как у нас в стране относятся к инновациям и к продвижению современных технологий.

– А когда, как вы считаете, Казахстан сможет принять у себя Imagine Cup?

– Пока это нам не по средствам, у нас слишком маленький рынок, чтобы принимать столь глобальное мероприятие.

– А если команда из Казахстана себя хорошо зарекомендует, это повлияет на возможность проведения Imagine Cup в нашей республике?

– Конечно, если мы не единожды займем первое место, возможно, глобальный офис задумается о том, чтобы провести соревнование у нас.

Победителем Imagine Cup 2012 в Австралии в категории Software Design стала команда quadSquad из Украины, все участники выходцы из донецкой компьютерной академии «Шаг». Их проект носит название Enable Talk и позволяет заговорить неммым людям. Перчатка со специальным устройством и сенсорами, которые отслеживают сгибание пальцев, посредством программного обеспечения позволяет системе Enable Talk переводить язык жестов в голосовые сообщения

го мира раскрыть свои творческие способности, а также заглянуть в будущее самых передовых технологий нашего времени. Погрузиться в незабываемую атмосферу креативности и почувствовать, как при помощи инноваций человечество может решать проблемы устойчивого развития.

В 2012 году в Сиднее уже в десятый, юбилейный раз прошел финал этого престижного соревнования. От Казахстана в Австралию поехала команда с поэтическим названием Etzooskee (с японского «танец дождя»), в составе которой было пять человек: Александр Мурашкин, Бауржан Абелев, Максим Кулеш, Рустем Бекмухаметов и ментор команды – Есенжар Канапин. Все они – студенты Казахстанско-Британского технического университета (КБТУ).

Их проект носит название «Архангел». Данная система включает в себя веб-сервис с функциями геопозиционирования, объединяющий работников служб по чрезвычайным ситуациям с мобильными бригадами и гражданами, агент для смартфонов на платформе 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 «Droids», который может доставить все самое нужное (лекарства, 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). Поездка команды Etzooskee с проектом «Архангел» на международный финал Imagine Cup 2012 в Сидней была спонсирована совместно Microsoft Казахстан, Nokia в странах юга СНГ, КБТУ и Tele2.

ля, руководителя департамента по стратегическим продуктам Microsoft EMEA, «Казахстан для нас важный, но пока еще только развивающийся рынок, поэтому тем более удивительно, что ваша команда принимает участие в соревнованиях такого уровня, показывая высокий результат». В то же время г-н Ноэль уточнил, что «главная цель Imagine Cup захватить и увлечь как можно большее количество людей инновациями». Кроме этого, как подчеркнул представитель Microsoft, «люди, принимающие участие в Imagine Cup», не инертны, они не сидят на месте и постоянно что-то делают и развиваются, а значит, за ними будущее», – заявил г-н Ноэль.

Своими мыслями относительно глобального финала Imagine Cup и планами на ближайшее время поделились в интервью

Рустем: В то же время мы получили бесценный опыт того, как надо выступать на Imagine Cup и как, в целом, проходит этот конкурс: какие команды, какие условия, какие рамки, какие судьи и т.д. Этот опыт мы постараемся передать следующим участникам из Казахстана, ведь до нас команда из нашей страны участвовала всего раз в этом масштабном мероприятии.

– Во время Imagine Cup проходили различные семинары, какие из них вам удалось посетить?

Рустем: Я посетил, что чисто технические вопросы можно изучить самому, и поэтому решил послушать информацию относительно программы грантов для проектов от Microsoft. В рамках этой программы компания выделяет на развитие студенческих проектов около \$2-3 млн в течение трех лет.

– Когда проходит эта программа, и планируете ли вы в ней участвовать?

Рустем: Заявки на участие в ней подаются с 1 по 31 августа, а результаты отбора будут известны в сентябре. Да, мы планируем подать заявку на участие в этой программе.

– Собираетесь ли вы принять участие в Imagine Cup в следующем году?

Рустем: Поскольку я участвую в чемпионате допускаются только студенты, а мы в этом году закончили бакалавриат, а мы можем принять участие в кубке, если поступим на магистратуру.

Александр: Некоторые из нас уезжают в магистратуру за границу и не знаю, насколько возможно будет «удаленное» участие в конкурсе.

Рустем: В любом случае, если даже мы не будем участвовать в следующем году, то постараемся передать весь свой накопленный опыт другим казахстанским

Об Imagine Cup

Международный кубок технологий Imagine Cup – это ежегодный студенческий конкурс, проводимый как в режиме очных соревнований, так и в онлайн-формате по целому ряду категорий. Наиболее престижная категория соревнований – конкурс программных проектов (software design). Конкурс проходит по всем категориям в два этапа – региональные туры и международный финал. Следующий финал Microsoft Imagine Cup летом 2013 года состоится в России в городе Санкт-Петербург

Imagine Cup в цифрах



■ Николай Радостовец: «У Казахстана есть все шансы встать на одну ступень с мировыми гигантами горно-металлургического сектора»

Виктор Климов

Более чем на 470 млрд тенге пополнилась государственная казна от налогов на сверхприбыль (НСП) и добычу полезных ископаемых (НДПИ) с 2007 по 2011 год. При этом темпы роста налоговых поступлений превышали рост цен на продукцию горно-металлургического комплекса (ГМК). Об этом и многом другом в интервью «Капитал.kz» рассказал Николай Радостовец, исполнительный директор Ассоциации горнодобывающих и горно-металлургических предприятий (АГМП).

– Что сегодня происходит в ГМК Казахстана?

– ГМК – базовая отрасль экономики Казахстана и основа Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития (ГПФИИР). Компании, которые рассматривались как сырьевые, за последние годы увеличили производство, в том числе готовых металлов и экспорт продукции более высоких переделов.

Так, «Казахстанский электролизный завод» впервые в республике начал производство первичного алюминия и сейчас выпускает 250 тыс. тонн алюминия в год. ССГПО, ранее горнодобывающее предприятие, запустило металлопрокатный завод с ежегодной мощностью 75 тыс. тонн проката. Усть-Каменогорский титаномагнийевый комбинат вышел на производство титановых слитков, широко используемых в авиационном и космическом производстве.

Однако сегодня наблюдается не самая благоприятная конъюнктура для отечественного ГМК, но в то же время ситуация далека от пессимистичного сценария. По ряду товарных групп наметилась тенденция снижения цен, особенно на листовую прокат. Только за месяц стоимость меди упала на \$1 тыс., на горячекатаную сталь – на 12% – с \$827 до \$723, и в перспективе эксперты ожидают дальнейшего падения цены до \$700 за тонну и ниже.

Стоимость тонны цинка в последние месяцы колеблется в диапазоне \$1800-1900. Это приблизительно соответствует уровню аналогичного периода 2010 года. Цены на феррохром падают и составляют порядка \$1255 за тонну, что определяется снижением спроса на данный сплав. По сравнению с показателями прошлых лет практически все металлы и сплавы стоят дешевле.

– Какой процент валового внутреннего продукта (ВВП) Казахстана приходится на горно-металлургическую отрасль?

– Предприятия ГМК республики формируют значительную долю ВВП Казахстана. Несмотря на неустойчивость мировых рынков, в отрасли отмечается положительная динамика: по всем производственным показателям работы этого сектора наблюдается рост. В прошлом году объем промышленного производства ГМК превысил \$20 млрд, а это 11% от объема ВВП страны. Общая сумма прямых инвестиций в ГМК по итогам 2011 года составила 55,6 млрд тенге.

– Какие коррективы в ГМК страны внес мировой финансовый кризис?

– ГМК достойно преодолел первую волну мирового финансового кризиса. В отрасли удалось избежать массовых сокращений работников и не остановить реализацию инвестиционных проектов. В самый сложный период предприятия горнодобывающего сектора не только продолжали регулярно платить налоги, но и увеличивали поступления в бюджет. Только отчисления от НСП и НДПИ за период с 2007 по 2011 год составили более 470 млрд тенге.

– Ожидаете ли Вы вторую волну глобального кризиса и насколько предприятия ГМК к ней подготовлены? Есть ли у них своя антикризисная программа?

– Конъюнктура мировых рынков сейчас развивается не самым благоприятным образом. Существует вероятность наступления очередной спада в мировой экономике, что может привести к дальнейшему снижению спроса и стоимости продукции ГМК. По утверждению некоторых экспертов, к концу года можно ожидать весьма серьезное падение цен, в ряде случаев – ниже себестоимости, поэтому предприятия горно-металлургической отрасли уделяют серьезное внимание разработке собственных антикризисных программ.

Что такое антикризисный план? Это многовариантный документ, который предполагает гипотетическое развитие предприятия при нескольких уровнях цен. То есть оптимистический, пессимистический и кризисный сценарии. Все антикризисные программы предприятий разрабатываются при активном участии работодателя и профсоюза. Ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий, как представитель промышленного сектора, отслеживает ситуацию в режиме «нон-стоп».

Мы уверены, что конструктивная деятельность наших профсоюзов позволит избежать повторения событий в Европе. Когда работники системообразующих предприятий Греции, выходя на забастовки, отбрасывают экономику страны на несколько лет назад, формируют ситуацию, при которой общество заходит в тупик. В мировой практике при кризисном сценарии развития, когда цены на продукцию падали ниже себестоимости, как правило, закрывалось производство, а тысячи людей оставались на улице.

Казахстанская модель тем и отличается, что даже при наихудшем развитии событий предприятия стараются не до-

пустить сокращений трудовых коллективов. Сегодня в горно-металлургической отрасли республики занято около 300 тысяч человек. Эффективное социальное партнерство, в основе которого лежит соблюдение интересов работников, работодателей и власти, помогает сохранить социально-экономическую стабильность предприятий ГМК.

Думаю, прошлый опыт в преодолении кризиса пригодится компаниям в случае ухудшения внешнеэкономических условий. Как известно, в начале года Правительство РК разработало антикризисный план на случай второй волны глобального кризиса, предусматривающий два варианта развития событий: относительно стабильное развитие (пессимистический сценарий) и резкое ухудшение ситуации (негативный сценарий).

Крупные предприятия горно-металлургической отрасли, такие как Евразийская корпорация природных ресурсов (ENRC), «Корпорация Казахмыс», АО «Казцинк», ArcelorMittal Temitau и другие, имеют свои антикризисные программы,

– Политика МООС самым серьезным образом влияет на развитие ГМК. Сейчас реализуется много проектов, предусматривающих снижение выбросов в атмосферу и сокращение отходов производства. Министерство охраны окружающей среды проверяет предприятия достаточно жестко. Более того, по целому ряду предельно допустимых концентраций (ПДК) казахстанские нормативы даже превосходят требования европейских стран. По выбросам газов предприятия уже сегодня вкладывают огромные деньги. К примеру, Евразийская энергетическая корпорация оснащает предприятия установками по улавливанию пыли, каждая из которых обходится порядка \$40 млн.

Желание Казахстана стать «зеленой» страной мы поддерживаем. Но нужно учитывать, что страна находится в фазе активной индустриализации. Увеличение объемов производства приводит к пропорциональному росту выбросов, это закономерно. Однако экологическое законодательство ставит перед промышленными предприятиями задачу по снижению вы-

бускают в рабочих группах Минэкономики. Правительство уже выразило готовность ввести нулевую ставку НДС для убыточных месторождений.

Остается решить один принципиальный момент: какое месторождение следует считать низкорентабельным? По нашему мнению, нижний порог рентабельности должен быть в пределах 5-7%. Минфин и Минэкономики исходят в своих расчетах из 0%. Но ноль – это абсолютное отсутствие рентабельности.

На наш взгляд, эту цифру необходимо скорректировать в пользу переработчиков, поскольку многие проекты горнорудной промышленности требуют проведения больших объемов вскрышных работ. А это дополнительные, причем немалые затраты. От решения правительства зависит дальнейшая инвестиционная политика владельцев месторождений.

– Правительство рассматривает возможность введения рентного налога на продукцию ГМК, экспортную без переработки в республике. К чему приведет такая мера?

– Рентный налог в Казахстане в том или ином виде активно присутствует. При расчете НДС государство взимает ту самую ренту, которую получают недропользователи. А потому введение какого-то дополнительного налога в соответствии с мировой практикой, как подчеркивали эксперты Всемирного банка, в Казахстане нецелесообразно.

Если есть какие-то вопросы, надо их решать в рамках совершенствования расчета НДС. Введение дополнительного рентного налога может просто свернуть ряд проектов, потому что это риски, которые могут как ограничить финансирование проектов по ГПФИИР, так и заморозить приток инвестиций в отрасль.

Мы категорически против введения каких-либо налогов, тем более что кривая роста имеет свойство увеличиваться. Любое изменение налогового режима весьма болезненно воспринимается зарубежными кредиторами, чреват изменением ставок по кредитам и прочими издержками.

– Скакими проблемами сталкиваются предприятия горно-металлургической промышленности?

– Сейчас многие предприятия отрасли испытывают дефицит сырья, связанный с истощением месторождений. Нельзя не упомянуть вопросы транспортного обеспечения предприятий ГМК.

Практически все компании ежегодно сталкиваются с дефицитом подвижного состава, что вынуждает их предпринимать экстренные меры для вывоза готовой продукции. В частности, приобретать собственные вагоны, а также арендовать более дорогие российские вагоны. Это приводит к резкому увеличению транспортной составляющей в себестоимости продукции. В ГМК существуют факты сокращения объемов производства по причине невозможности осуществления отгрузки.

В ближайшее время планируется передача инвентарного парка АО «НК «КТЖ» частным операторам. Мы понимаем, что этот шаг в сложившейся экономической ситуации фактически неизбежен и оправдан. Однако имеется целый ряд вопросов, касающихся самих принципов передачи и дальнейшего функционирования вагонного парка. Неясно, как будет проходить технологическое взаимодействие участников перевозочного процесса в новых условиях, будут ли обеспечены равные права для АО «Казтемтранс» и других частных операторов вагонов.

Законом РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» предусмотрено предоставление права недропользования без проведения конкурса на основе прямых переговоров в соответствии с Законом «О недрах и недропользовании». Однако на деле ни первая, ни вторая норма не работают.

Один из самых актуальных для отрасли вопросов – кадровый. Сегодня предприятия ГМК столкнулись с потребностью в целом ряде специалистов, способных работать на современном производстве. К сожалению, общество еще не до конца пришло к пониманию важности подготовки технических кадров.

Международная практика организации профессионального образования в промышленности основана на саморегулировании отраслевого бизнеса и финансировании части затрат по организации подготовки и переподготовки кадров за счет вложений как со стороны работников, так и со стороны работодателей через их объединения.

Министерству индустрии и новых технологий (МИНТ) следует рассмотреть возможность более широкого использования средств недропользователей, направляемых на подготовку казахстанских кадров в рамках контрактной деятельности, включая финансирование отраслевого центра Независимой оценки квалификаций (НОК), а также иных мероприятий, направленных на развитие кадрового потенциала в ГМК.

Надо формировать крепкий рабочий класс, который составляет важную часть стабильной экономики и сильного государства. Вопросом абсолютной важности является соблюдение установленного порядка взаимодействия между работниками и работодателями.

– Что еще необходимо делать для более эффективного и динамичного развития ГМК в стране?

– По причине своей отдаленности часть месторождений просто не могут быть освоены. А отсутствие инфраструктуры отпугивает потенциальных инвесторов. Они побоявшись взыскивать на свои плечи строительство дорог, линий электропередачи и водоводов. Это достаточно

рискованно, а затраты на инфраструктуру могут превысить доход от освоения месторождений.

Правительству необходимо предусмотреть вопросы развития инфраструктуры – строительство железнодорожных линий, автотрасс, линий электропередачи, объектов водоканала. Активизировав строительство, государство покажет, что видит в месторождении серьезный проект, реализовав который, рассчитывает на получение крупных дивидендов.

Существенный аспект – тарифная политика, которая должна быть прозрачна и понятна для грузоотправителей и других участников рынка. В процессе перевода вагонов инвентарного парка в частный необходимо четкое взаимодействие между операторами вагонов и грузоотправителями.

Немаловажен вопрос и трансфертного ценообразования. Большинство долгосрочных контрактов недропользователей содержит в качестве способа определения цены котировальный период, в промежуток 2-4 месяца с момента отгрузки. Мы бы хотели, чтобы казахстанское трансфертное законодательство учитывало этот факт.

Одна из значимых норм, прописанных в ГПФИИР, – возможность заключения отдельных инвестиционных соглашений по наиболее крупным и приоритетным инвестиционным проектам. Они должны предусматривать особые меры государственной поддержки. К примеру, предоставление налоговых льгот и преференций, финансового и нефинансового стимулирования инвесторов в приоритетном порядке месторождений.

ГМК Казахстана ждет от правительства плана газификации по регионам. Плана, касающегося не только бытовых нужд населения, но и промышленности. Мы надеемся на более четкую стыковку между МИНТ и Министерством экономического развития и торговли (МЭРТ) в этих вопросах. Нужна консолидированная позиция ведомств по перспективам развития горной металлургии, чтобы было четкое понимание и взаимодействие хотя бы на стратегическом уровне. Где, когда, в каких объемах будет поставлен газ. Вот тогда и надо поднимать вопрос об экологической составляющей – когда будет выбор, что именно использовать.

– Как сегодня продвигается работа по разработке и внедрению Горного кодекса?

– Международные эксперты высоко оценивают потенциал ГМК Казахстана. Аналитики проработали сценарий перспективного развития отрасли при условии создания наиболее благоприятного инвестиционного климата в ГМК. У РК есть все шансы встать на одну ступень с такими добывающими странами, как Канада, Чили, Бразилия. Но для этого нужно поднять нашу законодательную базу до их уровня. Действующий закон «О недрах и недропользовании» в большей степени регулирует сферу углеводородов, особенно добычи твердых полезных ископаемых нормативным документом, по сути, не учитываются. Вряд ли нужно объяснять, что нефтегазовая и горнодобывающая отрасли существенно отличаются друг от друга. Разработка и принятие Горного кодекса в Казахстане является насущной необходимостью, причем документ должен быть прямым действием, лаконичным и понятным для инвесторов, учитывать все аспекты деятельности горнорудного сектора: от получения геологической информации до закрытия месторождения.

– Какие проекты ГМК планируется реализовать в ближайшем будущем?

– Сегодня в Актюбе ведется строительство нового завода ферросплавов ТНК «Казхром» мощностью 440 тыс. тонн высокоуглеродистого феррохрома в год. Здесь планируется смонтировать 4 уникальных печных агрегата, которым нет аналогов в мире. Общая стоимость строительства – \$750 млн, срок завершения – 2013 год. На одном из металлургических предприятий ЮАР есть две похожие печи, но их мощность значительно ниже – 60 МВт, тогда как в Казахстане – 72 МВт.

На АО «Казахстанский электролизный завод» строится завод по производству обожженных анодов годовой мощностью 136 тыс. тонн. Завершение строительства планируется к декабрю текущего года. Это позволит снизить себестоимость продукции, повысить долю казахстанского содержания и создать около 500 рабочих мест.

Один из таких проектов – строительство в Рудном заводе по производству горячекрикового железа (ГБЖ), у которого много плюсов. Один из них – логистические схемы поставок, за счет которых значительно расширятся границы рынка сбыта готовой продукции. Окончание строительства завода по производству металлургического продукта мощностью до 2,8 млн тонн металлургических брикетов в год запланировано на 2014 год.

Думаю, что эти и целый ряд других проектов будут успешно завершены.

– К 2014 году правительство намерено добиться увеличения валовой добавленной стоимости металлургической отрасли не менее чем на 107%, а объемы производства и экспорта высокотехнологичной конкурентоспособной продукции увеличить вдвое. Реально ли, по Вашему мнению, за 2 года добиться таких показателей?

– Мы тоже ориентируемся на эти цифры. Надеемся, что к концу года все-таки экономического кризиса не случится, и наши основные потребители будут продолжать покупать казахстанские металлы. Работники ГМК прикладывают все свои силы для реализации программы ФИИР. Отслеживаем ценовые котировки, работу банков в Европе и очень надеемся, что крупные державы сумеют построить стабильную финансовую систему в мире. От этого зависит очень многое.

– Каковы Ваши прогнозы на ближайшее будущее относительно дальнейшего развития ГМК в стране?

– Горно-металлургический сектор Казахстана уверен в завтрашнем дне. Более того, предприятия отрасли намерены наращивать производственные мощности. Мировые тенденции изменяются, а наши проекты требуют длительной подготовки и проработки многих нюансов. Если раньше ГМК в большей степени был сырьевым, то сейчас здесь реализуется 42 крупнейших проекта, направленных на внедрение наукоемких, энергосберегающих производств стоимостью порядка \$24 млрд.



которые четко скоординированы с национальным планом. Избежать негативного развития событий в реальном секторе – обоюдное стремление как властей, так и бизнеса, поскольку многие предприятия ГМК являются градообразующими, и жизнедеятельность малых городов во многом зависит от того, как работают эти компании.

По какому бы сценарию не пошла экономика, у нас достаточно оптимизма рассчитывать на то, что мы сохраним производство и людей.

– Что даст ГМК вступление Казахстана в ВТО?

– Отечественная продукция ГМК занимает лидирующие позиции по меди, хрому и стали. Многие страны периодически включают против казахстанских товаров антидемпинговые механизмы. Например, США, чтобы не пропустить ферросплавную продукцию, вводят экспортные пошлины в размере 280% и более. Европа до сих пор рассматривает Казахстан как страну с нерыночной экономикой, и потому устанавливает определенные барьеры против нашей сталелитейной продукции. Понятно, что при таких мерах туда вообще нет смысла поставлять продукцию. Это фактически даже не барьер, а непроходимая стена.

Вступление в ВТО, во-первых, ограждает отечественные товары горно-металлургической отрасли от экстраординарных пошлин. Они приобретут цивилизованный вид, ограничившись разумными 25%. Во всяком случае, при таких условиях казахстанские компании смогут сохранить свое присутствие на зарубежных рынках и попытаться там конкурировать. А во-вторых, наше участие в ВТО будет позиционировать Казахстан как страну – цивилизованного партнера.

На мой взгляд, вступление в торговый союз разрешит многие наиболее важные вопросы, касающиеся не только пошлин, но и тарифов на транспортировку грузов, вопросы по качеству товаров и т.д.

– Как политика Министерства охраны окружающей среды (МООС) влияет на развитие ГМК РК?

бросов парниковых газов на 15% до 2013 года. Говоря объективно, выполнить это требование за полгода большинством компаний не под силу. Предположительная сумма штрафов по отрасли с учетом роста производства составит порядка \$1,7 млрд или порядка 25% по отношению к инвестициям, предусмотренным в рамках ГПФИИР (\$6,7 млрд).

Это, в свою очередь, скажется на себестоимости продукции, тарифах на тепло и электроэнергию и конкурентоспособности предприятий Казахстана. Хотелось бы, чтобы МООС, депутаты парламента и правительство в целом это понимали и разработали четкий механизм совершенствования экологической политики государства в сочетании с дальнейшей индустриализацией страны.

Безусловно, предприятия горно-металлургического сектора готовы модернизировать производство, однако на тотальную реструктуризацию потребуются как минимум несколько лет. Будет логично, если МООС даст предприятиям возможность поработать над сокращением выбросов в течение двух лет в «пилотном» режиме, а уже с 2015 года ужесточать экологическое законодательство.

– Адекватна ли, по Вашему мнению, сегодняшним реалиям налоговая нагрузка для недропользователей?

– Правительство сохранило стабильный режим налогообложения – это мы рассматриваем как поддержку горно-металлургического сектора. Вместе с тем налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) дает существенное увеличение налоговой нагрузки на наши предприятия. Если конъюнктура рынка ухудшится, то по ряду компаний, таких как ENRC, «Казахмыс», «Казцинк» и другим потребуются принять постановление правительства, как это предусмотрено Налоговым кодексом, по нулевой ставке НДС.

Речь идет, прежде всего, о бедных месторождениях, которые при неблагоприятном развитии мировой экономики могут просто закрыться. А чтобы потом возобновить брошенные месторождения, понадобятся огромные средства. Эти вопросы предприятия, входящие в АГМП,

■ Скамейка запасных пока вне игры

Услан Калимуллин

Насколько возможно применить достижения современной науки к процессу подготовки бизнес-лидеров?

К сожалению, пока никто из современных исследователей, ни из выдающихся предпринимателей не способен ответить на этот вопрос. По оценкам экспертов, нехватка лидеров-управленцев в той же России составляет 95%, то есть количество должностей, подразумевающих лидерский подход, в 20 раз больше, чем число людей, которые по тестам показали лидерскую стратегию и лидерское отношение к жизни.

По мнению Радислава Гандаса, самого титулованного тренера России, «руководитель не всегда является лидером, но должен быть лидером всегда. Успешный предприниматель всегда должен быть на 2 шага впереди конкурентов, уметь вдохновить и мотивировать команду своих сотрудников, знать, как добиться целей и обеспечить устойчивое развитие компании даже в кризис. Такая задача по силам лишь харизматичным, уверенным в себе людям – лидерам в бизнесе и в жизни». При этом, принимая во внимание тот факт, что основная экономическая активность и основной объем добычи и производства сегодня в мире приходится на так называемые «emerging markets» (к которым, безусловно, относится и Казахстан), исходя из самого этого понятия, завтра мы будем делать то, что никогда не делали вчера, а значит, еще очень долго завтра бизнес-лидеров будет требоваться больше, чем вчера и сегодня.

Дефицит управленческих талантов высшего и среднего звена стал постоянной тревожной действительностью современной экономики – потребность в высокоэффективных управленцах, которые соответствуют ненасытным аппетитам быстро растущих отраслей экономики, растет как на дрожжах.

Консультанты Школы управления NOTA BENE провели опрос среди топ-менеджеров нескольких десятков казахстанских компаний и руководителей их кадровых служб, в рамках которого попытались выяснить, а как же они решают проблему кадрового дефицита квалифицированных менеджеров для себя. По результатам проведенного исследования выяснилось, что по-прежнему основным решением остается привлечение топ-менеджеров со стороны. Понятно, что переманивание, точнее бенчмаркинг, – это типичная черта любого бизнеса и, возможно, в этом нет ничего плохого, кроме рисков, связанных с «покупкой» нового топ-руководителя.

Все эти риски давно известны, и к ним, в первую очередь, следует отнести не только ошибки выбора, которые могут сойтись обоюдно на стадии собеседования, но и тот факт, что новый сотрудник элементарно не впишется в новую организационную среду и культуру компании. Изменилось и поведение самих соискателей. Хотя менеджеры и идут нарваться в наши дни, большинство из них, похоже, даже стали достаточно умны и осторожны, чтобы не посылать на первое попавшееся предложение. Они умеют выждать и хорошо подумать о том, что им самим нужно и что для них важно. Многие из участников опроса отметили, что участились случаи отказа со стороны кандидатов на топ-позиции на момент и даже после подписания предложения о работе. При этом большинство кандидатов хотят не только заниматься содержательной работой и получать высокие вознаграждения в обмен на свой труд, но им еще хочется иметь и надлежащее соотношение между работой и личной жизнью. Несмотря на ужесточение конкуренции и растущие нагрузки на работе, именно в наши дни топы все чаще и чаще задумываются о пресловутом worklife balance, и часто выбирают

не в пользу работы или карьеры.

Важно отметить, что покупка топ-управленцев за рубежом также не всегда дает ожидаемые результаты. И причин тому несколько. Во-первых, самые эффективные и результативные из топов не менее востребованы и у себя на родине, в той же Европе, и их работодатели просто так с ними не намерены расставаться, а значит, делают все, чтобы удерживать, развивать свои управленческие таланты. Как говорится, «такая корова нужна самому». Во-вторых, самые эффективные и результативные стоят, по мнению местных работодателей, «неоправданно больших денег», а рассматривать управленческие таланты с позиции инвестиций, а не затрат у нас пока еще мало кто морально готов. Законы новой экономики, согласно которым талантливый сотрудник перехо-

ветерамам движения. В NOTA BENE считают, что в настоящее время существуют серьезные барьеры для развития молодого поколения руководителей. С одной стороны, им, естественно, не хватает опыта, с другой – работодатели предъявляют к последним завышенные ожидания и ждут появления «чуда», забывая, что подготовка преемников в бизнесе – это не просто проект, растянутый на годы, но и непрерывный процесс, затрагивающий несколько поколений руководителей и подразумевающий, с одной стороны, преемственность, а с другой – синтез ценностей этих различных поколений. При этом, наряду с безусловно положительными результатами этих инициатив, многие работодатели уже успели ознакомиться с обратной стороной этой медали, столкнувшись с трудностями и проблемами на

звоночный» молодой специалист, занявший не свое место, не только создает убытки компании в настоящем и будущем, но и сам оказывается в очень неприятной для себя ситуации. Не имея лидерских компетенций, а порой и необходимых бизнес-установок, человек, попадая в кадровый резерв, где ему по должности необходимо быть «первым» и от которого работодатель ожидает очень многого, испытывает серьезную психологическую нагрузку и стресс. С другой стороны, полая рука на сердце, кто из нас откажется от интересной высокооплачиваемой должности, если она достается нам со служебного входа – по протекции дяди или сокурсника? В этой связи очень важным представляется информирование каждого кандидата на этапе отбора не только о перспективах движения по карьерной лестнице через

качестве объектов серьезных капиталовложений. Однако шанс, что эти капиталовложения превратятся в инвестиции, зависит от того, успеет ли резервист реализовать полученные управленческие навыки и знания в стенах родной компании. Дело в том, что на подобных hi-ро резервистов ведется настоящая охота со стороны рекрутеров, а их клиенты готовы платить молодым и амбициозным сотрудникам интенсивно «прокачанными» знаниями за счет другого работодателя, а зачастую и конкурента, вдвое или даже втрое больше. На протяжении всего времени пребывания в кадровом резерве сотрудник не только постоянно является объектом повышенного внимания со стороны хэдхантеров и HR-служб компаний-конкурентов, но и постоянно вынужден выбирать между перспективой здесь и сейчас, предполагающей сиюминутное повышение в должности, статусе, а также двойное увеличение в зарплате, или отдаленными, зачастую туманными, перспективами развития карьеры в стенах родной компании с гарантированным повышением оклада на 10-20% в год. Как говорится, журавль в руках или синица в небе – это не только личный выбор, но и право каждого.

Как видно из всего вышесказанного, без потерь не обойтись и до финиша дойдут далеко не все. При этом большинство работодателей, иницилирующих внутри себя программы кадрового резерва, не научились, точнее еще морально не готовы мириться с неизбежностью таких потерь и закладывать «естественную убыль». По мнению экспертов из Management Centre Europe, «пока множатся рассказы о немалых стартовых бонусах, о солидных планах по фондовым опциям и о взмывающих в головокружительную высь зарплатах, которыми завлекают нужного управленца, все это, похоже, имеет мало отношения к тому, чтобы надолго удержать нанятых людей. Гарантом того, что нанятый менеджер не уйдет, должна выступить устойчивая культура управления. Охотиться за специалистами, размахивая чеховой книжкой, в принципе в какой-то короткий момент возможно, но одними деньгами людей в компании надолго не удержишь».

Где же выход из сложившейся ситуации? По мнению профессионалов, решение в том, чтобы создавать кадровый резерв как единую систему, завязывая на стратегии все этапы, начиная с оценки будущих резервистов при приеме на работу или включении в резерв и заканчивая поддержанием мотивации самих резервистов на протяжении всего проекта до того момента, когда «талант найдет свое кресло» и дальше. В этой связи организации необходимо особенно тщательно мониторить и поддерживать уровень мотивации своих резервистов и реагировать на малейшие изменения рынка труда. Очень важным является и создание возможностей через формирование продуктивной организационной среды, способствующей раскрытию талантов «в бою», в реальных, а не виртуальных или не имеющих отношения к реальной бизнес-жизни организации проектах. С этой точки зрения Казахстан – страна уникальных бизнес-возможностей. Также следует отметить и необходимость международной ротации и зарубежных стажировок – это те инвестиции, к которым изначально должен быть готов работодатель при организации проекта кадрового резерва, ведь пока очень многие технологи в бизнесе лучше изучают на зарубежном успешном опыте. И самое важное – ни на одну минуту нельзя забывать, что конечная цель кадрового резерва – это не передача знаний, а в первую очередь развитие навыков управления в перспективном сотруднике. Говоря современным языком, важно повышение уровня его эмоционального интеллекта, а не эрудированности и глубины понимания продуктов компании и ее бизнес-процессов.



дид из разряда себестоимости (чем меньше, тем лучше) в разряд капитала (чем больше, тем лучше) у нас пока не работают. В-третьих, не факт, что высокоэффективный у себя на родине топ-управленец впишется в бизнес-реалии стран-emerging markets с их спецификой, зачастую ориентированной на параноичные отношения, административные ресурсы и родственно-семейные подходы к ведению бизнеса.

Очень положительным для казахстанского бизнеса и страны в целом, отмечая в NOTA BENE, является тренд построения внутрикорпоративных систем развития управленческих талантов в казахстанских компаниях. Многие компании начинают активно внедрять у себя корпоративные университеты и программы формирования и развития кадрового резерва. Более того, тема внедрения собственной программы кадрового резерва стала в этом году приоритетным направлением кадровой политики у большинства опрошенных.

То ли серьезно столкнувшись с проблемой неэффективности, а иногда и незаменимости собственных топ-менеджеров, то ли понимая, что порой легче самим воспитать, чем найти на стороне, компании кинулись всчески растить и развивать собственные таланты, порой не до конца понимая, что из себя представляет «скамейка запасных» и кто идет на смену

пути формирования эффективного и качественного кадрового резерва и открыв для себя большое количество вопросов, на которые пока не всегда способны найти правильный ответ.

Во-первых, при оценке и отборе кандидатов в кадровый резерв должны учитываться их компетенции, применимые к конкретной бизнес-функции, а не просто учитываться потенциал молодого и талантливого сотрудника по принципу «где-нибудь когда-нибудь пригодится». Другими словами, необходимо понимать, для какой должности в будущем мы берем резервиста, что в нем должно измениться и каким он должен стать через то количество лет, когда он должен будет занять эту должность и приступить к реализации своей главной миссии. В большинстве случаев подобный succession planning, к сожалению, отсутствует, а значит, невозможно управлять ни карьерными траекториями, ни мотивацией резервиста. Также важно понимать, что ошибка при выборе кандидата в кадровый резерв на данной стадии – это в первую очередь неэффективные затраты, помноженные на годы, так как результаты подобных неправильных решений всплывают только спустя несколько лет.

Нельзя не упомянуть и о практике нанять сотрудников, особенно молодых, «по звонку». Однако в данном случае «по-

кадровый резерв, но и большой ответственности, сверхнагрузки, постоянном пристальном внимании к собственной персоне и зачастую завышенных ожиданиях со стороны работодателя. Согласитесь, к этому готов далеко не каждый.

У нас очень распространено заблуждение, что сотрудник, состоящий в кадровом резерве, должен за короткий срок осуществить большое количество горизонтальных перемещений-ротаций для того чтобы, якобы, ознакомиться с работой и функционалом максимально возможного количества отделов и департаментов внутри организации. При этом мало кто задумывается о том, что при такой стремительной ротации работник попросту не успевает себя проявить на каждом новом рабочем месте, не говоря уже о том, что все подобные ротации направлены на получение новых, порой ненужных, с точки зрения будущей занимаемой должности, знаний, а главная задача кадрового резерва – это все-таки развитие управленческих навыков и эмоциональных компетенций будущего бизнес-лидера.

Третьей проблемой является проблема мотивации, а точнее, удержания сотрудника кадрового резерва. Ни для кого не секрет, что все, что попадает в кадровый резерв, подвергается серьезному «тронингу» со стороны работодателей и выступают в



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

Менеджер по логистике, Алматы

Обязанности:

- Административная работа с персоналом, направленная на эффективную деятельность отдела логистики. Организация взаимозаменяемости сотрудников;
- Организация бесперебойной и эффективной операционной деятельности отдела логистики, включая импортную и локальную транспортировку, доставку внутри города, складское хозяйство как в г. Алматы, так и в регионах, а также таможенное оформление и сертификацию;
- Бюджетное планирование, отслеживание и контроль затрат;
- Планирование, инициирование и внедрение проектов/действий по повышению эффективности работы отдела логистики;
- Участие в кросс-функциональных проектах компании;
- Проведение необходимого обучения по стандартам, процедурам, ТБ и ОТ;
- Ведение логистической отчетности;
- Отслеживание и контроль за региональными подразделениями отдела логистики.

Требования:

- Опыт работы в складской логистике на руководящей должности не менее 3 лет;
- Отличные знания и навыки нормативов и правил перевозки грузов на международных линиях и по территории РК, таможенные процессы и процедуры по сертификации продукции;
- Санитарно-эпидемиологические и ветеринарно-санитарные нормативы, относящиеся к транспор-

тировке молочной продукции, правила ОТ и ТБ на транспорте;

- Основные операционные показатели транспортной логистики;
- Устройство и технические характеристики автомашин и холодильного оборудования;
- Навыки эффективного управления персоналом, навыки расстановки приоритетов, навыки планирования действий во времени, навыки по определению и постановке целей и задач как перед собой, так и перед персоналом;
- Навыки составления бюджета и проведения анализа фактических затрат в ходе работы;
- MC Office на уровне опытного пользователя, желательно 1С на уровне пользователя;
- Свободное владение английским языком или ниже Upper Intermediate уровня.

Please send your CV to:

Saniya.Kapanova@kz.manpowergroup.com

Менеджер по трейд-маркетингу, Алматы

Обязанности:

- Расчет бюджетов под планируемые трейд-маркетинговые мероприятия;
- Разработка и поддержка локальных ТМ-активностей;
- Поддержка национальных проектов;
- Заказ, анализ эффективности POSM и торгового оборудования;
- Работа по сбору данных по текущим активностям конкурентов;
- Коммуникация с юристами и бухгалтерией центрального офиса по вопросам оплаты счетов и согласования договоров, оформление документов на выпуск бонусного продукта;
- Предоставление отчетности: полевые визиты, план-факт по проводимым ТМ-программам, квартальный план локальных ТМ-активностей, локальные активности компании и ее конкурентов.

Требования:

- Уверенный опыт в сфере трейд-маркетинга, бренд-менеджмента;
- Высокая ответственность, умение работать самостоятельно, управлять результатом;
- Опыт работы в сфере FMCG;
- Наличие собственного автомобиля и водительских прав желательно.

Резюме, пожалуйста, высылайте на:

Yekaterina.Pastukhova@kz.manpowergroup.com

Sales-Manager (Kazakhstan, Uzbekistan, Kyrgyzstan)

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 at HQ;
- 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:

- Proven track record of sales in transportation by road, freight forwarding or IT fields;
- Proven knowledge of local markets with an ability to quickly attract clients;
- Loads from the first hands with competitive prices in the market;
- Competitive payment terms (at least market average);
- Excellent communication and presentation skills.

Please send your CV to:

Zhazira.Nurbek@ru.manpowergroup.com

Chemical Engineer as a Country Manager, Almaty

Responsibilities:

- Include sales of our services in the area of Kazakhstan;
- Visiting industries in order to identify their needs;
- Participation in the execution of projects within Kazakhstan and neighboring countries;
- Visiting customers' sites for the collection and packaging of wastes, involvement in the exportation of hazardous waste;
- Communicating with authorities and relevant ministries and dealing with customers during the execution of works.

Qualifications:

- He/she will be responsible for ensuring compliance with project implementations schedule regarding the TFS procedures and technical aspects;

- The person suitable for this position should have the following qualifications;
- University diploma in disciplines related to chemical engineering, environmental engineering, and civil engineering;
- At least 3 years of work experience in the field and specific knowledge of projects in environmental engineering and/or waste management studies and pollution;
- Knowledge of Kazakh institutions responsible for environmental management;
- Knowledge of Kazakh legislation and conventions related waste;
- Fluency in English is essential;
- Computer literacy;
- Driving License is a plus.

Please send your CV to:

Saniya.Kapanova@kz.manpowergroup.com

HR-Director, 28/28

Responsibilities:

- Implementing a strategy for attracting and retaining the talent;
- Ensuring the appointment of suitable national and international staff;
- Developing HR policies;
- Designing a compensation system;
- Implementing the strategy for operations and maintenance personnel.

Requirements:

- 7-10 years in Human Resources, with 5-6 years of HR Management in an international company;
- Preferable to have experience in two or more of the following areas: human resources management, organizational development/change management, process improvement, compensation, staffing.

Please send your CV to:

Zhazira.Nurbek@ru.manpowergroup.com

Contact:

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

cv@manpowerkz.kz
almaty@manpowerkz

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---------|--------|---------|---------|-------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|
| EUR/USD | 1,2102 | ▼ 1.24% | USD/JPY | 78,20 | ▼ 1.21% | GBP/USD | 1.5537 | ▼ 0.27% | USD/CHF | 0.9923 | ▲ 1.23% | EUR/GBP | 0.7787 | ▼ 0.95% |
|---------|--------|---------|---------|-------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|

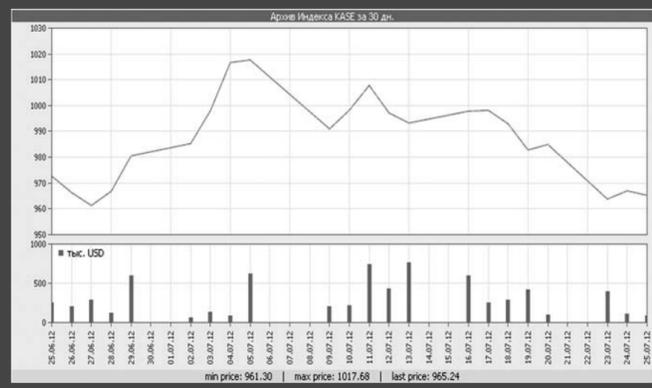
Изменение в процентах с 23.01.2012

Рынки

| | | | |
|--------|-------|----------|--------|
| Dow | WTI | Shanghai | eRTS |
| ▼ | ▲ | ▲ | ▼ |
| -0.82% | 0.42% | 0.06% | -0.27% |

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

| | Значение | 1D | 1W | 1M | YTD |
|-------------|----------|--------|-------|-----|-----|
| MMББ | 1366 | -0.53% | -4.5% | 3% | -3% |
| PTC | 1314 | -0.73% | -5.7% | 4% | -5% |
| S&P | 1338 | -0.90% | -1.9% | 2% | 6% |
| DJIA | 12617 | -0.82% | -1.5% | 1% | 3% |
| NASDAQ | 2863 | -0.94% | -1.6% | 1% | 10% |
| DAX | 6390 | -0.45% | -2.8% | 4% | 8% |
| FTSE | 5499 | -0.63% | -2.3% | 1% | -1% |
| Hang Seng* | 18844 | -0.31% | -2.1% | 0% | 2% |
| Shanghai* | 2148 | 0.06% | -1.0% | -3% | -2% |
| Nikkei-225* | 8402 | -1.01% | -3.7% | -4% | -1% |
| S&P фьюч.* | 1327 | -0.16% | -2.9% | 2% | 7% |

* текущая сессия

Товарный рынок

| | Значение | 1D | 1W | 1M | YTD |
|--------|----------|--------|-------|-----|------|
| Brent | 104.1 | -0.12% | -2.2% | 15% | -3% |
| WTI | 88.3 | 0.42% | -1.1% | 11% | -11% |
| Urals | 103.3 | 0.17% | -1.1% | 16% | -2% |
| Золото | 1581 | 0.25% | 0.7% | 0% | 1% |
| Никель | 15710 | 0.94% | -2.1% | -5% | -16% |
| Медь | 7413 | 0.21% | -2.3% | 1% | -2% |

Официальные курсы валют

Данные на 26 июля 2012 года
Источник: Национальный банк Республики Казахстан

| | | | |
|------------------------------|-----------|--------|---|
| 1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР | AUD / KZT | 153.99 | ▼ |
| 1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ | GBP / KZT | 232.25 | ▼ |
| 1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ | BYR / KZT | 0.02 | |
| 1 ДИРХАМ ОАЭ | AED / KZT | 40.85 | ▲ |
| 1 ДОЛЛАР США | USD / KZT | 150.03 | ▲ |
| 1 ЕВРО | EUR / KZT | 181.90 | ▲ |
| 1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР | CAD / KZT | 147.17 | ▲ |
| 1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ | CNY / KZT | 23.49 | ▲ |
| 1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР | KWD / KZT | 532.21 | ▲ |
| 1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ | KGS / KZT | 3.19 | ▲ |
| 1 ЛАТВИЙСКИЙ ЛАТ | LVL / KZT | 261.42 | ▲ |
| 1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ | LTL / KZT | 52.70 | ▲ |
| 1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ | PLN / KZT | 43.23 | |
| 1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ | SAR / KZT | 40.01 | ▲ |
| 1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ | RUB / KZT | 4.56 | ▼ |
| 1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР | SGD / KZT | 119.13 | ▲ |
| 1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА | TRY / KZT | 82.21 | ▼ |
| 1 УЗБЕКСКИЙ СУМ | UZS / KZT | 0.08 | |
| 1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА | UAH / KZT | 18.56 | |
| 1 ШВЕДСКАЯ КРОНА | SEK / KZT | 21.55 | ▼ |
| 1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК | CHF / KZT | 151.50 | ▲ |
| 100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН | KRW / KZT | 13.04 | ▼ |
| 1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА | JPY / KZT | 1.92 | |

Панические настроения давят индексы вниз

Казахстанская фондовая биржа (KASE) сообщает о том, что 30 июля 2012 года в торговой системе KASE состоятся специализированные торги по выкупу инфраструктурных облигаций KZ2CKY23B672 (KZ2C00000701, официальный список KASE, вторая подкатегория категории «Долговые ценные бумаги без рейтинговой оценки», DTJLb1; 1 000 тенге; 30,0 млрд тенге; 02.08.05 – 02.08.28, индексированный по уровню инфляции годовой купон, 8,75% годовых на текущий купонный период; 30/360) АО «Досжан-темир жолы» (ДТЖ) (Алматы).

Заявленный объем выкупа составляет 3 853 000 облигаций KZ2CKY23B672 (13,0% от общего числа размещенных облигаций данного выпуска).

Специализированные торги будут проведены в торговой системе KASE с 11:30 до 13:00 часов алматинского времени (ALT). Код ценной бумаги на торгах – DTJLb1. С отсечением эмитент определится до 16:00 ALT дня проведения торгов.

Расчеты осуществляются АО «Центральный депозитарий ценных бумаг» в соответствии с его сводом правил. Покупатель ценных бумаг обязан обеспечить наличие денег в оплату приобретенных им ценных бумаг на корреспондентском счете в АО «Центральный депозитарий ценных бумаг» на 16:00 ALT. Продавцы должны обеспечить наличие ценных бумаг на своих счетах в АО «Центральный депозитарий ценных бумаг» на 16:00 ALT (Т+0).

На торги принимаются только лимитированные заявки, поданные в торговую систему KASE закрытым способом.

В качестве цены в заявке должна быть указана «чистая» цена облигаций (без учета накопленного интереса), выраженная в процентах от номинальной стоимости ценной бумаги с точностью до четвертого знака после запятой.

Количество финансовых инструментов в заявке должно быть равно количеству облигаций в штуках. В качестве объема заявки должно быть указано произведение количества облигаций, указанного в заявке, и «грязной» цены одной облигации (с учетом накопленного интереса). Объем сделки рассчитывается в соответствии со статьей 14 главы 3 Методики расчета доходности облигаций и сумм сделок с облигациями.

Способ удовлетворения заявок на продажу – по ценам лимитированных встречных заявок, равным цене отсечения или являющимся более выгодными для покупателя.

Заявки для участия в торгах могут быть поданы только членами фондового рынка KASE. Другие инвесторы могут подать заявки через этих юридических лиц.

24 июля значение индекса KASE выросло на 0,33% – до 966,98 /KASE, 24.07.12/ – по итогам торгов акциями на Казахстанской фондовой бирже (KASE) 24 июля 2012 года значение индекса KASE выросло на 3,18 пункта (0,33%) – с 963,80 до 966,98.

Первая сделка дня зафиксировала значение индекса на уровне 964,10. В ходе торгов максимальное значение индекса составило 969,15, минимальное – 964,10.

Объем сделок с акциями, включенными в представительский список индекса, 24 июля снизился относительно предыдущего торгового дня в тенговом эквиваленте в 3,6 раза и составил 16,3 млн тенге (109,0 тыс. USD).

В качестве значения индекса KASE на какой-либо день используется последнее значение индекса, зафиксированное на KASE в этот день.

Напомним, что значение индекса KASE отражает изменение цен акций, включенных в представительский список для расчета данного индекса, с учетом капитализации их эмитентов и количества этих акций, находящихся в свободном обращении (free float). Влияние акций одного на-

именования на значение индекса KASE не может превышать 15%. Значение индекса KASE рассчитывается в течение торгового дня по мере заключения сделок с акциями тех наименований, которые находятся в представительском списке для расчета данного индекса. При отсутствии в течение торгового дня сделок, параметры которых необходимы для осуществления расчета значения индекса KASE, в целях такого расчета используются результаты последней результативной торговой сессии.

Рынки Азии: индекс Nikkei реализует «голову-плечи»

Значения индексов Азии:
Японский Nikkei -0,8%
Шанхайский SSE -0,1%
Гонконг Hang Seng -0,2%
Корейский Kospi -0,6%

Азиатские рынки в среду продолжают снижение. Поводы для продаж все те же – опасения относительно будущего единой Европы. Страхи возможного дефолта Греции и ухудшения ситуации в Испании не дают покоя инвесторам по всему миру. Игроки на понижение продавливают рынки ниже.

Однако, несмотря на существенное падение индексов по всему миру накануне (Америка потеряла почти процент), биржи азиатского региона снова показывают весьма скромное снижение. Ключевые индексы региона теряют в среднем около полупроцента. После прошедшего тайфуна накануне в обычном режиме проходят торги на фондовой бирже Гонконга.

Немного разочаровала инвесторов отчетность от крупнейшей корпорации Америки Apple. Несмотря на увеличившуюся выручку и прибыль, общие продажи смартфонов iPhone по сравнению с предыдущим кварталом упали почти на четверть. Фьючерсы на американские индексы с утра снижаются на 0,2%. В Японии иена после нескольких дней падения последнее время консолидируется в диапазоне 78,0-78,5.

Индекс MSCI Asia Pacific сегодня снижается на 0,8%, обновляя минимальные значения в этом месяце. Индекс Nikkei продолжает реализацию фигуры «голова-плечи» с потенциалом снижения в район текущих минимумов начала июня на 8250-8300. Пока же пройдена половина этого пути.

Металлы: инвесторы предпочитают золоту американские трейзеры

Желтый металл вновь теряет свои позиции, а доходность гособлигаций США упала до рекордного исторического минимума.

По итогам прошлой недели золото подешевело на 0,4% – трейдеры были разочарованы выступлением Бена Бернанке перед конгрессом, так как он в очередной раз не озвучил конкретных шагов стимулирования и когда они могут быть осуществлены. Кроме того, падение евро и укрепление доллара играли против золота.

«Главный драйвер для золота – это сильный доллар, – комментирует Фрэнк Лэйз, аналитик FuturePath Trading. – В целом, рынок золота разочарован отсутствием новостей о QE3».

Кризис еврозоны также негативно влияет на котировки металлов, так как инвесторы бегут в доллар и американские трейзеры, предпочитая их золоту. Сегодня доходность 10-летних облигаций США упала до рекордных в истории 1,4347%, а 5-летние бонды опустились до рекордных 0,5555%. «Проблемы еврозоны будут ослаблять евро и усиливать доллар», – говорит Доминик Шнайдер, аналитик UBS Wealth Management.

По мнению аналитика Reuters Ванга Тао, с точки зрения технического анализа золото в ближайшее время будет двигаться

в нейтральном направлении в диапазоне \$1567-1597.

Котировки металлов:
Никель: \$15600,0/т. (-2,19%)
Медь: \$7462,75/т. (-1,09%)
Алюминий: \$1877,0/т. (-0,79%)
Золото: \$1573,60/тр. унц. (-0,63%)
Серебро: \$26,95/тр. унц. (-1,22%)
Палладий: \$566,48/тр. унц. (-0,81%)
Платина: \$1391,50/тр. унц. (-1,13%)

Рынки Америки: впереди данные по ВВП

Значения индексов США на закрытии:
DJ снизился на 0,79% – до 12721,50
S&P 500 снизился на 0,89% – до 1350,52
NASDAQ снизился на 1,2% – до 2890,15

Стартовое падение на торгах понедельника американских индексов в значительной мере было нивелировано во второй половине сессии, что привело к не столь печальным результатам, как по ряду европейских индексов. Утренняя паника относительно возможного прекращения финансирования Греции международными кредиторами, опасения обращения за помощью вслед за Валенсией других провинций Испании привели к резкому снижению фондовых индексов и рекордному взлету цен на CDS Испании и доходности ее гособлигаций (более 7,5% по 10-леткам). Постепенно страсти улеглись. В частности, на рынках акций Испании и Италии вмешались регуляторы, запретив короткие продажи, причем Мадрид распространил запрет на все акции сроком на три месяца.

Естественным образом капитал устремился в защитные активы, прежде всего в облигации Германии и США. По американским трейзерским инвесторам наблюдали в понедельник очередные рекорды. Доходность 10-летних нот впервые опустилась ниже 1,4%.

14-ым образом рекорды коснулись бумаг спектра погашения более 3 лет, то есть тех, которые в рамках операции twist выкупает ФРС. Напротив доходность 2-летних нот немного подросла. Впрочем, нынешние ее уровни 0,2095% по-прежнему позволяют говорить о возможных рекордах в рамках сегодняшнего аукциона по продаже 2-летних облигаций на сумму \$35 млрд. Предыдущий минимум в доходности был зафиксирован в августе 2011 года на уровне 0,222%.

Из опубликованных вчера квартальных отчетов выделим превысившие ожидания аналитиков финансовые результаты нефтесервисной компании Halliburton, которая зафиксировала рост выручки на 22% – до \$7,23 млрд, при прогнозных \$6,96 млрд. Снижение чистой прибыли до \$737 млн, или 79 центов на акцию оказалось не столь масштабным, как ожидалось – 75 центов. Акции Halliburton подорожали на 2,4%.

Напротив, разочаровала инвесторов отчетность крупнейшей в мире сети ресторанов быстрого питания McDonald's. Компания сообщила о сокращении чистой прибыли до \$1,35 млрд, или \$1,32 на акцию, с \$1,41 млрд, или \$1,35 на акцию за аналогичный период прошлого года, при прогнозах \$1,38 на акцию. Выручка McDonald's по итогам квартала выросла всего на \$10,5 млн – до \$6,916. Акции компании к закрытию подешевели на 2,88%.

В плане статистики, за исключением данных по динамике регионального индекса деловой активности в Чикаго, вчера сведений опубликовано не было. В целом текущая неделя на статданные не богата, однако этот момент будет компенсирован пятничным отчетом BEA о динамике ВВП США за второй квартал 2012 года, точнее будет обновлена его первая оценка. Вместе с тем, ведомство представит пересмотренные данные по ВВП за период 1 квартал 2009 – 1 квартал 2012. Как показала предыдущие пересмотры, цифры могут быть достаточно серьезно подогрнуты изменению в кризисные периоды.

Информация предоставлена директором представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Обзор рынков Товарной биржи «ЕТС»

| Наименование | Значение | Изменение |
|-----------------------|------------|-----------|
| СПОТ-рынок* | | |
| Пшеница | T 28459,56 | - |
| Цемент | T 16446,3 | -1,24% |
| Сжиженный газ | T 83921,6 | - |
| Срочный рынок* | | |
| W3-8.12 | T 25850 | - |
| GOLDZ-9.12 | \$ 1577,3 | -1,16% |
| ZROL-8.12 | \$ 103,48 | 0,9% |
| ZRAG-9.12 | \$ 27,21 | -1% |

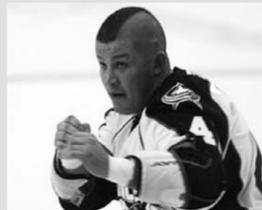
Данные www.ets.kz, 23.07.2012г.

| Аналитика срочного рынка | Аналитика СПОТ-рынка |
|---|---|
| <p>Цена сентябрьского фьючерсного контракта на аффинированное золото в слитках (GOLDZ-9.12), потерял за неделю более 1%, составив 1577,3 долл./унция.</p> <p>В понедельник цены на августовский фьючерсный контракт на сырую нефть (ZROL-8.12) североморскую смесь марки Brent, еще в пятницу державшиеся вблизи двухмесячных максимумов, на уровне в \$107,40, снизился до \$103,48 за баррель, хотя по сравнению с прошлой неделей цены на нефть заметно выросли почти до 1%. При этом до сих пор продвижение цен на "черное золото" вверх определялось геополитическим фактором, обусловленным ухудшением ситуации вокруг ядерной программы Ирана и обострением вооруженного конфликта в Сирии. Прогрессивные в прошлой неделе взрывы в болгарском Бургасе и в Дамаске еще более усугубили общую обстановку в регионе. Эксперты не исключают что во втором полугодии 2012 г. цены на нефть вновь могут пойти вниз до \$85-90 за баррель на фоне негативной ситуации в мире.</p> <p>Вслед за золотом упали котировки и сентябрьского фьючерсного контракта на аффинированное серебро в слитках (ZRAG-9.12), котировки фьючерса упали на 1% за неделю.</p> | <p>За данную торговую сессию на Бирже ЕТС прошли торги по сахару, составив в денежном выражении 23 млн. тенге, общим оборотом в 191 тонну. Июльский прогноз USDA показал снижение мирового производства пшеницы в сезоне 2012-13 к июньскому прогнозу на 1% до 665,3 млн.тонн, что также на 4,2% ниже мирового производства пшеницы в сезоне 2011-12. Основное снижение коснулось Китая, России и Казахстана. При этом ожидается рост экспорта пшеницы из США в связи со снижением конкуренции со стороны черноморских стран.</p> <p>Объем торгов сжиженным газом на Товарной бирже ЕТС составил 37 млн. тенге, составив в натуральном выражении 550 тонн сжиженного газа. Весь объем газа ушел на экспорт с базисом поставки СРТ, FCA, DAP согласно Инкотермс 2010.</p> <p>Справочно: 20 июля 2012 г. вступили в силу изменения в постановление Правительства Республики Казахстан от 6 апреля 2011 года № 375 «Об утверждении перечня биржевых товаров и минимального размера представляемых партий, которые реализуются через товарные биржи» об исключении газа из перечня биржевых товаров. (Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 июня 2012 года № 857).</p> <p>Объем товарооборота по цементу составил 73 053 тонн на сумму 1,2 млрд. тенге, продемонстрировав рост товарооборота в 1,4 раза больше предыдущей недели. Средневзвешенная цена на цемент за неделю составила 17 705 тенге за тонну, что на 2% больше предыдущей недели.</p> |

ХОККЕЙ ДЛЯ ВКО



В трех городах Восточного Казахстана построят хоккейные модули. В Зыряновске, Риддере и Шемонаихе появятся хоккейные модули. Работы уже начались. И, судя по всему, шемонаихинские ребята уже в этом году смогут надевать коньки и выйти на отстроенную ледовую арену, сообщает корреспондент YK-news.kz. Новый хоккейный модуль будет располагаться в Шемонаихе возле центрального стадиона. Подготовительные работы уже ведутся. На строительство предполагается потратить 77 млн тенге из местного бюджета и 312 млн тенге из областной казны. Строительство планируют завершить уже в этом году, сообщили нам в управлении туризма, физической культуры и спорта ВКО. Впрочем, в Шемонаихе это будет не единственная спортивная новостройка. В городе появится еще и спортивный модуль. Его построят в рамках меморандума, заключенного между областным акимом и ТОО «Корпорация Казахмыс». В Зыряновске для будущего хоккейного модуля отведен земельный участок, разработаны проект и проектно-сметная документация. Власть заключила меморандум с «Казинком» по поводу предстоящего строительства. Сумма требуется немалая: 275 млн тенге. В Риддере тоже есть свои спортивные планы. Хоккейный модуль власти мечтают построить между стадионами «Сокол» и физкультурно-оздоровительным комплексом. Впрочем, это еще только планы. Вопрос о финансировании пока решается. (yk-news.kz)

МИРАСТИ
ИНТЕРЕСУЕТ
«БАРЫС»

Один из главных штрафников минувшего сезона Джон Мирази, выступавший за «Витязь», может остаться в КХЛ. В Чехове квота на бойцов в нынешнее межсезонье была сокращена, поэтому импозантный канадец в июне засобирался на родину. Однако, по информации «СЭ», в последнее время 30-летним канадцем заинтересовались кураторы «Барыса», которые уже несколько лет делают ставку на хоккеистов из Северной Америки и не стесняются вместе с «игровиками» приглашать «полицейских». В предыдущем чемпионате в таком качестве в клубе из Астаны выступал другой бывший игрок чеховской команды – Джошуа Грэттон, с которым в межсезонье было принято решение расстаться. По некоторым данным, зарплата этого бойца составляла около 400 тысяч долларов в год. Мирази обойдется «Барысу» заметно дешевле, при этом он способен обеспечить болельщикам более яркое зрелище. Напомним, что в прошлом сезоне канадский тафгай сыграл за чеховский «Витязь» 30 матчей и забросил две шайбы, набрав 197 минут штрафа. (sport-express.ru)

КУКУШКИН –
МИНУС 11

Казахстанский теннисист Михаил Кукушкин за истекшую неделю опустился на 11 строчек в Top-100 рейтинга Ассоциации теннисистов-профессионалов (АТР), сообщает в понедельник официальный сайт ассоциации. По состоянию на 23 июля Кукушкин занимает 61 место. Идущий во второй сотне рейтинга казахстанец Андрей Голубев опустился на две строчки и занимает 147 место. На 50 позиций в четвертой сотне рейтинга поднялся представитель Казахстана Евгений Королев – он занимает 321 строчку, Юрий Шуклин за неделю потерял 136 позиций и опустился на 534 строчку. В шестую сотню рейтинга вошел казахстанец Денис Евсеев, поднявшийся на 10 позиций, – он идет 597-м. Лидирует в рейтинге по-прежнему швейцарец Рже Феллер, первым идет серб Новак Джокович, третьим – испанец Рафаэль Надаль. В рейтинге парного разряда Шуклин потерял 18 строчек и идет 166-м, Кукушкин утратил 9 позиций и идет 181-м, Голубев потерял 3 строчки и занимает 252 позицию. Лидируют в рейтинге парного разряда белорусы Макс Мирный и канадец Даниэль Нестор, третью строчку делят по-прежнему американцы Боб и Майк Брайаны. (news.kaz.ru)

Естественный отбор

Данияр Балахметов

Чем ближе к осени, тем ярственнее видятся очертания двух футбольных клубных турниров, проводящихся под эгидой УЕФА. В Лиге чемпионов уже сыграно два отборочных раунда. И до группового этапа нужно провести еще два. К слову, в третьем раунде уже образовались несколько интересных пар. В частности, «путь представителей лиг» объединил в себе восемь команд, которые соответственно составили четыре дуета. Первым обращает на себя внимание противостояние украинского «Динамо» и голландского «Фейеноорда». Оба клуба по итогам прошлого сезона стали в своих странах вторыми.

Не менее интересной выглядит пара «Копенгаген» (Дания) – «Брюгге» (Бельгия). И датчане, и бельгийцы, к слову, тоже являются вторыми в своих чемпионатах по итогам прошедшего сезона.

Еще одним «представителем лиги», который занял в своем чемпионате второе место, стал турецкий «Фенербахче». Стамбульский клуб, отлученный в прошлом году из-за коррупционного скандала от участия в Лиге чемпионов, на этот с полным основанием будет представлять свою страну в еврокубках. А соперником «желто-синих» стал румынский «Васлуй». Наконец последнюю пару «нечемпионов» составили греческий «Панатинаикос» и шотландский «Мазервелл». Причем шотландский клуб стал в своем чемпионате третьим, после «Селтика» и «Рейнджерс». Но по причине того, что «рейнджеры», прошедшие процедуру банкротства, были исключены из премьер-лиги и отправлены в третий дивизион, в Лиге чемпионов будет представлен именно «Мазервелл».

В «пути чемпионов» некоторые пары не были еще сформированы, ввиду того что несколько матчей были сыграны вчера поздно вечером. Но и без этого многие противостояния по именам представляются весьма интересными. Во-первых, обращает на себя внимание противостояние словенского «Марибора» и «Дюделанжа» из Люксембурга. Клуб из Бенилюкса на предыдущей стадии сенсационно обошел австрийский «Зальцбург». Скорее всего, нескудные будут матчи между бельгийским «Андерлехтом» и литовским «Экранасом». Чемпион Бельгии вступает в новый еврокубковый сезон только с третьего раунда, а «Экранас» во втором раунде был сильнее клуба «Шэврок Роверс» из Ирландии.



Очень уверенно во втором раунде сыграл финский «ХИК», одолевший «Рейкьявик» из Исландии с общим счетом 9:1. В третьем раунде соперник финнов будет гораздо серьезнее. По крайней мере, стоит полагать, что шотландский «Селтик» в дополнительных представлениях не нуждается.

По всей видимости, острая двухматчевая дуэль может состояться между норвежским «Молде» и швейцарским «Базелем». Оба клуба во втором раунде оставили позади себя представителей Прибалтики. «Молде» был сильнее латвийского «Вентспилса», а «Базель» преодолел барьер в лице эстонской «Флоры».

Еще одну пару составили азербайджанский «Нефтчи» и израильский «Хапоэль» из города Кирият-Шмона. Кстати, и те, и другие начали турнир со второго раунда, где «Нефтчи» оказался сильнее грузинского «Зестафона», а израильтяне переиграли словачский клуб «Жилина». Наконец последней известной на вчерашний вечер парой значилась ЧФР «Клуж» (Румыния) – «Слован» (Чехия). Чемпион Румынии начнет турнир только с третьего раунда, тогда как «Слован» стартовал на предыдущей стадии, где встречался с казахстанским «Шахтером». На прошлой неделе эти клубы сы-

грали в Чехии, где минимальную победу праздновали хозяева поля (1:0). А позавчера состоялся ответный матч. Карагиндицы, владеющие явным преимуществом, сумели в основное время забить и перевести игру в овертайм. К сожалению, развить свое преимущество чемпиону Казахстана не удалось, так же, как и не удалось доиграть до серии пенальти, поскольку за считанные секунды до финального свистка гости сравняли счет.

Первые матчи третьего отборочного раунда состоятся 31 июля и 1 августа. А ответные поединки пройдут 7 и 8 августа.

В Лиге Европы – втором по значимости клубном турнире сейчас идет второй раунд, ответные матчи которого пройдут сегодня. На этой стадии махачкалинский «Анжи» попытается пройти венгерский «Гонвед». Первая встреча этих команд, состоявшаяся в Раменском, принесла подопечным Гуса Хиддинка победу со счетом 1:0. В случае выхода «Анжи» в третий раунд их ожидает победитель пары «Локомотив» (Болгария) – «Виттес» (Голландия). В первой игре в Болгарии был зафиксирован счет 4:4.

Попробует решить задачу по выходу в третий раунд казахстанский «Актобе». Подопечные Владимира

Муханова в первом матче на выезде уступили молдавскому клубу «Милсами Урсидос» со счетом 2:4. В следующем раунде победителя этой пары ожидает бельгийский «Генк». Несомненно, порадовал своих болельщиков другой казахстанский клуб – «Ордабасы». Шымкентцы на выезде сыграли вничью с некогда грозным норвежским «Русенборгом» – 2:2. И теперь полны решимости квалифицироваться дальше, тем более что это им по силам. Ответный поединок состоится сегодня на центральном стадионе Алматы в 20:00, вход будет свободным. Если «Ордабасы» добьется успеха в этом раунде, то на следующей стадии казахстанский клуб может встретиться с победителем пары «Серветт» (Швейцария) – «Гандзасар» (Армения). Хорошие шансы на прохождение в третий раунд имеет белорусский «Гомель», одолевший в первом матче македонский клуб «Ренова». В случае успеха белорусы встретятся с английским «Ливерпулем». А вот рижскому «Сконто», для того чтобы в следующем раунде сразиться с миланским «Интером», нужно сегодня с разницей в три мяча побеждать хорватский «Хайдук». Первая игра недельной давности в Сплите закончилась победой хорватского клуба со счетом 2:0.

ОТЛИЧНЫЙ ДЕБЮТ

Казахстанский голкипер Давид Лория, недавно подписавший контракт с «Ризеспором» из Турции, дебютировал за свою новую команду. Лория свой первый матч в майке «Ризеспора» сыграл против азербайджанского АЗАЛа. Итог встречи – 1:0 в пользу турецкого клуба. Давид провел на поле все 90 минут, и оставил свои ворота в неприкосновенности, несмотря на то, что в ворота «Ризеспора» был назначен пенальти. Кстати, в составе АЗАЛа выступает бывший нападающий павлодарского «Иртыша» и шотландского «Рейнджерс» Андрес Веллика. «Ризеспор» проводит УТС в горном местечке под названием Болу. В ближайшее время команда Давида Лории проведет еще несколько контрольных поединков. (sports.kz)



ПРОКСА ЗАЯВЛЯЕТ

Чемпион Европы по версии EBU в среднем весе Гжегож Прокса (28-1-0, 21 КО) заявил, что готов сразиться с чемпионом мира по версии WBA Геннадием Головкиным (23-0-0, 20 КО) 1 сентября. «Головкин находится на вершине мирового бокса – его достижения в любительском боксе говорят сами за себя, он стал чемпионом мира и завоевал серебряную медаль. Это очень умный боксер, который не разбрасывается ударами, а если проводит их, то делает удары сильные и точные. Неудивительно, что почти все сильнейшие боксеры нашего дивизиона избегают встречи с ним. У меня не будет соответствующей подготовки к бою с Геннадием, но почему я должен ждать этого шанса? При благоприятных обстоятельствах тренировочный лагерь займет три-четыре месяца, но я в себя верю. Хочу знать, как я буду выглядеть против одного из лучших бойцов, поэтому готов выйти на ринг 1 сентября», – цитирует Проксу Boxingscene. (championat.com)

РЫПАКОВА ТРЕТЬЯ
В МОНАКО

Казахстанка Ольга Рыпакова с результатом 14,46 метра стала третьей в тройном прыжке на этапе «Бриллиантовой лиги» в Монако. Катрин Ибаргуэн из Колумбии с результатом 14,85 метра опередила Кимберли Уильямс из Ямайки (14,50). Третье место у Ольги Рыпаковой из Казахстана (14,46). Чемпион Европы россиянин Сергей Шубенков занял третье место в беге на 110 метров с барьерами на этапе «Бриллиантовой лиги» в Монако, повторив свой же национальный рекорд. Шубенков уступил в Монако только американцам: Эрису Мерритту (12,93, повторение лучшего результата сезона в мире) и чемпиону мира Джейсону Ричардсону (13,07). Кениец Асбель Кипроп (3 минуты 28,88 секунды) одержал победу в беге на дистанции 1500 метров лучшим результатом сезона в мире. Второе место занял еще один кениец Никсон Киллимо Чепсеба (3:29,77). Третьим финишировал новозеландец Ник Уиллис (3:30,35). В беге на 400 метров с барьерами чешка Зузана Хейнова, показав результат 54,12 секунды, обыграла чемпионку мира из США Лашинду Димас (54,26) и олимпийскую чемпионку Мелэйн Уокер (54,44) из Ямайки. В метании диска у женщин победу одержала двукратная чемпионка Европы хорватка Сандра Перковича (65,29 метра), опередившая немку Надин Мюллер и Ярелис Барриос из Кубы. В беге на 400 метров у мужчин Довбыне неожиданно выиграл бельгиец Джонатан Борле (44,74 секунды), опередивший чемпионку мира Кирану Джеймса из Ямайки (44,76), а также своего брата-близнеца экс-чемпиона Европы и медалиста чемпионата мира Кевина Борле (44,94). Олимпийский чемпион американец Лашон Мерритт не финишировал. Блессинг Окагбаре из Нигерии быстрее всех пробежала стометровку – 10,96. Из 11 секунд также выиграла американка Тианна Мэдисон (10,99). (news.kaz.ru)



Дороже, круче, помпезнее

[Начало на стр. 1]

По данным телеканала Sky News, непосредственные расходы на Олимпиаду составляют порядка 14,5 млрд евро, тогда как при подаче заявки на проведение игр представленный бюджет составлял 2,37 млрд евро.

По словам Каната Берентаева, такое удорожание связано с рядом причин, многие из которых не имеют отношения к спорту. «Если удорожание, вызванное ростом цен из-за экономического кризиса, можно отнести к объективным, то остальные факторы удорожания трудно отнести к объективным причинам. Одной из главных статей расходов является обеспечение безопасности самих игр. С каждой Олимпиадой эти производственные затраты растут. Например, в Лондоне на одного спортсмена, по моей оценке, придется один или более охранников. К этой миссии привлекают не только полицейские страны, охранники частных фирм, но и воинские подразделения. Складывается впечатление, что проводится какая-то войсковая операция», – говорит Канат Берентаев.

Как отмечает Sky News, в озвученную сумму (14,5 млрд евро) не вошли затраты на антитеррористические меры, которые обошлись

приблизительно в 1,1 млрд евро. Еще около 4,4 млрд евро должны составить траты на функционирование специальных служб.

Немаловажной статьёй расходов является и обеспечение антидопинговой кампании (около 2,4 млрд евро). По сведениям Sky News, в эту сумму, помимо дополнительных затрат на допинговый контроль, вошли также церемония зажжения олимпийского огня, и выплаты бастующим работникам транспортных служб города.

По словам Каната Берентаева, расходы на организацию антидопинговой кампании растут с каждым годом. «Организаторы с гордостью сообщают, что антидопинговый контроль будут охватывать практически все участники игры. Мы уже привыкли к допинговым скандалам. При этом забываем, что нарушается главный принцип состязаний – создание равных условий для всех, дающий шанс атлетам раскрыть свои возможности и потенциал. Грешат допингом не только и не столько на состязаниях, сколько в процессе подготовки к играм. Это на совести самих спортсменов и их тренеров, которые считают, что победить нужно любой ценой», – заявил г-н Берентаев.

Еще одним немаловажным фактором, влияющим на удорожание олимпийских игр, эксперт указы-

вает переход спорта на профессиональные рельсы и как следствие коммерциализацию спорта. «Допуск спортсменов-профессионалов к участию в олимпийских играх окончательно лишил олимпийское движение олимпийского духа. Сейчас миллионы любителей оказались отрезанными от главного спортивного праздника, превратились в простых зрителей. Соответственно, массовый спорт как движение потерял свою вершину. Более того, страны-организаторы не могут не считать прибыль, которую получают от проведения игр. Однако Олимпиаду нужно рассматривать не только с точки зрения окупаемости затрат. Это большая честь и престиж для страны, которой доверили организацию игр. Нужно оценить и влияние самих игр на рост популярности отдельных видов спорта, особенно тех, в которых появятся свои чемпионы и призеры Олимпиады. Это, в свою очередь, может сыграть положительную роль в вовлечении новых участников в физкультурно-оздоровительное движение и массовый спорт», – заявил Канат Берентаев.

Стоит отметить, что в экономическом плане проведение летних олимпийских игр благотворно сказались только для Лос-Анджелеса (1984) и Атланты (1996). Вполне

возможно, что и Лондон сумеет встать с американскими городами в один ряд. Но, по словам Марата Шибутова, представителя Ассоциации приграничного сотрудничества в РК, проведение олимпийских игр для каждой отдельной страны-организатора сказалось по-своему, отсюда и отсутствие универсального эффекта для каждого случая. Например, не затрагивая тему Олимпиад, стоит отметить, что проведение 7-х зимних Азиатских игр стоило государственному бюджету РК \$1,65 млрд. Причем еще до начала игр Талгатом Ермагиевым, бывшим в ту пору вице-министром туризма и спорта, было подчеркнуто то, что Казахстан рассматривает Азиаду как имиджевый проект, и по целому ряду причин ожидать окупаемости игр не стоит. Впоследствии Азиада сыграла свою позитивную роль в выборе Алматы как столицы зимней универсиады 2017 года.

Зато летние олимпийские игры в Афинах (2004) и в Монреале (1976), помимо, естественно, имиджа, прежде всего, имели цель на получение прибыли. Но в конечном итоге оба города провели эти Олимпиады себе в убыток. Монреаль лишь к 2006 году вышел из кризиса. А в Греции немалые траты на те игры стали одной из причин плачевного состояния экономики.

**КИРИЛЕНКО
СНОВА В НБА**



Лидер олимпийской сборной России по баскетболу Андрей Кириленко решил покинуть московский ЦСКА и продолжить карьеру в одном из клубов Национальной баскетбольной ассоциации (НБА). Об этом сообщает РИА «Новости». Кириленко подчеркнул, что он долго говорил на тему перехода с президентом ЦСКА Андреем Ватутинным. «Мне 31 год, однако я могу и хочу играть», — отметил баскетболист. Кириленко сказал, что он хочет выступать на высшем уровне, но не уточнил, за какую команду он собирается играть в НБА. По словам игрока, его новый клуб будет известен в ближайшее время. Ранее Кириленко говорил, что он хочет вернуться в НБА и приоритетными для себя вариантами продолжения карьеры назвал клубы «Юта Джаз» и «Бруклин Нетс». За «Юту» форвард выступал с 2001 по 2011 годы, а «Бруклин» СМИ называют главным претендентом на Кириленко. Владелец «Нетс» является российский предприниматель Михаил Прохоров. Кириленко вернулся в ЦСКА из «Юты» после окончания контракта с этим клубом и начала локаута в НБА. В декабре 2011 года локаут закончился, и Кириленко получил право вернуться в НБА, но решил остаться в ЦСКА до конца сезона-2011/12. Вместе с армейским клубом Кириленко дошел до финала Евролиги и был признан самым ценным игроком этого турнира. (lenta.ru)

ОТКАЗ АДВОКАТА



Бывший главный тренер сборной России по футболу Дик Адвокат отказался от игольской зарплаты, положенной по контракту с Российским футбольным союзом (РФС). Об этом сообщает издание «Советский спорт». Согласно условиям контракта Адвокат должен был получить по окончании сезона 2011/12 300 тысяч евро, составляющие половину месячного оклада. 10 июля исполняющий обязанности президента РФС Никита Симонян сообщил, что голландец посредством телефонного звонка и уведомления по электронной почте напомнил, что ждет перечисления положенной по контракту суммы. В ответ Адвокат обвинил РФС в нарушении контракта, поскольку 1 июля он, имея на руках соглашение с РФС, возглавил голландский «ПСВ». Также вину специалиста поставили то, что он не приехал в Россию для отчета по выступлению сборной на чемпионате Европы. Сразу после поражения от Греции (0:1) в третьем матче группового турнира Евро-2012 Адвокат улетел в Нидерланды. Сам Адвокат через некоторое время заявил, что не требовал от РФС денег. По словам голландца, эту информацию распространяют недоброжелатели, которые у него остались в России. Сменщиком Адвоката в сборной России будет итальянец Фабио Капелло. Ожидается, что контракт с 36-летним специалистом будет подписан 25 или 26 июля. (lenta.ru)

**ПРОГРЕСС
ОЧЕВИДЕН**



Махачкалинский «Анжи» и московский «Локомотив» попали в список самых прогрессирующих футбольных клубов Европы, составленный интернет-изданием Bleacher Report. Всего в список вошли 10 команд, большинство из которых в последнее время получили хорошие финансовые результаты и смогли купить дорогих игроков. В список, кроме «Анжи» и «Локомотива», попали французский «ПСЖ», английский «Манчестер Сити» и «Ньюкасл Юнайтед», немецкая «Боруссия» из Менхенгладбаха, итальянский «Наполи», испанские «Малага» и «Атлетико», а также португальская «Брага». Об «Анжи» в материале Bleacher Report говорится, что этот клуб сильно изменился после того, как его владельцем стал миллиардер Сулейман Керимов. Упомянуты покупка махачкалинцами ряда известных игроков, в том числе Роберто Карлоса, Самуэля Это'о и Юрия Жиркова. Что касается «Локомотива», то он удостоился упоминания в списке в связи с приглашением на пост главного тренера бывшего наставника сборной Хорватии Славена Билича, который предпочел российский клуб нескольким английским командам. В материале Bleacher Report также отмечается, что «Локомотив» купил несколько сильных игроков — защитника Ведрана Чорлуку, форварда Романа Павлюченко, Фелипе Кайседо и Виктора Обинну. (lenta.ru)



Следующий «Тур» — юбилейный

В воскресенье завершится веломногодневка «Тур де Франс» — 2012

Вячеслав Селезнев

Очередная «Большая петля» — 99-я по счету покорилась британскому велогонщику Брэдли Уиггинсу из команды Team Sky Proscycling. Британец, сменивший после 6-го этапа на вершине общего зачета швейцарца Фабиана Канчеллару, до самых Елисейских полей не расставался с «желтой» майкой лидера, показав время: 87 ч. 34 мин. 47 сек. При этом Уиггинс первенствовал на двух этапах, 9-м и 19-м. Кроме того, в этом сезоне Уигго удалось выиграть гонку «Париж — Ницца», «Критериум ду Дофине», а также «Тур Романдии», который проходил по дорогам Швейцарии. Если присовокупить сюда грядущую Олимпиаду, а также «Вуэльту», то мысли о золотом сезоне для британца вполне небезосновательны, тем более что уже завоевывал олимпийские награды: Афины-2004 (гонка преследования), Пекин-2008 (золотые медали в гонке преследования и в команд-

ном преследовании). Возвращаясь к прошедшему «туру», необходимо отметить то, что следом за Уиггинсом на пьедестале обосновался его одноclubник и соотечественник Кристофер Фрум. А вот третье место оказалось за итальянцем Виченцо Нибали, выступающим за Liquigas-Cannondale. Лучшим из состава «Астаны» в генеральной классификации стал словенский велосипедист Янец Брайкович, ставший девятым. Тогда как лучшим из числа казахстанцев оказался Александр Винокуров, занявший в итоге 31-е место. Остальные казахстанцы расположились следующим образом: Дмитрий Фофанов (63-е место), Андрей Кашечкин (78-е место) и Максим Иглинский (116-е место). В свою очередь легионеры «Астаны» закончили выступление на «Тур де Франс» следующим образом: швед Фредрик Кесьякофф занял 40-е место, Андрей Гривко из Украины (43-е место) и словенец Борот Божич (129-е место). Отрадно отметить то, что вело-

группа «Астана» в командной классификации стала четвертой, оставив позади восемнадцать коллективов. А первая тройку составили RadioShack, Team Sky и BMC Racing. В классификации по очкам победителем стал словак Петер Саган Liquigas-Cannondale, оставивший позади себя остальных конкурентов, ближайшим из которых стал немец Андре Грайпель (Lotto-Belisol). В горной классификации победу одержал француз Томас Фоклер (Team Euzora), обошедший «нашего» Фредрика Кесьякоффа. А лучшим среди «молочных» стал американец Тиджей ван Гардерен из BMC Racing Team, который к тому же занял пятое место в генеральной классификации. Наконец самым агрессивным гонщиком был признан датчанин Крис Соренсен из Saxo Bank.

К сожалению, не обошлось на этом «туре» без допингового скандала. В прошлый понедельник стало известно, что проба, взятая у люксембуржца Фрэнка Шлека, показала положительный результат. И практически сразу было объявлено о сходе Шлека с дистанции. Сам гонщик RadioShack самостоятельно явился в полицейский участок города По для дачи показаний. Стоит отметить то, что представители RadioShack отрицали наличие ксимиапида в числе препаратов, которые были на вооружении у команды. Между тем, и сам Фрэнк Шлек категорически отрицает употребление каких-либо запрещенных препаратов. Ему вторит и родной брат Энди Шлеек, который заявил буквально следующее: «Я клянусь своей жизнью и жизнью своей семьи, что Фрэнк никогда ничего не принимал».

Нескучное воскресенье в Хоккенхайме

Бывают ли неинтересными гонки в Хоккенхайме? Конечно же, нет, ведь это не жаркая Турция. И, конечно же, стоит обратить внимание на события Гран-при Германии, где итоговый результат зависел исключительно от мастерства пилотов, а не от дождя, как это было в квалификации. В воскресенье погода наконец-то порадовала гонщиков. Трасса была сухой и к началу гонки прогрелась до тридцати градусов, тучки в небе смотрелись вовсе не пугающе. Это означало, что можно было обойтись без чрезвычайно хитрой стратегии. Впрочем, экспериментальный комплект резины кое-кому спутал карты. В частности, недовольным остался Росс Браун. «У Нико все получилось на сухом треке, и имелись определенные проблемы на влажном, в то время как у Михаэля все было с точностью до наоборот. С Росбергом мы упустили момент, когда необходимо было «нажать» на промежуточный комплект резины в начале второго сегмента квалификации, и не сумели довести шины до нужной температуры. Мы не считаем это ошибкой, потому что подобные проблемы возникли не только у нас».



Между тем, «Ред Булл» умудрился вляпаться в историю. Один из особо допущенных технических делегатов узрел нарушение технического регламента на болидах команды Дитриха Маттешица. «Изуучив болиды под № 1 и № 2, мы обнаружили, что максимальный крутящий момент обоих двигателей находится значительно ниже среднего рабочего диапазона, по сравнению с отмеченными ранее показателями. По моему мнению, это указывает на нарушение статьи 5.5.3 технического регламента чемпионата на 2012 год, поскольку двигатели в пассивном состоянии могут давать дополнительный эффект на аэродинамику. Кроме того, изменение картографии двигателей является нарушением технического регламента. Поэтому я передаю данный вопрос на рассмотрение стюардам», — Джо Бауэр был категоричен, вот только никто к нему особенно прислушался. Причина понятна всем. Кто в современной «Форму-

ле» является козлами отпущения? «Макларен», «Заубер», «Форс Индия», трио аутсайдеров, но никак не «Феррари» и «Ред Булл», которых грешки средней тяжести прощаются без оглядки. Интересно, получили ли продолжение сия история после Гран-при? Старт гонки получился совершенно типичным и предсказуемым. Во-первых, Фернандо Алонсо редко теряет заработанные непосильным трудом в квалификации позиции уже на первых поворотах, особенно если стартует с «чистой» стороны трека. Во-вторых, ни один заезд не обходится без давки и толкотни где-то ближе к хвосту. Вот и в этот раз несколько пилотов снова отправились в боксы, не успев толком разогреть машины. Массе весьма оперативно поставили новое переднее крыло, а вот Сенна и Грожан вынуждены были задержаться на текущем ремонте подольше. Чуть позже подтвердилось еще одно плохое предчувствие. Так уж повелось, что если в нынешнем сезоне «Макларен» феерит на пятничной практике, то в гонке начинает твориться какой-то полтергейст. Вот и сегодня у Хэмилтона уже на первых кругах таинственным образом разорвалось колесо. Льюис еле-еле дотаскил болид до боксов, Мартин Уитмарш даже порекомендовал ему закончить гонку, но упрямый чемпион образца 2008

года решил продолжить беспелезную на первый взгляд борьбу. Для Дженсона Баттона гонка складывалась куда лучше — первый номер «Макларена» довольно быстро смог приблизиться к лидирующему Алонсо и севшему испанцу на хвост Феттелю. Борьба за лидерство поначалу была весьма однообразной: Себу удавалось держаться относительно близко лишь за счет умелого использования DRS, поскольку на первом и третьем отрезках круга его болид проигрывал «Феррари» немало. Затем, однако, была предпринята попытка «пересидеть» Фернандо за счет более позднего пит-стопа, но и она не удалась — механики «Скудерии» сработали гораздо оперативней, чем ожидалось. Однако дальше случилось непредвиденное. Действующий чемпион начал сдвигаться по полсекунды на круге с идеальным, казалось, темпа Алонсо, который под давлением начал сдавать. Баттон не отставал, но это было допустимым максимумом «Макларена» в гонке. Четыре болида «Заубера» и «Форс Индия» тем временем уверенно держались в десятке — мечта Пола ди Ресты об очках обещала стать явью. «В Сильверстоуне многое зависело от «угадывания» со стартовым комплектом резины, и, я думаю, в Хоккенхайме будет примерно то же самое. Никто не зна-

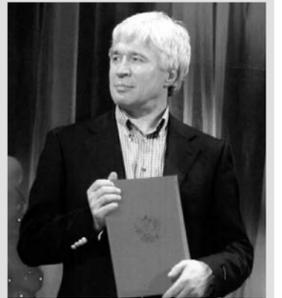
**КОНТРОЛЬ
НЕ ПРОШЛИ**

Всемирное антидопинговое агентство (WADA) не допустило к отборочным соревнованиям в преддверии Олимпиады в Лондоне по меньшей мере 107 человек в различных видах спорта. Об этом во вторник сообщает агентство Associated Press. Данные о положительных допинг-тестах на заседании ИОК привел руководитель агентства Джон Феихи. По его словам, не все спортсмены, попавшие на употребление запрещенных препаратов, прошли бы квалификацию. В выявлении спортсменов-нарушителей, помимо WADA, участвовали международные федерации видов спорта и организаторы лондонских игр. Спортсмены каких стран не были допущены к соревнованиям, не сообщается. Те спортсмены, которые употребляют допинг, должны знать, что их шансы обмануть контролеров малы как никогда, подчеркнул Феихи. Летняя Олимпиада-2012 в Лондоне начнется 27 июля и продлится до 12 августа. (lenta.ru)



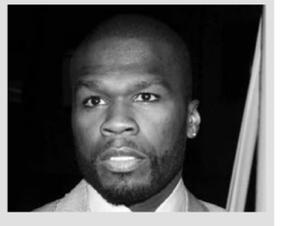
**АМБИЦИИ
ЛОВЧЕВА**

Всероссийская ассоциация футбола выдвинула экс-игрока сборной СССР и футбольного обозревателя Евгения Ловчева кандидатом в президенты Российского футбольного союза (РФС). Об этом сообщает издание «Советский спорт». Как заявил Ловчев, его кредо — «советоваться со знающими людьми и делать по уму, а не спотыкаясь». По словам обозревателя, «знающие люди» в настоящее время не допускаются к принятию важных решений. Он же хочет все вернуть на круги своя, «футбол должен стать основой всего», — заявил лучший футболист чемпионата СССР 1972 года. Ранее Ловчев заявил, что его вдохновляет пример актера и юмориста Михаила Евдокимова, который в 2004 году сумел выиграть губернаторские выборы в Алтайском крае. По словам Ловчева, в рамках предвыборной кампании он намерен отправиться в турне по регионам, поскольку именно голоса региональных делегатов будут решающими во время выборов главы РФС. Большую часть карьеры Евгений Ловчев провел в составе столичного «Спартака». Вместе с «красно-белыми» он выиграл чемпионат СССР (в 1969 году) и Кубок СССР (в 1971 году). В составе национальной сборной Ловчев стал бронзовым призером Олимпиады 1972 года в Мюнхене. После завершения игровой карьеры занялся тренерской работой, последнее время выступает в качестве футбольного эксперта в СМИ. Ловчев стал шестым кандидатом на пост главы российского футбола. Ранее о своем участии в выборах объявлял вице-спикер Госдумы Игорь Лебедев, глава Российской футбольной премьер-лиги (РФПЛ) Сергей Прядкин, министр спорта Виталий Мутко, глава Фонда развития футбола Алишер Аминов и исполнительный директор Олимпийского комитета России (ОКР) Николай Толстых. (lenta.ru)



**ТЕПЕРЬ ЕЩЕ
И БОКС**

Рэпер Кертис Джексон, известный под именем 50 Cent, получил промьютерскую лицензию в штате Нью-Йорк, пишет издание Business Insider. Это означает, что промьютерская компания рэпера TMT (The Money Team) сможет организовывать поединки в этом штате. TMT также пытается получить лицензию атлетической комиссии штата Невада. В Лас-Вегасе, который находится в этом штате, проходит большинство главных боксерских поединков. У промьютерской компании 50 Cent уже появились первые клиенты. Ими стали олимпийский чемпион Игр-2004 в Афинах кубинец Юрниоркс Гамбоа, выступающий в весе до 59 килограммов, а также бронзовый призер афинской Олимпиады Андре Диррелл, который выступает в весе до 76,2 килограмма. Как отмечает Business Insider, 50 Cent дружит с Флойдом Мэйуэзером, которого многие считают лучшим боксером мира вне зависимости от весовой категории. Мэйуэзер говорил, что однажды 50 Cent может даже сам выйти на ринг. (lenta.ru)



(sport.ru)

ПоВизет ли с визой?

Виктория Говоркова

Несмотря на то, что большинство казахстанских туристов уже давно не представляют миграционной опасности и, выезжая за рубеж, оставляют там немалые деньги, у многих соотечественников возникают проблемы с получением виз.

«В зоне Шенген стало сложнее получить визу с 2011 года. На мой взгляд, это связано с последствиями мирового кризиса. Это своеобразная защита европейских государств от потенциальных мигрантов. Так, было введено сканирование пальцев, записи в посольства, что вызвало очереди, то есть сложнее стало тем туристам и предпринимателям, которым визу надо открыть в срочном порядке или когда поездка планируется в ближайшие две недели», — говорит Гульбар Досмаилова, директор компании DOS TRAVEL INTERNATIONAL.

К примеру, требование личного присутствия в посольстве Чехии привело к тому, что очереди на сдачу документов стали занимать в 5 утра, а специализированные форумы застрешили сообщениями о том, что получить визу в этом посольстве становится все сложнее.

«Да, я знаю, что в консульстве Чешской Республики есть некоторые проблемы с очередностью подачи документов. Объяснить это я могу тем, что, во-первых, от нас в Прагу летает прямой рейс, эти визы востребованы. Во-вторых, с этого года Чехия сильно изменила иммиграционное законодательство, ужесточив условия даже тем, кто уже имеет долгосрочные визы. Многие по инерции пытаются оформить вид на жительство в Чехии, хотя теперь по условиям получения Чехия практически ничем не отличается от Франции, например. Она присоединилась к общеевропейской программе «голубых»



и «зеленых» карт», — говорит Юрий Серебрянский, директор компании UNION ESTATE.

По словам Гульбар Досмаиловой, есть вопросы по студенческой и предпринимательской визам, но это связано с большим потоком студентов и деловых людей, выезжающих в Прагу. «Было бы идеально установить более прозрачные условия записи на визу и дать возможность отслеживать свои документы — на какой стадии рассмотрения они находятся. Есть еще один нюанс: эта страна более разрекламирована в отличие от других, поэтому здесь практически нет понятия сезонности. Я понимаю, что посольство перегружено, возможно, есть смысл открыть как раньше консульство в Алматы, как у некоторых посольств», — предлагает она.

Туристским фирмам стало проблематичнее работать, так как,

учитывая очереди, многие туристы, выезжающие в Европу, получают документы из посольства в последний момент, высказывая свое недовольство в адрес работников турфирмы, не понимая объективности ситуации в посольствах в Астане.

Визовые консультанты говорят о том, что люди порой сами виноваты в том, что получают отказ. Они приходят не подготовившись, тратят много времени на вопросы и заполнение документов «на колленке».

«Процентом 50 из них допускают ошибки при сборе документов и при заполнении анкеты и потом, не получив визу, начинают обращаться за консультацией в турфирмы, и поэтому я уверена: еще лет 5 у консультантов по визовой поддержке работы будет достаточно», — говорит г-жа Досмаилова.

Как пояснила «Капитал.kz» Асель Кенесбаева, директор TOO «ASTA TRAVEL», получить визы в посольствах некоторых стран зоны Шенген стало весьма сложно по нескольким причинам. Во-первых, из-за длительной предварительной записи на подачу документов и собеседование, то есть документы на визу надо подать за 2-3 месяца до предполагаемой поездки.

В весенне-летний период, в связи с сезонным увеличением туристического потока, процесс рассмотрения документов затягивается на длительный период. «Например, если вы хотите поехать на отдых в Испанию через 10 рабочих дней, у вас есть предложение на замечательное место для размещения всей вашей семьи, удобные авиaperелеты, трансфер, услуги гида и т.п. Единственной проблемой во всем этом замечательном раскладе

будет невозможность получить испанскую визу за 10 рабочих дней до вылета, так как в данный момент записи на прием документов идет на середину сентября», — говорит она.

В генеральном консульстве Германии «Капитал.kz» пояснили, что фактор сезонности однозначно влияет на количество запрашиваемых казахстанцами виз. Летом количество запрашиваемых виз значительно больше, чем зимой. Но в самой процедуре получения визы ничего не меняется. При большом количестве желающих получить визу возможно увеличение очереди ожидания для назначения времени сдачи документов, без назначения времени сдать документы на открытие визы невозможно. В генеральном консульстве Республики Польша сообщили, что процедура получения виз не меняется, с июня период ожидания продлился с 5 до 7 рабочих дней. На момент сдачи номера комментариев в посольстве Чешской Республики получить не удалось.

Известно, что при получении визы работники посольства смотрят на визовую историю туриста. Если вы уже выезжали в Европу и другие страны мира, говорит г-жа Досмаилова, значит, вас уже проверяли на финансовую состоятельность. И этот фактор является одним из важных, но в то же время не гарантирует получение визы в данный момент.

«Количество уже имеющих визы Шенген в паспорте скорее дает возможность запрашивать длительные визы, позволяющие многократный въезд, если есть соответствующее приглашение. Но туристическая виза по определению ограничена по длительности. Месяц. Поэтому долгосрочные визы всегда деловые, гостевые или других категорий. Никакая турфирма не может гарантировать получение годовой визы Шенген своему туристу на основании купленного тура», — поясняет Юрий Серебрянский.

В генеральном консульстве Республики Польша «Капитал.kz» пояснили, что количество уже полученных виз в зоне Шенген служит одним из дополнительных аргу-

ментов для принятия положительного решения по выдаче как обычной визы, так и годовой.

Ранее полученные шенген-визы (немецкие), которые были действительно использованы для поездок в Германию, могут повлиять на принятие решения по выдаче визы, отметили в генеральном консульстве Германии. После получения множества краткосрочных шенген-виз (немецких), использованных действительно для поездок в Германию, генеральное консульство Германии может проверить, возможна ли выдача годовой визы.

«Если говорить о лояльном отношении к казахстанским туристам, скорости оформления, а также четкой работе, то, конечно, хотелось бы выделить посольство Литвы в Астане, представительство посольства Литвы в Алматы, посольство Польши в Алматы, посольство Греции, проще назвать несколько стран, в которых получение визы сложнее, чем во всех остальных посольствах ЕС», — отмечает г-жа Кенесбаева.

Как отмечает Юрий Серебрянский, они работают со многими экзотическими странами и сталкиваются со сложными ситуациями. Консульство Аргентины, например, просит казахстанцев лично явиться на собеседование в Москву. Консульство Венесуэлы в Тегеране, куда мы территориально приписаны, просит лично прибыть в Иран для сдачи документов. Мексиканскую визу следует оформлять в Анкаре, например. Хотя вы можете легко получить ее, находясь в США. Кстати, американская виза в паспорте значительно облегчает посещение стран Центральной Америки.

«Учитывая, что выезжающие из Казахстана туристы чаще всего достаточно состоятельная публика, совершают покупки, обучают своих детей, приобретают недвижимость, я бы порекомендовала смягчить условия выдачи визы для тех туристов, кто имеет положительную визовую историю и определенный уровень финансовых средств, с учетом экономической ситуации в большинстве стран Евросоюза», — предлагает Гульбар Досмаилова.

Революция или «второй» Муссолини?

Алия Каримова (Италия)

Большинство итальянцев убеждены, что вытаскивать их страну из кризиса, в котором она вязнет уже лет 10, как в болоте, способны две «вещи». Это или революция, которая свергнет существующий политический уклад в Италии и кардинально изменит к лучшему жизнь простых смертных Апеннинского полуострова, или диктатор, способный единолично внести жесткие коррективы в управление государством на всех уровнях власти. Другого выхода, по их мнению — нет, а улучшения не предвидится

Правительство Марио Монти

Национальная итальянская забава — «забастовки» (от итал. basta! — хватит! довольно!) уже давно не приносит никаких плодов, кроме как произвольного продления выходных и причинения неудобства всем, кроме власти имущих — они уже давно обладают достаточно сильным иммунитетом к подобному рода «шантажу». Слово «диктатор», кстати, тоже итальянского происхождения. Так в Древнем Риме называли чрезвычайное должностное лицо, назначавшееся решением сената (максимум на 6 месяцев при крайней опасности (внутренних неурядицах, военной угрозе и т.д.), при необходимости передать власть в руки одного лица.

Почти таким же образом 16 ноября 2011 года на политическом небосклоне Италии образовалось новое созвездие — «правительство Марио Монти», 63-е по счету за послевоенную историю Италии, и состоящее из технократов, далеких от политики. Кабинет был сформирован в рекордные сроки, и на него была возложена трудная задача вывести страну из острейшего кризиса. Комплектуя свою команду, премьер-министр заявил, что отсутствие в правительстве профессиональных политиков скорее поможет, чем помешает вернуть доверие инвесторов к стране, чей госдолг составляет почти 120% от ее ВВП или 1 трлн 900 млрд евро.

По данным опроса итальянского телеканала Sky TG 24, доверие итальянцев политике правительства Монти слабеет с каждым днем. Без энтузиазма встретили жители Италии пакет антикризисных мер, предлагающий возвращение отмененного предыдущим правительством Берлускони налога на жилье, что должно принести казне до 10 млрд евро, повышение НДС на 2%, введение налога на роскошь, пенсионную реформу, повышающую возраст выхода на пенсию, и ужесточение борьбы с уклонениями от уплаты налогов. Многие опасаются, что столь жесткие меры экономики парализуют деловую жизнь

в стране и спровоцируют социальный взрыв.

Кризис экономический или политический?

Экономика Италии — одна из самых крупных по объему, седьмая в мире по номинальному валовому внутреннему продукту (ВВП) и десятая по паритету покупательской способности. Италия классифицирована как индустриальная страна, хотя некоторые характеристики отличают ее от других стран «Большой восьмерки», Европейского союза и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Итальянская индустрия держится на предприятиях мелкого и среднего бизнеса, в то время как крупных предприятий в стране относительно немного. Из примерно 4,5 миллионов предприятий 99,9% — малого и среднего бизнеса, из которых, в свою очередь, 95% представляют собой фирмы, в которых менее 10 сотрудников (микрорепрезития). Более крупные компании (от 50 до 249 работников) составляют всего лишь 0,5% от общего количества итальянских предприятий.

Итальянский депутат (а только их в парламенте 630 человек) получает в год примерно 175 тыс. евро — более 11 тыс. ежемесячно плюс еще 3,5 тыс. «на транспортные расходы», не считая бонусов, премий и социальных благ. Сенаторов в парламенте 315 человек, и получают они еще больше депутатов. Плюс ко всем этим подаркам судьбы любому чиновнику, порабатывавшему в парламенте хотя бы один день, присуждается пожизненная пенсия от 3000 евро в месяц. Зарплаты мэров городов, провинций и регионов тоже весьма приличные.

На этом фоне особенно хорошо звучат недавние слова итальянского премьера Марио Монти относительно того, что страна «свернула с тропы, приведшей ее к краю пропасти»

Промышленность Италии в целом страдает от конкуренции со стороны развивающихся экономик — прежде всего Восточной Азии (Китай, Вьетнам, Таиланд) — благодаря низкой стоимости их рабочей силы. На это итальянские предприниматели реагируют, частично перемещая бизнес в развивающиеся страны и делая упор на продукцию высокого качества. Плюс ко всему, сильные конкуренты — это предприятия Hi-tech, не слишком представленные в Италии, высокие налоги и раздробленность фирм на мелкие и средние, которые почти не занимаются новыми разработками, а также недостаточность инфраструктуры и бюрократия, не способствующие конкурентоспособности итальянских предприятий среднего и мелкого бизнеса. Вдобавок к этому «букету», итальянское правительство, в обмен на предоступленные кредиты, разрешило гражданам Китая развивать малый бизнес, открывая на территории Италии свои магазины и фабрики. Китайцы прочно поселились на Апеннинах, штампуют изделия далеко не идеального качества, но уже с лейблом «Made in Italy», и ничего с этим не поделаешь — товары действительно сделаны в Италии. Итальянцы скрипят зубами — страдает репутация итальянского производства в целом. В то время как исконно итальянская экономическая система «трещит по швам». Торможению роста способствуют снова возросшее (куда уж еще больше?) налоговое давление, огромный государственный долг и негибкость рынка труда (напри-

мер, увольнит нерадивого работника по итальянским законам очень сложно).

Кто платит налоги?

Налоговая система в Италии достаточно громоздкая. Дело в том, что когда ее реформировали, то постарались учесть все возможные ходы и лазейки, которыми могут воспользоваться предприимчивые итальянцы, чтобы снизить налоговое бремя. К первоначальному своду налоговых законов было принято немало поправок, дополнений, пояснений.

В результате, чтобы помешать согражданам заниматься «национальным видом спорта» — уходом от налогов, чиновники создали столь запутанную систему, что понять ее могут зачастую только налоговые консультанты. Эта профессия в Италии по понятным причинам популярна и прибыльна — налоговая декларация содержит не один десяток листов и требует для заполнения несколько часов. Многие, отчаявшись в ней разобраться, обращаются к консультанту. Популярность их услуг такова, что общий доход частнопрактикующих врачей превосходит доход,

В Италии, как и во многих других странах, есть налог на доходы физических лиц — индивидуальный подоходный налог (IRPEF). Его рассчитывают по регрессивной шкале: чем выше доход, тем больше налог. Ставка варьируется от 23 до 45%. Самые большие поступления в итальянский бюджет дает именно подоходный налог, а также НДС. В сумме они составляют более 50% всех налоговых поступлений.

Статистическая итальянская фирма отдает государству примерно половину выручки. Лишь первые три года работы компании пользуются налоговыми льготами, позволяющими встать на ноги. А дальше фирмы руководствуются национальной поговоркой: государство существует для того, чтобы его обманывать.

Кризис глазами предпринимателей

Кризис. Сейчас с этим словом знакомы даже дети. А есть ли он на самом деле? Попробовав разузнать, как его ощущают на себе итальянские предприниматели, мы опросили несколько из них, работающих в разных секторах экономики.

Анжело Тадно, владелец пиццерии на 50 мест в одном из оживленных районов Флоренции, с персоналом в 12 человек.

Он считает, что лично для его заведения, которое существует уже 15 лет, ничего страшного не произошло. Оно всегда заполнено посетителями, из которых примерно 40% это туристы и 60% — постоянные клиенты. Единственно, что если еще пару лет назад для того чтобы попасть в его пиццерию, у двери устраивалась очередь из 20-ер человек, которая терпеливо ждала освободившийся столик, а он был вынужден или отказываться сразу же, или предлагать ждать неопределенное время, то теперь очереди нет. «Если раньше почти каждая итальянская семья выходила поужинать вне дома раза 2-3 в неделю, то теперь она это может себе позволить всего 3-4 раза в месяц!»

Антонио Мадео, владелец шефско-итальянского агентства недвижимости, специализирующегося на сдаче в аренду жилья на короткий срок, с постоянным персоналом в 7 человек во Флоренции, и по краткосрочному найму по 2-3 человека в Праге и Риме.

На рынке уже 6 лет, и с каждым годом его доход потихоньку уменьшается. Полагает, что в Италии уже лет 10 очень серьезный кризис: «Закрываются многие фирмы, люди боятся вкладывать деньги во что

бы то ни было, переносят свои офисы в страны без налогового пресса, например, в страны бывшего соцлагеря — туда, где дают все шансы на развитие предпринимательства. Государство должно найти решение! Если заводы и фабрики закрываются — кто будет платить налоги, чтобы выплатить и госдолг в том числе?! Экономика блокирована! Я даже не знаю, выберется ли мы из этой ситуации, но фискальный режим надо однозначно менять! Невозможно 55% заработка отдавать в казну».

Марио Гало, владелец молодежного хостела на 100 мест в центре Рима со штатом в 14 человек.

На рынке 18 лет. Уже 1,5-2 года ощущаю следствия кризиса — студенты (его основные клиенты), не находя никаких заработков, сейчас не имеют возможности и путешествовать (а про испанских клиентов у него уже совсем забыли); клиентура хостела «взрослеет» и трансформируется из молодежной в семейную. Кроме того, пришлось снизить цены (в унисон с остальными отелями) и сократить количество и ка-

перативы сейчас становятся очень популярными в Италии — меньше бюрократических проволочек и минимум налогов. Его коопертив родился и успешно развивается, как ни странно, благодаря кризису и, как следствие, популярности компаний и услуг «low cost». Фирма осуществляет доставку пассажиров автобусами из Флоренции в Пизу и assisteирует авиакомпании «Ryanair», известной своими демпинговыми ценами на авиаперевозки. Итальянцы все чаще и чаще отказываются от качества и престижа в пользу цены. К тому же, Италия третья страна в мире, после Турции и Норвегии, с самыми высокими ценами на бензин, и поэтому все больше и больше итальянцев пользуются услугами общественного транспорта, оставив свои машины в гаражах, а то и вовсе избавляясь от них.

Рокко Далессандри, владелец семейного ювелирного магазина на юге Италии.

Он считает, что на рынке золотых изделий сильнейший кризис, который, правда, не коснулся сферы люксовых украшений — их как покупали и заказывали прежде, так и продолжают это делать по сей день в тех же объемах. А его магазин, который продавал не слишком дорогие изделия и успешно функционировал на рынке 22 года, в этом году пришлось закрыть. И это несмотря на то, что в Италии традиция дарить золотые украшения на все основные торжества была всегда! Золото, как сырье, за последние 2-3 года выросло в цене почти в 3 раза, и многие ювелирные фабрики сменили «ориентацию» — начали работать с серебром, сталью и другими металлами.

Микеле Децио, владелец крупной фирмы по строительству автодорог, тоннелей, мостов, дамб с головным офисом в Молитерно (регион Базиликата).

На рынке уже больше 50 лет, и если раньше постоянный штат сотрудников состоял из 90-100 человек, не считая сезонных, то на сегодняшний день он вынужден был сократить персонал до 25 человек, так как государство (его основной заказчик) больше не то что не выделяет денег для развития инфраструктуры, но еще даже не оплатило работы 2-3-летней давности! (В Италии государство платит за работы по тендеру в течение 3 месяцев после сдачи объекта). Он уверен, что этот закон необходимо менять, даже в условиях тотальной кризиса, так как нет циркуляции средств. По его мнению, виновники кризиса — итальянские политики, которые получают огромную зарплату, ничего не делая для страны! «Положение начнет меняться только тогда, когда полностью изменится политическая прослойка общества, начиная с самого маленького областного чиновника и заканчивая президентом республики. Но для этих изменений необходимо мужество, которого у итальянцев на данный момент нет, то есть выходов два — тотальная революция или приход к власти диктатора!» — говорит он.

Литовский золотник нам дорог!



Ольга Веселова

Небольшое европейское государство как по территории (65 200 кв. км), так и по населению (3 млн), но с огромным потенциалом для сотрудничества с Казахстаном. Литва все больше становится стратегическим партнером нашей республики в таком важном направлении бизнеса как логистика. Через эту республику для нас открывается «окно в Европу».

Более подробно о сотрудничестве между нашими государствами в интервью «Капитал.kz» рассказала министр-советник посольства Литовской Республики в РК Дайва Моцкувене.

— Как Вы оцениваете бизнес-климат в нашей республике?

— Казахстан очень дружелюбная страна не только в отношении гостеприимства, но и в отношении ведения бизнеса здесь. Условия очень хорошие.

— Какое содействие оказывает посольство Литвы в РК своим согражданам при построении бизнеса в нашей республике?

— Мы помогаем всегда найти здесь партнеров, а также устраиваем им встречи и принимаем участие в многочисленных казахстанских выставках. Предложений о сотрудничестве из Литвы много и часто мы обращаемся в Торгово-промышленную палату Казахстана, однако откликов, энтузиазма и продуктивности пока мало. Хотелось бы, чтобы это положение изменилось. Кроме этого, хотелось бы, чтобы было больше организаций, куда мы могли обратиться по вопросам бизнес-сотрудничества.

— Сколько составляет ежегодный товарооборот между Казахстаном и Литвой?

— В 2011 году товарооборот между двумя странами составил \$500 млн, и он растет год от года.

— Как Литва пережила время мирового финансового кризиса? Вышла ли она уже из него? Справилась с последствиями?

— Литва уже отошла от последствий мирового финансового кризиса, растут рабочие места, хотя доходы населения растут пока еще медленно. Ожидается вторая волна кризиса, однако специалисты прогнозируют ее значительно слабее предыдущей.

— Сколько виз в среднем посольство выдает в месяц для граждан Казахстана?

— Мы выдаем 1200-1300 виз в месяц. Раньше около 70% виз были предназначены казахстанцам, но сейчас ситуация изменилась. Наше посольство аккредитовано выдавать визы гражданам еще двух стран: Кыргызстана и Таджикистана. Кроме этого, в нашем посольстве граждане этих стран и Казахстана могут получить визы в Эстонию, Финляндию и Швецию. С вступлением в Таможенный союз поток посетителей Литвы из Казахстана сократился, то есть более 40% в настоящее время выдается виз для кыргызов.

— А сколько времени занимает получение визы? И много ли отказов по визам для наших соотечественников?

— От подачи документа 3-5 дней. Нет, отказов немного. Более того, если мы видим, что нужно ускорить этот процесс (сгорают билеты или какие-то документы нужно срочно доставить и т.д.), то есть для этого веские причины, то мы идем навстречу людям, если есть возможность.

— Ваше посольство выдает больше туристических или деловых виз?

— Чаще всего граждане Казахстана едут в Литву за машинами. Однако, как я уже говорила раньше, в связи с Таможенным союзом поток таких заявок резко сократился. Хотелось бы, конечно, чтобы было больше просто туристов в нашу страну. Хотя год от года поток пока небольшой, но есть рост туристического потока из Казахстана.

— Что Вы считаете наиболее актуальным в отношении сотрудничества двух стран?

— Конечно, туризм, причем с обеих сторон. Во-первых, в Литве очень развит туризм, много курортов, и многие из них работают круглый год. Во-вторых, мы отмечаем рост интереса и со стороны литовских туристов попутешествовать

по Казахстану, посмотреть на его уникальную природу.

— Между Казахстаном и Литвой планировалось открыть прямой рейс литовскими частными авиалиниями. На какой стадии сейчас находится этот проект?

— В Литве в городе Паланга прошла межправительственная встреча, одним из вопросов которой стало открытие данного рейса. В настоящее время проект находится на стадии согласования. Регулярный рейс планировалось открыть уже этим летом, но он отложился.

При этом заинтересованность и с казахстанской, и литовской стороны большая в этом рейсе, и востребованность его была бы.

— А с какими достопримечательностями в Литве Вы бы посоветовали ознакомиться?

— В первую очередь, столицу нашего государства старый город Вильнюс, который еще в 1994 году был внесен в перечень мирового культурного наследия UNESCO. Светлые здания, купола церквей и костелов своей красотой напоминают древние богатые города Италии — Рим и Флоренцию. Виль-

нюс — самая северная столица, сохранившая архитектурные стили Южной Европы. Старый город отражает величие и красоту периода XIV — XVII веков.

Другой замечательной литовской достопримечательностью является Куршская Коса, также занесенная в перечень природного наследия всемирного значения UNESCO как один из красивейших и уникальнейших европейских ландшафтных объектов. Белые песчаные «шагающие» дюны, кое-где уже «усмиренные» зелеными соснами... С одной стороны их омывает величественная Балтика, с другой — Куршский залив. Прекрасная, вдохновляющая картина, дополняемая музыкой ветра и шумом моря, создает особую ауру, которая так влечет сюда.

В четырех поселках Неринги (Нида, Преила, Пярвалка, Юодкранте) — очаровательные этнографические рыбацкие домики с синими оконными наличниками. В том же стиле построены и современные коттеджи. Виллы в Юодкранте украшены деревянным резным «красавцем». Величие природы гармонично сочетается с домами отдыха богатые города Италии — Рим и Флоренцию. Виль-



Ольга Веселова

Наши первые ассоциации с Австралией связаны с океаном, кенгур и аборигенами. Чаще всего мы рассматриваем этот райский уголок только как место для отдыха, но Австралия привлекательна и для построения своего бизнеса. К примеру, зарегистрировать бизнес в Австралии можно не посещая страну, заполнив всю необходимую документацию через интернет.

Елена Телегина со своей семьей семь лет назад переехала в Австралию из России. Тогда она просто написала рассказ об этом значимом событии в своей жизни, однако сейчас ее блог mystoryaustralia.com перерос в целую консультационную систему по обширному спектру вопросов относительно жизни в Австралии.

В интервью «Капитал.kz» Елена Телегина, являющаяся в настоящее время сотрудником австралийской компании Etax Local, предоставляющей услуги по налоговому консультированию, рассказала о том, как правильно и в какой именно сфере можно открыть свой бизнес в Австралии.

— Какие сферы бизнеса наиболее перспективны в Австралии на сегодняшний день?

— В первую очередь, конечно, интернет-магазины. Хотя есть интернет-магазины разной успешности, есть и не очень успешные проекты, но самые успешные бизнесы, которые мне удалось увидеть, это именно интернет-магазины.

Во-вторых, инженерные компании. Компания, как правило, состоит из одного инженера и нескольких (одного-трех) вспомогательных работников с более низкой квалификацией. Успешность зависит от способности получать контракты у крупных компаний. Самые успешные работают с горнодобывающими компаниями, но и те, кто работают с Telstra, Energex и государственными подрядчиками по строительству инфраструктуры — чувствуют себя очень хорошо.

В-третьих, врачебные практики. Это то, что здесь называется General practitioner, то есть врач общего профиля. Но и собственными врачами, которые обычно работают на комиссии в формате компании, тоже очень успешно.

Кроме этого, популярны и компании по разработке и обслуживанию вебсайтов, тех же интернет-магазинов, что были в пункте первом. Как правило, основной вид дохода — не создание новых вебсайтов, а обслуживание уже сделанных.

— Как Вы считаете, лучше открывать бизнес с нуля, или купить уже готовый бизнес, а может, воспользоваться готовыми франшизами?

Знойный бизнес другого полушария



— Здесь нет «лучшего» решения. Это очень индивидуально и зависит от ситуации, от того, чего человек хочет достичь, какие у него есть собственные идеи. Например, человек, для которого очень важна определенность и стабильность, вряд ли будет так уж счастлив, начиная свой бизнес с нуля. А у другого человека может быть хорошая идея, и он может начать ее осуществлять, совмещая бизнес с работой на первых порах.

Между тем, я не встречала много удачных покупок франшиз, может быть, только 2 раза это были удачные покупки. Все зависит от типа бизнеса.

— Насколько сложно зарегистрировать свой бизнес в Австралии для эмигранта? Что для этого нужно? Необходимо ли иметь австралийское гражданство?

— Это как раз самая простая часть. Регистрация бизнеса в Австралии упрощена до невозможности. Зарегистрировать бизнес в качестве частного предпринимателя можно за полчаса онлайн. Зарегистрировать компанию можно за два дня.

Для того чтобы зарегистрировать бизнес в Австралии, совершенно не нужно австралийского гражданства. Если вы хотите открыть бизнес в Австралии, пребывая в Казахстане, например, можно зарегистрировать компанию в Австралии. Нет проблем. Не нужно даже для этого ехать в Австралию.

— Каковы особенности налогообложения бизнеса в Австралии?

— Налогообложение бизнеса в Австралии очень зависит от структуры, которой ведется бизнес. В

случае, если это частный предприниматель — то налоги будут платиться по той же шкале, что и в случае обычного человека, получающего зарплату. Это прогрессивная шкала налогов.

В случае, если бизнес ведется в формате компании, то это 30% налога с каждого доллара прибыли. Есть еще две структуры ведения бизнеса — траст, очень популярная форма для семейного бизнеса, и партнерство. При партнерстве налоги не платятся, а прибыль распределяется партнерам. А партнеры платят налоги как обычные граждане. Чаще всего партнерство образуют муж и жена.

Траст тоже распределяет прибыль, но, бывает, что и платит налог. Но только в особых случаях. Траст очень гибкая и удобная структура для уменьшения налогов и очень популярная форма в

случае небольшого семейного бизнеса. Для крупного бизнеса с несколькими владельцами траст не так уж подходит.

— Какие нюансы, на Ваш взгляд, необходимо знать для каждого выходца из бывших советских республик при создании собственного бизнеса в Австралии?

— Однозначно масштаб бизнеса. Около 23 млн человек живет в Австралии, рынок насыщен, и продать что-то просто за счет масштаба — утопия.

Второе отличие — структура валового национального дохода. Почему это важно знать? Например, если вы планируете что-то производить в Австралии, то вы будете в заметном меньшинстве. Потому что 70% национального валового дохода (70% of GDP) дает сектор услуг.

Очень мало компаний, которые производят что-то. Я делаю налоговые отчеты для компаний уже 5 лет — все, что я встретила из производящих компаний — это компания по строительству лодок на заказ, компания по производству водных баков, еще несколько компаний, которые что-то делают для строительства — рамы для домов, лесопилка, а так в основном — все что-то импортируют, а потом пытаются продавать.

Огромные деньги возвращаются в сервисе. Для сравнения: GDP штата Виктория (столица Мельбурн) равен GDP Финляндии.

Большинство моих расходов — это оплата разнообразных услуг. То есть: проценты за кредит, страховка всего на свете, телефоны, интернет, электричество, вода, коммунальные сборы местного совета; школа для детей, туризм, спорт, кафе-рестораны, театр, кино и т.д.

На долю собственно материальных вещей, включая продукты — остается совсем не много. В любом случае, в нашей семье это точно меньше 30% всех расходов.

Вывод, который я из этого делаю, — покупка или основание бизнеса в Австралии в сфере производства — довольно рискованная идея. Все производство давно передислоцировано отсюда в Китай. В магазине невероятно трудно найти что-либо, что не сделано в Китае.

Причины — высокая аренда и заработная плата в Австралии. Настолько высокая, что намного выгоднее сделать все в Китае и привезти сюда. Там сейчас современное производство и отлаженная логистика.

Третье отличие — структура самого бизнеса — наличие огромного количества мелкого бизнеса.

Что такое вообще мелкий бизнес в Австралии? Если брать налоговое определение, то это бизнес с оборотом менее 2 миллионов австралийских долларов. Доля мелкого бизнеса в экономике — огромная. В малом бизнесе в Австралии работают 41% всех наемных работников.

Для сравнения: в государственных учреждениях — 15%, в крупном бизнесе — 44%.

При этом, по данным бюро статистики, средняя мелкая австралийская компания нанимает 4-5 человек. О чем это говорит для человека, который собирает купить бизнес — нужно быть осторожным стем бизнесом, в котором много наемных работников. Зарплаты высокие и являются главной статьей расхода. И интересно все, что убирает необходимость в работниках. Поэтому интернет-магазины и развиваются здесь с такой скоростью, ведь нет необходимости держать персонал, софт все делает сам, аренда исключена или минимизирована.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

НАДУВНЫЕ РЕМНИ
БЕЗОПАСНОСТИ ДЛЯ
MERCEDES-BENZ

В скором времени модели из Штутгарта начнут оснащаться надувными ремнями безопасности для задних пассажиров. Сей продукт, получивший в «Мерседесе» обозначение Beltbag, в момент фронтального удара призван снизить давление на грудную клетку. Функционирует система таким образом, что в случае лобового удара в авто (в момент срабатывания подушек безопасности) специальный генератор подает газ в многослойные ремни безопасности. После чего их ширина увеличивается практически в 3 раза, равномерно распределяя при этом давление на грудную область пассажира. В результате чего снижается риск получения серьезных травм и ушибов. И не смотря на то, что «воздушные» ремни впервые засветились на прототипе Mercedes-Benz S400 Hybrid ESF Concept в 2009 году (ESF – Experimental Safety Vehicle), в серию новинка пошла лишь год спустя. Правда, не в Европе уже, а за океаном, на Ford Explorer (опция). А с 2013 года планируется оснащать такими ремнями и новые Ford Mondeo. Видеоролик, посвященный инновациям, сосредоточенным в одном автомобиле (хотя и прототипе) – Mercedes-Benz S400 Hybrid ESF Concept, наглядно показывает, в том числе, и схему работы ремней Beltbag.

CERATO, СЭР!

Всего в двух рисунках Kia рассказала об очередном поколении своего популярного седана гольф-класса. И вновь мастером Петер Шрайер. Вслед за Sportage, Ceed, Rio, новым флагманом Quoris гений карандаша и планшета взялся за Cerato. Представители корейской компании сообщают, что это будет чуть более длинная, низкая и широкая машина по сравнению с нынешней Cerato/Forte, что в больших количествах колесит по дорогам мира. Для будущего Cerato платформой поделится Hyundai Elantra, что сулит салонный простор. Естественно, седаном дело не ограничится: вскоре компанию ему составят эффектное купе и пятнадцатилетний хэтчбек. Официальной информации о технической начинке новинки пока нет. Однако ожидается, что в гамму двигателей войдут агрегаты с непосредственным впрыском топлива, которые смогут работать в паре с коробкой передач с двумя сцеплениями. В Южной Корее модель появится в продаже уже в конце текущего года, а к дилерам в других странах она поступит в первом квартале 2013 года.

ЮБИЛЕЙНЫЙ SMART
ОТ BRABUS

Smart и Brabus отметили 10-летний юбилей сотрудничества выпуском ограниченной спецверсии «Миника». Сложно представить, но известное тюнинг-ателье Brabus и «дока» Daimler AG компания Smart отмечают в нынешнем году 10-летие совместного соиздания. За это время, начиная с 2002 года, Brabus успел выпустить более чем 20 заряженных версий Smart, распространившихся по миру тиражом около 50 000 экземпляров. Нынешняя, юбилейная версия под названием smart BRABUS 10th anniversary построена на базе текущего smart fortwo BRABUS и имеет под капотом аналогичный 102-сильный (147 Н.м) турбированный мотор, способный развивать максимальные 155 км/ч и 8,9 секунд в спринте. Основное же внимание специалисты тюнинг-ателье уделили «внешности» и внутреннему убранству «юбиляра»: серебристый окрас кузова, кастомная оптика, обвесы и красные шильдики BRABUS – снаружи, и прошитые вручную кожаные «ковши» с вышитым на них логотипом «10th anniversary», окрашенная в ярко-красный цвет окантовка некоторых деталей приборной панели – внутри. Статус эксклюзивности должен придать и тот факт, что smart BRABUS 10th anniversary будет выпущена ограниченным тиражом в 100 машин, каждая из которых получит свой уникальный серийный номер. Справедливости ради нужно отметить, что Brabus выдавал и куда более выдающиеся в плане оснащенности и технических характеристик автомобили данной марки. И это наводит на мысль, что «юбилейный» Smart не более чем маркетинговый ход, как способ лишней раз напомнить о себе.

MG ВЫПУСТИТ
КРОССОВЕР С
ОТКРЫТЫМ ВЕРХОМ

Китайская корпорация SAIC, ныне владеющая британской маркой, планирует выпустить кроссовер со складным верхом, выполненный в стилистике концепта MG Icon. Автомобиль получит мягкий складной верх и дизайн, отдаленно напоминающий классические купе MG GT (1965-1980). Напомним, MG Icon, кстати, «Лучший концепт» Пекинского автосалона, был построен на базе хэтчбека MG5, а под его капотом располагалась рядная «четверка» объемом в 1,5 литра и 135 л.с. мощности. Боссы SAIC (Shanghai Automotive Industry Corporation) планируют, что собирать новоявленную модель будут на заводе марки в графстве Суррей (Великобритания). Первым рынком, куда примерно в 2014 году «выкатят» компактный кроссовер, будет, естественно, Китай. Далее, не исключено, что авто появится и в Европе.

А я управляю тобой жестами!



Андрей Макаров

Одна из быстро развивающихся на сегодня компаний, выпускающая аудио и информационно-развлекательные системы для автомобилей, изобрела устройство, которое существенно должно снизить аварийность на дорогах. Новый гаджет позволяет управлять не только всеми дополнительными системами автомобиля, но и также управлять автомобилем с помощью мимики и жестов. А это значит только одно, что водители не будут отвлекаться от дороги, пытаясь переключить радиостанцию или отвечая на мобильный звонок.

Красный сенсор, установленный на приборной панели, считывает мимику водителя, а компьютер распознает знаки в команды для навигатора, аудиосистемы, кондиционера и мобильного телефона. Управлять всеми перечисленными устройствами можно с помощью наклона головы или кивка, движения руки или даже моргания глаза. Причем разработчики отмечают, что технология способна отличить ненамеренное моргание от посылаемого ей сигнала.

Самое главное – включить или выключить радио или аудиосистему можно морганием. Чтобы прибавить громкость, нужно склонить голову налево, а чтобы

сделать тише, направо. Стукнув пальцем по рулю, можно переключиться на другую волну или сменить трек. Кроме того, один сенсор установлен в рычаг коробки передач, что позволяет менять температуру в салоне с помощью жестов. Чтобы сделать подаваемый из кондиционера воздух теплее, водителю следует протянуть руку над рычагом КП и поднять ладонь вверх, а чтобы сделать его холоднее, опустить ладонь вниз.

Не отвлекаясь от работы, водитель может позвонить по громкой связи. Для этого нужно сделать понятный во всем мире жест рукой, изображающий телефон, а затем назвать имя контакта

из записной книжки в мобильном телефоне.

На запуск системы в массовое производство потребуется не более 2 – 3 лет. В настоящее время специалисты компании испытывают устройство в разных странах на специально созданном тестовом автомобиле. Компания-разработчик надеется, что их гаджет будет полезным для водителей всей планеты, поскольку он основан на интуитивно понятных жестах, используемых во всем мире. Хотя устройство может быть доработано с учетом особенностей менталитета той или иной национальности. Например, с учетом чрезмерной жестуляции итальянцев.

С приветом из прошлого!

Андрей Макаров

Итальянская компания Alfa Romeo готовит премьеру своей популярной модели 159. Называться новинка будет Giulia. Пришедшая на смену 159 сыграет одну из ключевых ролей при возвращении бренда на рынок США, куда поставки автомобилей итальянского производителя были прекращены в 1995 году. Планируемый запуск серии состоится уже в 2014 году в Турине, где как раз и проектируется данный автомобиль. С выходом модели Giulia компания собирается вернуть утраченные ныне позиции на автомобильных рынках, в частности в США.

Появление новинки изначально планировалось в 2012 году, но глава Fiat-Chrysler Серджио Маркионе забраквал дизайн нового автомобиля.

Новинка получит модернизированное шасси модели Giulietta, которое будет доступно как в переднеприводном варианте, так и с полноприводной трансмиссией. В гамму двигателей Giulia войдут агрегаты



объемом от 1,6 до 3,6 л, причем линейка двигателей будет состоять как из бензиновых, так и из дизельных моторов.

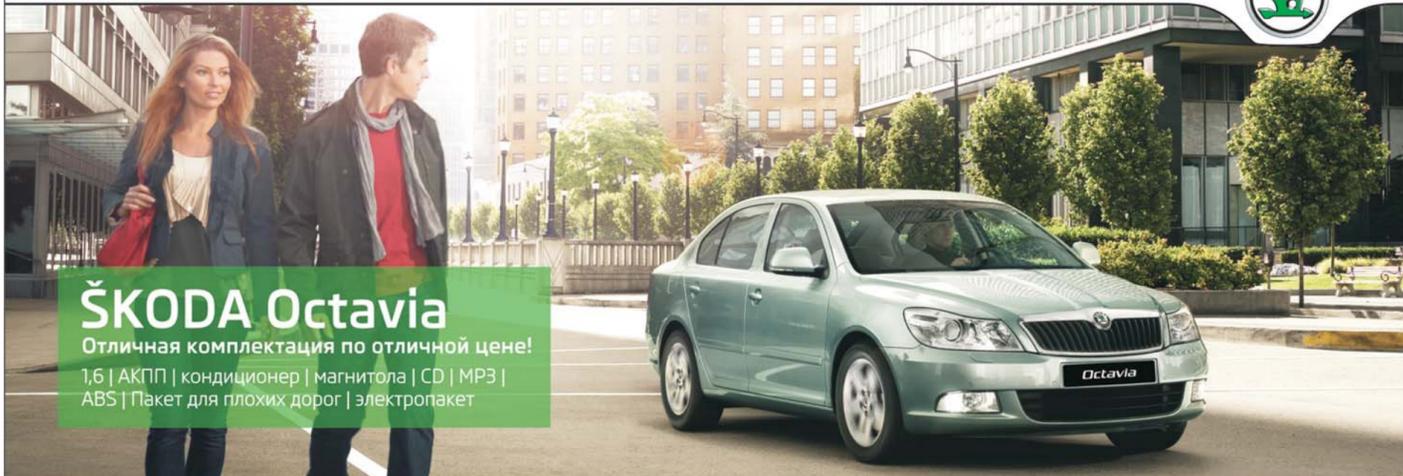
Дизайн Giulia разрабатывается в итальянской студии Centro Style Studio. В образе автомобиля доминируют легкие и чистые линии, свойственные большинству моделей Alfa. По традиции, главным узнаваемым элементом автомобиля станет фирменная решетка радиатора Alfa Romeo, а задняя часть машины будет выполнена в стиле легендарной гоночной Coda Tronca, которая покорила мир в 1960-х годах.

Компания не ограничится выходом 4-дверного автомобиля, в скором времени на рынке могут появиться Giulia в кузове универсал с привывкой для автомобильной компании приставкой Sportwagon.

Уже сейчас компания, благодаря моделям Mito и Giulietta, реализует 130 000 автомобилей в год, а общий рост за последний отчетный период составляет 30%. Но это еще не предел, итальянцы надеются достичь с новой моделью Giulia показателя в 400 000 проданных автомобилей в год.

SIMPLY CLEVER

ŠKODA



ŠKODA Octavia

Отличная комплектация по отличной цене!

1,6 | АКПП | кондиционер | магнитола | CD | MP3 | ABS | Пакет для плохих дорог | электропакет

от 3 235 000 тг.

АСТАНА: ТЦ "Auto city", (Гарант-2), пр. Богенбая, 73/1, тел.: 22-69-58, 22-69-66

АЛМАТЫ: ул. Майлина, 240 а, тел.: (727) 2-555-777, 2-579-777

www.skoda-auto.kz

www.bipek.kz

БИПЭК АВТО

БИПЭК АВТО Казахстан