ПРОГНОЗ Стр.8

В мае поднимутся тарифы на коммунальные услуги

ИНТРИГА Стр.4

Сверхналог не урегулирует цены на рынке недвижимости Казахстана

МНЕНИЕ Стр.7

Владимир Айдарбеков о развитии пивоваренной отрасли

КАПИТАЛ

№7 (434)

// ЧЕТВЕРГ, 27 ФЕВРАЛЯ, 2014

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

«Газпром нефть» объяснила ограничения продаж
страница 4

МИНТ ждет бизнес, бизнес ждет рай
страница 3

Нужен ли Казахстану страновой ребрендинг?
страница 10

Макао – игорная столица Азиатского континента
страница 15

Закончились зимние Олимпийские игры в Сочи
страница 13

Мы в сети
kapital.kz

Нацбанк может затормозить валютное кредитование

Анна Видянова

Регулятор рассматривает возможность ограничить банки в выдаче займов в иностранной валюте заемщикам, получающим доходы в тенге. Реализация данной инициативы поможет банкам избежать ухудшения качества своих кредитных портфелей. В то же время заемщики лишатся более выгодных условий по валютным кредитам

Спрос на валютные депозиты постепенно набирает обороты. Если в сентябре 2013 года доля валютных вкладов в общей структуре депозитной базы составляла 12%, то в декабре она достигла отметки 23,3%. Долларизация прослеживается не только на депозитном рынке, кредитный рынок также зацепила данная тенденция. Объем кредитов в иностранной валюте в прошлом году планомерно стал увеличиваться в сентябре. В начале осени доля валютных займов от общего ссудного портфеля приблизилась к 12%, в октябре – к 16%, в ноябре – к 19%, в декабре – к 23%. Спросом валютные займы преимущественно пользовались именно у корпоративных заемщиков – более 90% от валютного ссудного портфеля. Впрочем, не исключено, что доля валютных займов может постепенно сузиться. Нацбанк РК вскоре может ограничить выдачу долларовых кредитов. «По нашему убеждению, долларовые кредиты могут получать только те компании или люди, которые зарабатывают в долларах. Поскольку есть такое понятие, как валютный риск. Такой вопрос уже обсуждается», – поведал глава Нацбанка РК Кайрат Келимбетов 21 февраля российским журналистам.

Аналитики считают, что данная мера регулятора своевременна. «Учитывая, что Казахстан стремится к рыночной экономике, любые жесткие ограничения в отношении выдачи займов в валюте выглядят несколько неуместными. Однако в свете участившихся резких корректировок обменного курса тенге такие меры, безусловно, необходимы, учитывая плохое качество кредитного портфеля. В целом такие предпринимаемые меры говорят о том, что стабильность курса тенге осталась в прошлом. Необходимо быть готовыми к колебаниям обменного курса в свете неопределенной внешней конъюнктуры», – считает директор департамента аналитики «Асыл Инвест» Айвар Байкенов.

Основной аргумент, который был озвучен главой Нацбанка в пользу корректировки банками своей кредитной политики, – валютный риск. И то, что регулятор поднял этот вопрос именно после 20%-ной девальвации, вполне оправдан. Те заемщики, которые брали валютные кредиты, получая при этом тенговую выручку, после девальвации утяжелили свой кредит на 20%. Смогут ли они потянуть данное бремя, не ясно.

«Мы считаем, что ограничение займов в иностранной валюте направлено больше не на улучшение качества ссудного портфеля, а на предотвращение его дальнейшего ухудшения. Темпы роста кредитования в целом будут замедляться в свете ряда ограничений, в частности, по потребительским займам. То есть более слабый рост ссудного портфеля также скажется на темпах сокращения числа проблемных займов в общем ссудном портфеле», – подчеркнул г-н Байкенов.

Опасения оппонента обоснованны. Аналитики не раз говорили, что некоторые банки указывают на якобы постоянно улучшающееся качество ссудного портфеля только за счет динамичного роста кредитования. К тому же, несмотря на то, что доля потребительских кредитов составила лишь 21,2% всего кредитного портфеля, замедление темпов его роста может существенно увеличить долю токсичных займов. К слову, в середине февраля г-н Келимбетов заявил, что Нацбанком уже вводятся требования по ограничению темпа роста необеспеченных кредитов. Предполагается, что годовой прирост объема беззалоговых займов в банках не должен превышать 30%. Это лишь одно из требований, которое вскоре станет пруденциальным нормативом.

[Продолжение на стр. 5]

Цифра номера

7%

составит рост валового регионального продукта Алматы в 2014 году

Подробнее [Стр. 2]

Спикер номера

Сергей Гусаров,

Председатель правления ДО АО Банк ВТБ (Казахстан)

Подробнее [Стр. 3]

Цитата номера

«Строительные компании заняли выжидательную позицию»,

– Баян Куатова, директор «Colliers International Казахстан»

Подробнее [Стр. 9]

Спорт

Национальная сборная Казахстана узнала соперников по отборочному циклу Евро-2016

Подробнее [Стр. 14]

www.airastana.com

Воспользуйтесь специальным предложением из Алматы в Лондон всего за 106 000 тенге* в обе стороны. Предложение действительно только на вылеты по вторникам. Приобретайте авиабилеты до 15 марта и путешествуйте до 31 мая.

Для бронирования и информации:
+ 7 727 244 44 77, + 7 7172 58 44 77

* не включает сервисный сбор

air astana
в самом сердце Евразии

Лучшая авиакомпания Центральной и Южной Азии, Skytrax World Airline Awards 2012, 2013

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КОНВЕНЦИЯ О МИНИМАЛЬНОЙ ЗАРПЛАТЕ

Мажилис одобрил проект закона «О ратификации Конвенции о создании процедуры установления минимальной заработной платы (Конвенция 26)», передает корреспондент агентства. Согласно заключению комитета палаты по международным делам, обороне и безопасности, согласно статье 1 конвенции каждый член организации, ратифицирующей настоящую конвенцию, обязуется ввести или сохранить процедуру, с помощью которой могут устанавливаться минимальные ставки заработной платы трудящихся, занятых в определенных отраслях или секторах промышленности, в том числе домашнем производстве, в которых не существует установленной процедуры эффективного регулирования заработной платы посредством коллективного договора или иным путем и где заработная плата исключительно низка. Трудящийся, на которого распространяются минимальные ставки и который получил заработной плату по более низким ценам, имеет право получить в судебном порядке или посредством иной законной процедуры сумму, которая была ему недоплачена, при условии соблюдения такого срока давности, какой может быть установлен национальным законодательством. Конвенция о создании процедуры установления минимальной заработной платы принята в Женеве на 11-й сессии генеральной конференции международной организации труда 16 июня 1928 года. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

ТОО «DIGITAL TV» ЛИКВИДИРУЕТСЯ

АО «Казахтелеком» сообщило о добровольной ликвидации ТОО «DIGITAL TV», сообщается на сайте Казахстанской фондовой биржи (KASE). «АО «Казахтелеком», ценные бумаги которого находятся в официальном списке Казахстанской фондовой биржи (KASE), официальным письмом сообщило KASE следующее: на заседании Совета директоров АО «Казахтелеком», состоявшемся 19 февраля 2014 года, принято решение о добровольной ликвидации ТОО «DIGITAL TV», – говорится в сообщении. Дата начала добровольной ликвидации ТОО «DIGITAL TV» – 19 февраля 2014 года, планируемая дата окончания ликвидационного процесса – 1 квартал 2015 года. **(«Казинформ»)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АРМАН КЫРЫКБАЕВ

\+ назначен советником первого заместителя председателя партии «Нұр Отан»

АСКАР МАМИН

\+ избран председателем комитета транспорта, логистики и связи Национальной палаты предпринимателей (НПП) РК

ДМИТРИЙ ЯКОВЛЕВ

\+ назначен советником председателя правления ДО АО Банк ВТБ

ЖУЛДЫЗ САРТКОЖИНОВА

\+ назначена членом правления АО «Страховая компания «Standard»

КАДЫРЖАН ДАМИТОВ

– досрочно прекратил полномочия председателя правления АО «БТА Банк»

КАНАТ БОЗУМБАЕВ

\+ избран председателем Павлодарского областного филиала партии «Нұр Отан»

КАРИМ КОКРЕКБАЕВ

\+ избран председателем Жамбылского областного филиала партии «Нұр Отан»

МАГЖАН АУЭЗОВ

\+ назначен председателем правления АО «БТА Банк»

МИХАИЛ ВАРДАНЯН

\+ назначен руководителем космодрома «Байконур»

В Казахстане появилось новое мобильное приложение «Великий шелковый путь»

Олег Ни

Компания «Кселл» совместно с Mobile Access Studio и Институтом археологии им. А.Х. Маргулана МОН РК во главе с академиком Карлом Байпаковым представили новое мобильное приложение «Великий шелковый путь». Оно будет интересно как школьникам, студентам, людям, увлекающимся историей, так и туристам, которые планируют посетить достопримечательности Великого шелкового пути.

«В современном мире быстрого получения и обмена информацией все меньше и меньше времени остается на изучение исторических трудов. Поэтому мы разработали мобильное приложение, которое в доступной и удобной форме знакомит с увлекательными фактами истории Казахстана. Кроме того, наше приложение поможет гостям нашей страны узнать культурно-исторические достопримечательности в современной интерактивной форме с экранов смартфонов и планшетов», – отмечает Али Аган, главный исполнительный директор АО «Кселл».

Мобильное приложение рассказывает историю Шелкового пути в период со II века до н.э. до XV века н.э. и позволяет совершить настоящую историческую прогулку во времена развития караванной торговли между Востоком и Западом. Оно повествует о 45 исторических сооружениях на территориях Казахстана, Китая, Кыргызстана и нескольких европейских городов.

Идея создания такого приложения принадлежит компании Mobile Access Studio. По словам ее директора Жапара Усенова, с идеей разработки приложения они обращались в несколько крупных компаний и только в «Кселл» сразу нашли поддержку. Единственным условием было

то, чтобы разработчики не собирали сами информацию в интернете, а привлекли к подготовке материалов казахстанских ученых. Поэтому все исторические данные, включая карты, тексты с описанием исторических памятников, фотографии разработаны и предоставлены командой отечественных археологов и картографов во главе с Карлом Байпаковым.

По словам академика, еще в 1987 году международная организация ЮНЕСКО приняла программу «Великий шелковый путь – путь диалога культур», и за все эти годы было собрано и систематизировано огромное количество материалов, написаны сотни книг. «Это была не просто караванная дорога, связывавшая Восточную Азию со Средиземноморьем, она объединяла людей, представляя собой мощную информационную систему, и в какой-то мере даже положила начало глобализации», – говорит академик Байпаков.

Приложение доступно на казахском, английском и русском языках. Оно позволяет установить геолокационное положение и проложить от него маршрут к интересующему месту, используя Google Map.

Отметим, что интерфейс приложения простой и интуитивно понятный. На экране смартфона будет отображаться карта, которая разделена на три эпохи. Это помогает легко изучать ключевые периоды развития Шелкового пути. На картах зафиксированы все точки расположения памятников, а также границы древних государств. На каждой карте есть метки, привязанные к Google Map. Нажимая на точку, вы попадаете на страницу с информацией об архитектурном комплексе. В ней есть текстовое описание, интересные истории с ним связанные и снимки артефактов и мест раскопок.

Приложение абсолютно бесплатное и уже доступно для скачивания в Play Market или AppStore. Для закачивания в поисковики этих магазинов нужно вводить текст «Silk Road».

Не менее 7% составит рост ВРП Алматы в 2014 году

Венера Гайфутдинова

В конце февраля аким Алматы Ахметжан Есимов провел отчетную встречу, на которой рассказал об итогах социально-экономического развития города за 2013 год и о планах на 2014 год.

Среди основных задач на этот год была названа задача по обеспечению роста валового регионального продукта (ВРП) по итогам 2014 года на уровне не менее 7%, то есть увеличение его показателей до 7,3 трлн тенге. При этом инфляция должна быть удержана в коридоре 6-8%. Аким также поручил в рамках инновационной индустриализации начать строительство не менее 10 новых промышленных предприятий на территории индустриальной зоны и разработать программу по созданию благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса. При этом новые предприятия должны будут обеспечить создание не менее 20 тыс. рабочих мест. Акимат в 2014 году намерен обеспечить поступления в консолидированный бюджет города, налогов и других обязательных платежей не менее 1,5 трлн тенге. Ахметжан Есимов поручил разработать концепцию «Алматы – город удобный для проживания» с акцентом на развитие парковых и пешеходных зон.

Следующий год акимом Алматы был провозглашен годом образования. В 2013 году на развитие этой сферы было выделено 77,2 млрд тенге. Аким выразил надежду на то, что в текущем году финансирование будет увеличено.

Девальвация тенге, по признанию акима, внесет определенные изменения в некоторые проекты, которые были запланированы к реализации на 2014 год в Алматы. «Но хочу сразу сказать, что социальные программы города будут сохранены в полном объеме», – подчеркнул г-н Есимов.

Также Ахметжан Есимов выразил уверенность в том, что все проекты на 2014 год акимат сможет реализовать, если в городе будет вестись работа по обеспечению правопорядка и безопасности. Так, из-за ситуации вокруг казахстанских банков, когда гражданам республики высылали смс-сообщения с информацией о скором их банкротстве, правоохранительным органам на поддержание было выделено 1 млрд тенге. «Этот 1 млрд тенге вам не на машины, автомобилей мы вам за эти годы достаточно закупили. Это вам на мозги, чтобы вы пользовались теми технологиями, которыми пользуются преступники», – сказал аким Алматы.

Кроме того, с 2014 года 600 лучших полицейских получат гранты от акимата на 200 тыс. тенге. Г-н Есимов также рассказал, что кроме установленного финансирования акимат ищет и другие методы улучшения оснащенности правоохранительных органов. Здесь хорошим подспорьем стала реализация проекта по безопасности транспортного движения. На сегодня в городе установлено 104 поста видеофиксации. Благодаря этому с начала 2013 года было наложено штрафов на общую сумму более 6 млрд тенге. Также на 53% снизились аварии на участках, где были установлены камеры. «Мы планируем расширить эту систему в общественных местах, организациях здравоохранения, образования, парках, скверах и других культурных объектах. Думаю, и вы, дорогие горожане, должны участвовать в обеспечении правопорядка», – сказал г-н Есимов. Участвовать в обеспечении правопорядка горожанам аким предлагает за счет установки во дворах и подъездах камер наблюдения. Это, по уверениям г-на Есимова, позволит обеспечить безопасное проживание. «Сегодня большинство преступлений раскрывается именно благодаря камерам. Эффективность камер очень высокая», – рассказал аким.

Интересен тот факт, что благодаря камерам раскрывается большинство преступлений, но при этом акимат увеличивает финансирование правоохранительных органов и выделяет дополнительные средства на их содержание. Устанавливать же камеры, которые более эффективны в борьбе с нарушителями законов, граждане в своих дворах должны, по всей видимости, за свой счет.

Так, по информации г-на Есимова, два года акимат выделял средства на увеличение численности сотрудников департамента внутренних дел. В итоге количество сотрудников увеличено на 173 единицы. В том числе в городе появились еще 50 экологических полицейских и 123 участковых. На их содержание предусмотрено 260 млн тенге.

Также дополнительные средства будет необходимо выделить на повышение социальных выплат. С 1 апреля повысятся пенсионные выплаты на 14%, в государственно-социальных органах – на 12%, адресно-социальная помощь – на 12% и стипендия – на 10%. Ежемесячная заработная плата для гражданских служащих увеличится на 10%. «Также главой государства было принято решение для поддержки бизнеса выделить из Национального фонда 1 трлн тенге», – рассказал аким Алматы.

Говоря об итогах за 2013 год, Ахметжан Есимов отметил, что из Алматы в государственный бюджет в 2013 году с учетом таможенных платежей поступило 1,4 трлн тенге налогов и других обязательных платежей. По сравнению с 2012 годом налогов и платежей собрано на 13% больше.

Объем инвестиций в основной капитал составил 482 млрд тенге. С учетом индекса фактических цен этот показатель превышает прошлогодний на 2,3%.

В 2013 году реально располагаемый бюджет Алматы составил 305,7 млрд тенге. В том числе трансферт из республиканского бюджета составил 102,2 млрд тенге, местный бюджет – 203,5 млрд тенге.

Аким подчеркнул, что Алматы обеспечивает до 18,3% ВВП Казахстана. Также город приносит порядка 28% всех доходов государственного бюджета.

На сегодня мегаполис в масштабах страны обеспечивает 37,3% всех банковских операций в стране, более 45% объемов оптового товарооборота, свыше 27% розничного товарооборота, 24,2% продукции и услуг, производимых сферой предпринимательства. Кроме того, на южную столицу приходится 20,7% внешнеторгового товарооборота, 12,2% возводимого жилья, 8% всех инвестиций в основной капитал.

Внешнеторговый товарооборот по Алматы за 2013 год достиг $27,7 млрд и вырос по сравнению с прошлым годом на 9,5%. Объем розничного товарооборота увеличился на 5,4% и составил 1,4 трлн тенге.

Субъектами малого и среднего бизнеса было произведено продукции на общую сумму 2,2 трлн тенге, что на 2,3% больше, чем в 2012 году. В прошедшем году было зарегистрировано 119,3 тыс. активных субъектов малого и среднего предпринимательства, что выше показателей прошлого года на 16,8%.

Полмиллиона долларов – ежедневный вклад в казну государства!

Группа компаний «БИПЭК АВТО – АЗИЯ АВТО» отчиталась об итогах года и поделилась планами в рамках недавней встречи «без галстуков» с журналистами ведущих республиканских изданий.

Руководством компании были озвучены предварительные финансовые результаты Группы за 2013 год: общая выручка – более $1,3 млрд, реализовано 86,8 тыс. автомобилей (+76% к результату предыдущего года), предварительная чистая прибыль – более $121,2 млн, налоги, уплаченные Группой, составили $126 млн. Аудит финансовой отчетности АО «АЗИЯ АВТО» проводит ТОО «ПрайсуотерхаусКуперс», ТОО «БИПЭК АВТО Казахстан» – ТОО «Эрнст энд Янг».

Прошедший год оказался самым успешным не только в истории компании, но и стал знаковым для всего официального авторынка страны, оборот которого, по оценкам экспертов, вырос до $3 млрд и обладает потенциалом роста как минимум до $6 млрд. Анатолий Балушкин, председатель Совета директоров Группы, подчеркнул в своем комментарии: «Никто не ожидал, что будет такой рынок. А когда компания заплатила налогов более 19,5 млрд тенге, начинают понимать и верить в эти цифры, сейчас к нам относятся намного серьезнее. Мы работаем в режиме решений, принятых правительством. Автомобильный кластер не просто есть в экономике республики, он доказал свою жизнеспособность и подтверждается сегодняшними налогами, а не будущими планами».

Задолго до того, как развитие автопрома стало одним из ключевых векторов государственной политики в сфере индустриализации, Группой была поставлена стратегическая цель по созданию полноценного легкового автопроизводства, уверенно реализуемая сегодня. По словам Президента АО «АЗИЯ АВТО» Ерика Сагымбаева, «в 2013 году объемы отечественного машиностроения достигли 853,9 млрд тенге; 101,4 млрд тенге обеспечила работа «АЗИЯ АВТО». За год с конвейера сошло более 31 тыс. машин – и это 83% всех легковых автомобилей, произведенных в стране».

Как было отмечено в ходе встречи, основными факторами роста автомобильного рынка стали Таможенный союз, государственная политика Казахстана по поддержке местных производителей, а также усилия крупнейшего игрока автомобильного рынка. Развивая дилерскую сеть, холдинг «БИПЭК АВТО» увеличил количество шоу-румов с 14 в 2012 году до 30 в 25 городах в 2013 году, вложив в сервисно-сбытовую сеть более $20 млн. Крупнейшие мультибрендовые автоцентры «БИПЭК АВТО» работают в Алматы, Атырау, Уральске, Усть-Каменогорске, Павлодаре, Караганде, на очереди ввод в эксплуатацию автоцентра в Шымкенте, строительство монобрендовых модулей Renault и KIA в Усть-Каменогорске, а также дилерских комплексов в Астане и Актау. В 2014 году запланировано инвестировать только в развитие сети еще около $40 млн. В десятилетней перспективе компанией будет создано 70 новых автоцентров в 14 городах республики.

Позитивные финансовые показатели позволяют Группе вкладывать в развитие сети, в модернизацию бизнес-процессов, обновление модельного ряда, в развитие логистических мощностей, в создание нового производства полного цикла.

Сегодня собственный парк насчитывает 320 железнодорожных вагонов и 37 автовозов, что гарантирует уникальные возможности транспортировки автомобилей до конечного потребителя.

В 2013 году клиенты компании были объединены в рамках новой клубной программы «С нами выгодно»: можно проходить первые два плановых ТО бесплатно и пользоваться дисконтом 20% при покупке оригинальных запасных частей.

Все эти шаги привели Группу к уверенному завершению 2013 года (более 53% казахстанского авторынка) и успешному старту в 2014 (61% рынка в январе).

Более того, Группа продолжает реализацию проекта по созданию автомобильного производства полного цикла в Усть-Каменогорске. Это крупнейший объект промышленного строительства в регионе за весь период независимости. Для строительства будущих мощностей выделен участок общей площадью 523 гектара, что эквивалентно размерам 745 футбольных полей, здесь разместится производственный комплекс общей площадью 262 тыс. квадратных метров мощностью в 120 тыс. автомобилей в год. По предварительным оценкам, ежегодные отчисления в бюджет составят до 16 млрд тенге. Как отметил Ержан Мандиев, генеральный директор АО «АЗИЯ АВТО Казахстан», «сегодня на финансирование проекта нами направлено более $21 млн. Завершена значительная часть подготовительных работ. Ведется планировка и устройство временных дорог, инженерных коммуникаций. Сформирован штат строительного подразделения и парк строительной техники, а со второго квартала текущего года строительные работы войдут в активную фазу».

Надежность банка – ключевой параметр для любого вкладчика

Каждый человек стремится накапливать капитал: одни хранят деньги дома, другие инвестируют их во что-либо, третьи сохраняют и приумножают свой капитал в банках. О деятельности банка, продуктовой линейке и предлагаемых услугах в интервью «Капитал.kz» рассказал Сергей Гусаров, Председатель правления ДО АО Банк ВТБ (Казахстан)

- Сергей Николаевич, события последних недель очень встревожили вкладчиков по всей стране. Крупнейшие банки испытывают отток срочных депозитов. Банк ВТБ (Казахстан) ощущает негативные влияния?

- Однозначно могу отметить, что нет. Наоборот, мы наблюдаем увеличение количества клиентов – как юридических, так и физических лиц, желающих открыть счета в Банке ВТБ (Казахстан). Причиной этому являются очевидные преимущества нашего банка – надежность, стабильное финансовое состояние и гарантии нашего основного акционера – Правительства Российской Федерации.

Доверяя свои накопления нам, жители страны могут быть уверены в сохранности денег. Кроме этого, процентная ставка по срочным вкладам остается неизменной в течение всего срока хранения депозита. Очень важно, что Банк ВТБ (Казахстан) является участником системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов физических лиц).

- Какие преимущества дает вкладчикам участие банка в системе Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД)?

- Название фонда говорит само за себя – он защищает вкладчиков путем гарантирования вкладов населения в случае принудительной ликвидации банков-участников. В случае банкротства банка каждый вкладчик имеет право на получение гарантийного возмещения в сумме остатка по депозиту без начисленного по депозиту вознаграждения, но не более 5 млн тенге.

Соответственно, своим клиентам мы предлагаем гарантированную надежность финансовой группы ВТБ, подкрепленную участием в системе обязательного коллективного гарантирования вкладов.

- Расскажите о линейке вкладов для населения: какие условия по срочным вкладам предлагает сегодня Банк ВТБ (Казахстан) своим клиентам?

- Общеизвестно, что надежность банка – ключевой параметр для любого вкладчика. Мы предлагаем населению вклады «Стабильный», «Сберегательный», «Накопительный» и VIP. Преимущества депозитов Банка ВТБ (Казахстан) заключаются в выгодной процентной ставке, фиксированной базовой ставке вознаграждения и годовой эффективной ставке вознаграждения до 9,4%. Кроме того, наш банк предлагает клиентам возможность оформления заявки на открытие депозита дистанционно, через сайт и управление депозитом при помощи системы интернет-банкинга.

Каждый из 4 депозитов разработан на основе пожеланий клиентов. К примеру, вклад «Накопительный», который, к слову, является самым популярным среди наших клиентов, позволяет пополнять и снимать деньги в любое время до неснижаемого остатка, валюта вклада при этом может быть как в тенге, так и российских рублях и долларах США. Вклад «Сберегательный» можно оформить без ограничения по минимальной сумме вклада, он также может быть открыт в трех валютах и предусматривает шесть вариантов срока размещения. Для тех, кто хочет разместить вклад в национальной валюте на длительный срок, – вклад «Стабильный» самый подходящий вариант. VIP-вклад предусматривает максимально высокий доход с возможностью пополнения суммы вклада за счет дополнительных взносов в любой периодичности и изъятие части суммы вклада при поддержании минимальной суммы вклада.

Кроме того, денежные средства на депозитах клиентов можно использовать в качестве обеспечения по кредиту, что значительно повышает потенциальную возможность получения кредита в нашем банке на доступных условиях.

- На что, по-вашему, должен обращать внимание вкладчик, прежде чем открыть депозит в том или ином банке?

- Как я уже сказал выше, каждый вкладчик должен ориентироваться на рейтинг надежности банка, предлагаемые банком условия и предложения. Узнаваемость выбранного банка отражает его стабильность. Согласитесь, если вы знаете историю банка, в каких странах он успешно ведет бизнес, кто его акционеры и пр. – это помогает сформировать представление о фининституте, которому вы хотите доверить свои сбережения.

- Что необходимо сделать для того, чтобы открыть депозит в вашем банке? Насколько проста процедура открытия вклада?

- Процедура открытия вклада очень проста, все, что нужно – это прийти в ближайшее отделение Банка ВТБ (Казахстан) и иметь при себе оригинал документа, удостоверяющего личность. Специально для экономии времени наших клиентов на основе заявок, присланных на сайт, назначается наиболее удобное время визита в банк, предоставляются подробные консультации по подбору депозита с учетом потребности и пожелания клиента.

- Какова максимальная процентная ставка по депозитам на данный момент?

- Номинальная ставка вознаграждения в национальной валюте в нашем банке равна 9% годовых, в иностранной – 3,5% годовых. Максимальная эффективная ставка равна 9,4% годовых в национальной валюте и 3,6% годовых в иностранной валюте, что соответствует требованиям КФГД.

- Банк ВТБ (Казахстан) является 100% дочерним банком крупнейшего российского ОАО Банк ВТБ. Лицензию АФН РК на ведение банковской деятельности банк получил в 2009 году. Согласитесь, для казахстанцев это молодой банк. Каких результатов добился ВТБ в Казахстане за 4 года?

- Вы правы, в Казахстане мы – новый и молодой банк. Но российский Банк ВТБ берет начало своей деятельности с 1990 года. За более чем 23 года своей истории группа ВТБ построила уникальную для российских банков международную сеть, которая насчитывает порядка 30 банков и финансовых компаний более чем в 20 странах мира. ВТБ предоставляет своим клиентам комплексное обслуживание в странах СНГ, Европы, Азии и Африки. На российском банковском рынке группа ВТБ занимает второе место по всем основным показателям. Доля государства в капитале ВТБ составляет 60,9%.

Группа ВТБ на протяжении многих лет имеет репутацию надежного и стабильного партнера. Соответственно, принадлежность нашего банка к столь мощному и успешному финансовому институту является одним из важнейших преимуществ, которое мы предлагаем своим клиентам в Казахстане. Сегодня филиалы нашего банка открыты практически во всех областных центрах страны, мы имеем 24 точки продаж в 17 городах РК и в 2014 году планируем расширение филиальной сети для максимального удобства своих клиентов.

Наш банк применяет лучшую практику группы ВТБ для обслуживания своих клиентов. Международные стандарты, качественный и безопасный сервис, опытный и компетентный персонал – в этом мы видим залог своего успеха. Мы предлагаем широкий спектр финансовых услуг как для частных клиентов, так и субъектов бизнеса. Хотелось бы акцентировать внимание на том, что все наши банковские продукты характеризуются максимальной гибкостью, обеспечивая индивидуальный подход к таким условиям, как график погашения задолженности, выбор валюты займа, стабильность процентной ставки.

Готовясь к этому интервью, я ставил для себя основной целью донести до всех жителей Республики Казахстан наши серьезные амбиции по предоставлению казахстанцам качественного, надежного и безопасного банковского сервиса.

Миссия нашего банка заключается в предоставлении финансовых услуг международного уровня, для того чтобы сделать более обеспеченным будущее наших клиентов, акционеров и общества в целом. Доверие клиентов – наша самая большая ценность.

- Спасибо за беседу!

МИНТ ждет бизнес, бизнес ждет рай

Баглан Оспанов, Динара Куатова

Важность вопроса отечественной инвестиционной привлекательности еще раз отметил президент Казахстана Нурсултан Назарбаев на прошедшем недавно расширенном заседании правительства. Глава государства даже пригрозил распустить кабинет министров, если он будет не в состоянии привлечь внешние инвестиции. Президент акцентировал внимание руководителя министерства индустрии и новых технологий Асета Исекешева на активизации работы с инвесторами, он призвал чиновников создать в нашей стране рай для инвесторов. Важным шагом в этом направлении должно стать создание института омбудсмена по правам иностранных инвесторов.

Напомним, что распоряжением премьер-министра от 16 апреля 2013 года была создана рабочая группа для выработки предложений по защите прав иностранных инвесторов, в которой приняли участие несколько профильных ведомств: МИНТ и его комитет по инвестициям, Генеральная прокуратура, министерство нефти и газа, МВД, Минюст, финансовая полиция, Минфин, министерство экономики и бюджетного планирования, министерство труда и соцзащиты населения, МЧС, Минздрав, министерство окружающей среды и водных ресурсов, КНБ и Верховный суд РК.

Отметим, что конструктивные предложения от рабочей группы должны были поступить в правительство до 1 октября 2013 года. А контроль над исполнением распоряжения был возложен на министра индустрии и новых технологий Асета Исекешева.

Вместе с тем уже в более узком кругу в июне прошлого года МИД и МИНТ РК начали в свою очередь работу над внедрением института инвестиционного омбудсмена. А в понедельник, 24 февраля, этот же вопрос обсуждался за круглым столом под председательством Ерлана Хаирова, руководителя комитета по инвестициям при МИНТ. Почетным гостем встречи стал глава ведомства, который предложил инвесторам выступать со своими бизнес-инициативами по повышению инвестиционного климата в республике. Он выразил надежду, что сможет получить полный перечень предложений к концу марта. Также министр рассказал присутствующим об уже проделанной работе: «В правительстве прошло совещание под руководством премьер-министра. Мы определили направления по этой работе. На прошлой неделе мы собирались с послами ряда стран, обсуждали системные вопросы, как улучшить инвестиционный климат, а именно получение виз и разрешений на иностранную рабочую силу, стабильное законодательство и многое другое». Результатов следует ожидать к 1 мая текущего года: ведомство планирует внести конкретные предложения в администрацию президента.

По отчетам проведенных встреч можно сделать вывод, что чиновники осознали необходимость инвестиционного омбудсмена. Однако трудно утверждать, что процесс сдвинется с мертвой точки после 1 мая.

Во время обсуждения за круглым столом Нурболат Сейтмагамбетов, управляющий директор национального агентства KaznexInvest, предложил внедрить и создать постоянно действующую комиссию при правительстве, которая на этот переходный период работала по принципу инвестиционного омбудсмена. «Надо сказать, что рабочая группа, которая сегодня действует, была создана прошлым летом для выработки мер по защите прав инвесторов. Ее нельзя сравнивать по статусу с постоянно действующей комиссией», – добавил он.

По результатам анкетирования в числе наиболее актуальных проблем иностранных инвесторов – вопросы виз и рабочих разрешений, налогообложение, таможенное регулирование, а также земельные отношения. «Если говорить более конкретно, то порядка 30 инвесторов обратились к нам на сегодняшний день. Из них пять-шесть вопросов уже решены», – сообщил Нурболат Сейтмагамбетов. Тем не менее, несмотря на некоторые положительные результаты, необходимо отметить, что работу следует усовершенствовать, сетует чиновник. «На сегодня приходится констатировать, что есть проблемы во взаимодействии, во взаимообмене информацией, в том числе между деловыми ассоциациями и посольствами, а также агентством KaznexInvest», – добавил он.

Кроме того, он отметил нехватку компетенции сотрудников центра поддержки инвесторов. «Потому что работает четыре сотрудника и круг вопросов достаточно обширный. Мы должны понимать, что нельзя быть экспертом во всех областях, – пояснил Нурболат Сейтмагамбетов. – Поэтому нами принимаются меры, мы привлекаем сторонние организации для проведения консультаций, выработки предложений, соответственно, это занимает определенное время. Кроме того, во многих случаях, учитывая статус центра при поддержке KaznexInvest, порой необходимо обращаться через комитет по инвестициям в те же госорганы и национальные компании. То есть вопрос сегодня стоит о повышении статуса центра поддержки инвесторов». В целом из-за слабой законодательной базы страдает вся система поддержки инвесторов, отмечают сами госслужащие.

Как отметил Асет Исекешев, вторая пятилетка ГПФИИР будет обсуждаться на совете иностранных инвесторов в этом году под руководством президента страны. В рамках второй пятилетки определен перечень приоритетных отраслей, для которых будут разработаны меры поддержки со стороны государства. А именно обеспечение инфраструктуры, выделение долгосрочных дешевых кредитов и многое другое. Глава ведомства заверил, что будет ряд очень серьезных дополнительных мер для предприятий, которые реализуют более сложные проекты по производству продукции с высокой добавленной стоимостью.

В опубликованном докладе Doing business-2013 десятого издания «Сопоставимые данные об условиях регулирования предпринимательской деятельности по 185 странам» Казахстан занимает 49-е место. Тогда как принятие решения о введении в Казахстане института инвестиционного омбудсмена может значительно повысить показатель данного рейтинга по аспекту «защита прав инвесторов».

Международное агентство по инвестиционным гарантиям (МАИГ) и Международный центр по урегулированию инвестиционных споров (МЦУИС, ICSID – International Centre for Settlement of Investment Disputes) при Всемирном банке, членом которого Казахстан является с октября 2000 года, высоко отметили и оценили деятельность института инвестиционного омбудсмена Южной Кореи, аналог которого с учетом казахстанской специфики предлагается внедрить в Казахстане, – как пример наиболее успешной практики по продвижению иностранных инвестиций. Это является важным доводом в пользу введения в Казахстане инвестиционного омбудсмена.

По оценкам национального управляющего холдинга «Байтерек», Казахстану для достижения роста ВВП в 7% нужно будет привлечь дополнительные инвестиции в объеме $80 млрд в период 2013-2020 годов, что эквивалентно $10 млрд в год. Введение в Казахстане института инвестиционного омбудсмена создаст дополнительный стимул в принятии решения иностранными инвесторами об инвестировании средств в экономику Казахстана.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРОШЕЛ СОВЕТ БЕЗОПАСНОСТИ

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев провел заседание Совета безопасности, сообщает пресс-служба Акорды. На заседании было рассмотрено два вопроса: о ходе исполнения Стратегии национальной безопасности Казахстана и обеспечении мер безопасности в период подготовки и проведения выставки EXPO-2017. Президент Казахстана отметил, что при утверждении Стратегии безопасности страны были учтены ключевые тенденции современности. «Мир стремительно меняется, появляются новые вызовы, которые заставляют нас соответственным образом менять наши планы и действия в будущем. Сегодня изменились методы влияния, информационные технологии и способы противоборства с ними. Как мы видим, на сегодняшний день конституционный строй, суверенитет, территориальная целостность государств подвергаются новым деструктивным воздействиям. В этой связи, Казахстану надо быть очень бдительным и внимательным», – сказал глава государства. Нурсултан Назарбаев напомнил, что в ежегодном послании народу страны отмечалось стабильное развитие Казахстана в течение 23 лет как монолитного государства – многонационального, но единого, не ущемляющего права и свободы граждан страны. «Я говорил, что мы не должны допускать никаких непродуманных «зигзагов». Необходимо развиваться спокойно, так, как мы это делали и раньше, обеспечивая постепенное улучшение благосостояния нашего народа и развивая экономику. Последние события показали, что отдельные провокаторы могут повлиять на ситуацию в стране. Информационные технологии сейчас работают по-новому, и мы должны на них соответственно реагировать», – сказал президент Казахстана. Глава государства отметил важность внутренней стабильности, толерантности и доверия со стороны населения. «Стабильность в стране, всеобщее равенство, соблюдение прав граждан должны быть главными направления нашей деятельности. Все остальное основывается на этом. Я строго слежу за этим, и все остальные также должны это делать. Таким способом мы преодолеем любые трудности», – сказал президент. Глава государства дал в целом положительную оценку исполнения в 2013 году Стратегии национальной безопасности. Отмечена необходимость поиска оптимальных способов и механизмов адекватного реагирования на имеющиеся риски и вызовы. Поставлена задача по внесению корректив в Стратегию с учетом новых вызовов и угроз безопасности Казахстана на среднесрочный период. В ходе обсуждения второго вопроса президент страны заострил внимание участников заседания на соблюдении ряда основных принципов при обеспечении мер безопасности EXPO-2017. Первое – привлечение в Казахстан лучших мировых практик в сфере общественной безопасности. Второе – обеспечение комфортных условий для всех участников и гостей выставки. Третье – внедрение единых правил и норм безопасности. Четвертое - четкое разграничение сфер ответственности уполномоченных госорганов и обеспечение их должного взаимодействия. В этой связи глава государства поручил создать специальный межведомственный штаб под руководством Министра внутренних дел для организации взаимодействия госорганов в рамках мероприятий по обеспечению безопасности предстоящей выставки. По итогам заседания Совета безопасности соответствующим госорганам дан ряд конкретных поручений. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

ИЗ ГОСХОЛДИНГА В ЧАСТНЫЙ СЕКТОР

Госхолдинг «Самрук-Казына» в первом квартале 2014 года представит Правительству РК перечень дочерних компаний, предлагаемых для вывода в частный сектор, сообщает пресс-служба ФНБ. Как отмечается в распространенном пресс-релизе, в настоящее время Фонд предварительно включил в указанный список более 80 компаний. При реализации пакетов акций дочерних и зависимых компаний «Самрук-Казына» намерен привлекать стратегических и портфельных инвесторов. Как указывается в пресс-релизе, часть компаний будет выведена на фондовый рынок, в том числе в рамках программы «Народное IPO». Фонд также намерен завершить процедуру вывода из состава группы оставшихся непрофильных активов и объектов. В целом, выведение непрофильных активов даст возможность избавиться от убытков на 5,7 млрд тенге. При этом целесообразность сохранения в компаниях 156 непрофильных актив также будет пересмотрена, указывается в сообщении. **(«Казинформ»)**

КАПИТАЛ ФНБ «САМРУК-КАЗЫНА» ВЫРОС

Собственный капитал компаний Фонда национального благосостояния (ФНБ) «Самрук-Казына» в 2013 году вырос на 12% – до 52,5 миллиарда долларов, говорится в пресс-релизе ФНБ, распространенном перед расширенным совещанием с участием премьер-министра. Согласно пресс-релизу, операционная доходность (EBITDA margin) компаний фонда выросла, по оценочным данным, с 19,3% в 2012 году до 20,5% в 2013 году, чистая прибыль без учета банков второго уровня – с 628,4 миллиарда тенге в 2012 году до 641,2 миллиарда тенге в 2013 году (рост на 2%). «Ключевой показатель эффективности операционной доходности, которая упала с 25,8% в 2009 году до 17,8% в 2011 году, удалось поднять до 20,5%, переломив отрицательную динамику», – отметил в своем выступлении управляющий директор ФНБ Нурлан Рахметов. По его словам, в текущем году планируется достичь уровня 22,4%. ФНБ также информирует, что намерен изменить подходы в инвестиционной деятельности и увеличивать долю заемного капитала в финансировании проектов с нынешних 54% до 70%. «В 2014 году Фонд планирует завершить 18 инвестиционных проектов на сумму 3,3 миллиарда долларов, при этом в рамках ГП ФИИР на 2014 год намечено завершение шести проектов», – отмечается в пресс-релизе. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ВОПРОСЫ ГАЗОСНАБЖЕНИЯ

Комитетом по экономическому развитию и предпринимательству Сената Парламента Республики Казахстан в соответствии с Планом основных мероприятий сената на 2014 год проведен «круглый стол» на тему «О ходе реализации Закона РК «О газе и газоснабжении» и обеспечении регионов страны газом». В мероприятии приняли участие депутаты сената, сотрудники аппарата сената, руководство министерства нефти и газа, ведомств, заместители акимов Акмолинской, Жамбылской, Западно-Казахстанской областей и города Астана, профильных организаций. Открыл заседание председатель комитета сената по экономическому развитию и предпринимательству Талгатбек Абайдильдин. Во вступительном слове он обозначил цель проведения встречи и значимость обсуждения вопросов газоснабжения регионов страны. С докладом о дальнейшем развитии газовой отрасли, выступил вице-министр нефти и газа Магзум Мырзагалиев. Он проинформировал депутатов об итогах деятельности созданной Межведомственной рабочей группы по разработке Концепции развития газового сектора страны, предусматривающей анализ вопросов бесперебойных поставок товарного газа на внутренний рынок страны, комплексного развития газотранспортных сетей, глубокой переработки попутного нефтяного газа, развития рынка сжиженного природного газа. Докладчик также озвучил результаты работы, проводимой по реализации бюджетной программы по газификации страны. Так, по его данным, в 2013 году осуществлено строительство по 24 проектам, построено газопроводов общей протяженностью около 610 км. В период с 2014 по 2016 гг. запланирована реализация 29 инвестиционных проектов по строительству газопроводов, из них 13 в 2014 году. С 2006 года реализовано свыше 130 проектов, в результате чего численность газифицированных населенных пунктов по состоянию на 01.01.2014 г. достигла 1000, что составляет около 24,8% от общего числа населенных пунктов 9 газифицированных областей и г.Алматы (газификация населения увеличилась с 42,7 до 54,5). С докладом о государственном регулировании цен оптовой реализации товарного и сжиженного нефтяного газа на внутреннем рынке, выступил заместитель председателя Агентства по регулированию естественных монополий Аманжол Алпысбаев, который поднял вопросы тарифного регулирования и ценообразования товарного газа по стране, схемы ценообразования при реализации товарного газа до конечных потребителей и ряд других. **(parlam.kz)**

5 ПРОЕКТОВ С ТНК В ВКО

Как минимум 5 совместных проектов с транснациональными компаниями (ТНК) запустят в рамках второй пятилетки в Восточном Казахстане. Уже сейчас есть в области приступили к реализации проектов в автомобилестроении с «Рено-Ниссан», в металлургии – с Posco (один из мировых лидеров в металлургии), с «Рио Тинто» в геологоразведке. Об этом сообщил заместитель премьер-министра – министр индустрии и новых технологий Асет Исекешев во время рабочей поездки в ВКО. Он ознакомился с ходом строительства автозавода полного цикла мощностью 120 тысяч авто/год и технопарка по производству автокомпонентов. Проект реализуется компанией «Азия-Авто Казахстан» совместно с альянсом «Рено-Ниссан» (акционер «АвтоВАЗа»). Стоимость проекта – 74,5 миллиарда тенге. Из них 14,5 миллиардов – собственные средства, оставшаяся сумма – заемные (Евразийский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития). Объект планируется сдать в следующем году. Будет создано около 4 тысяч постоянных рабочих мест. Половина всего объема продукции будет экспортироваться. Еще один инвестиционный проект, реализуемый в регионе с ТНК – завод титановых слитков и слябов ТОО «ПОСУК Титаниум». Данный проект местный титаномагниевый комбинат реализует совместно с корейскими партнерами. Стоимость – 7,384 млрд тенге, которые профинансируют: «POSUK Titanium», «POSCO Co.Ltd», «Kolur Holding AG» и АО «УК ТМК». Инициаторы проекта сообщили вице-премьеру, что завод запустят в 2016 году. Предприятие будет выпускать 4,1 тыс. тонн титанового проката в год (60% от внутреннего спроса на титан). Будет создано до 80 постоянных рабочих мест. Никаких проблем в реализации проекта нет. По словам Асета Исекешева, в свете поручений главы государства, Правительство активизирует работу по привлечению прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в обрабатывающую промышленность, особенно ТНК. «Мы видим, что усиливающаяся мировая конкуренция за ПИИ требует поиска новых решений по привлечению инвесторов. Причем не только в части улучшения инвестклимата, но и в вопросе точечного привлечения «знаковых» компаний-инвесторов из числа транснациональных компаний. Для этого сейчас в Правительстве обсуждается новый пакет стимулов для инвесторов», – отметил вице-премьер. Исекешев отметил, что область одна из активных в реализации ГПФИИР. В прошлом году объем производства промышленности достиг триллиона тенге. Причем 80% приходится на обрабатывающую промышленность. **(Управление информации МИНТ РК)**

ПРЕДЛОЖЕНО КОНТРАКТОВ НА $100 МЛРД

Отечественным товаропроизводителям за последние три года было предложено контрактов на сумму порядка $100 млрд. Об этом на брифинге в Службе центральных коммуникаций рассказал вице-министр индустрии и новых технологий РК Нурлан Сауранбаев. «Хотелось бы отметить, что МИНТ РК уделяет большое внимание развитию местного содержания. Разработана полностью институциональная база, разработаны все механизмы, в том числе нормативно-правовая база. Есть конкретный результат. Только за истекшие три года отечественным производителям предоставлено контрактов более чем на $30 млрд ежегодно. В общей сложности, за три года получилось более $100 млрд предоставлено отечественным товаропроизводителям», – рассказал Н.Сауранбаев. **(ortcom.kz)**

«Газпром нефть» объяснила ограничения продаж бензина

Венера Гайфутдинова

В Казахстане было начато расследование в отношении ТОО «Газпром нефть-Казахстан» в связи с введением ограничения на приобретение ГСМ в объеме 20 л на человека. Расследование инициировали в результате выявленного Агентством по защите конкуренции (АЗК) злоупотребления доминирующим или монопольным положением компаниями, которые реализуют социально значимые товары. Нарушения были выявлены благодаря мониторингу розничных цен на социально значимые товары, который проводит АЗК с выездом в крупные супермаркеты, продовольственные магазины, торговые центры, на рынки и АЗС.

Также в различные СМИ стали поступать жалобы от автовладельцев из Алматы, которые рассказывали, что при попытке заправить полностью бак автомобиля кассир «Газпром нефти» сообщил, что по решению руководства отпускаются в одни руки только 20 л АИ-92.

В сообщении, распространенном пресс-службой АЗК, говорится, что в целях недопущения спекулятивного роста агентством направлены письма-предупреждения субъектам рынка (производителям, супермаркетам, оптовым поставщикам, крупным магазинам, магазинам бытовой техники) о недопущении спекулятивного роста цен и ответственности за нарушения антимонопольного законодательства.

Ранее Узакбай Карабалин, министр нефти и газа РК, предупредил, что автозаправочные станции, реализующие ГСМ дороже установленных в настоящее время в Казахстане предельных розничных цен, будут лишаться лицензий. Однако ТОО «Газпром нефть-Казахстан» не поднимало цены на реализуемый товар, а лишь ограничило объем продажи бензина в одни руки. Как нам сообщили в пресс-службе ОАО «Газпром нефть», компания вводила на собственных АЗС ограничение объема единовременной заправки 15 февраля примерно на сутки для снижения ажиотажного спроса, возникшего в связи с девальвацией национальной валюты.

Как сообщалось, 11 февраля 2014 года Национальный банк Казахстана решил отказаться от поддержания обменного курса тенге на прежнем уровне, который был установлен на уровне 155,56 тенге за $1. В результате на АЗС и в магазинах образовывались очереди.

Несмотря на девальвацию, министр нефти и газа РК пообещал, что до 1 марта 2013 года цены на ГСМ останутся прежними. Так, Узакбай Карабалин на пленарном заседании в мажилисе заверил, что до первого квартала 2014 года в Казахстане роста цен на нефтепродукты не будет.

По состоянию на 12 февраля страна располагает следующими запасами топлива: АИ-92 – 244 тыс. тонн, АИ-80 – 86 тыс. тонн, дизельное топливо – порядка 300 тыс. тонн. По словам г-на Карабалина, при текущем потреблении и ценах этих запасов республике хватит приблизительно на 1,5 месяца – до начала апреля.

Однако после 1 марта цены на бензин, по мнению Олега Егорова, главного научного сотрудника Института экономики Министерства образования и науки РК, будут увеличиваться в два этапа. Первый раз цены поднимутся после 1 марта на 10-15%. К лету цены суммарно увеличатся на 25%.

Дело в том, что значительная часть светлых нефтепродуктов импортируется из России. При тех ценах на бензин, которые установлены сегодня на внутреннем рынке республики и при нынешнем курсе валют, интереса завозить бензин в Казахстан у поставщиков попросту не будет. И если цены на бензин не поднимут, то рынок станет испытывать острый дефицит.

Необлагаемая благодать

Сверхналог не урегулирует цены на недвижимость

Динара Куатова

Налог на сверхприбыль для строительных компаний не сможет удержать рост стоимости строительства квадратных метров. Введение дополнительного налогового сбора, напротив, может спровоцировать повышение цен на возводимые квадраты, считают эксперты.

Минрегионразвития РК разрабатывает механизм по обложению строительных компаний налогом на сверхприбыль. Данная мера, надеются разработчики, позволит сбить рост цен на стоимость недвижимости. «Сейчас разрабатывается механизм… Неоднократно поднимался вопрос о том, что стоимость квадратного метра строительства составляет от $1000 до $1500. Некоторые строительные компании у нас уже начинают устанавливать стоимость квадратных метров в $3500-5000. Поэтому ставился вопрос ввести какие-то ограничения для строительных компаний, которые устанавливают сверхприбыльные цены», – пояснил вице-министр регионального развития РК Каирбек Ускенбаев на коллегии ведомства.

Однако застройщики считают, что данная мера не будет способствовать регулированию цен на недвижимость. «Подготовлен проект постановления правительства о введении сверхналога на жилищное строительство. Для нас непонятна причина. Нам говорят о том, что якобы его введение на жилищное строительство поможет снизить рост стоимости возводимого жилья. Но, во-первых, это ни в коем случае не поможет. Во-вторых, это будет первый прецедент в мировой истории. Мы знаем, у нефтяников есть налог на сверхприбыль, но чтобы был такой прецедент у тех, кто создает продукт строительного производства…», – выразил сомнение председатель комитета строительства, производства строительных материалов и ЖКХ Нацпалаты предпринимателей Александр Белович.

Продажу квадратных метров по цене $3500-5000 на казахстанском рынке недвижимости сегодня выставляют не строительные компании, участники долевого строительства, владельцы квартир. Застройщики продают недвижимость по более низким ценам, отмечает консультант агентства недвижимости «Жас Кала» Руслан Унгефуг. По данным эксперта, средние цены квадратных метров от застройщика в настоящий момент составляют: эконом-класс – $1200-1400, бизнес-класс – $1600-1700, элит-класс – $2000-2500. На строительство жилого комплекса в среднем требуется 1,5 года. Соответственно, строительная компания получает прибыль только по истечении этого времени. За данный период строительная организация оплачивает все сопутствующие налоги в бюджет, говорит он. «Я считаю, что введение налога на сверхприбыль для строительных компаний не окажет воздействия на понижение цен на недвижимость. Если введение такого налога все же произойдет, возможно, строительные компании включат его в стоимость квадратного метра, соответственно, это может привести к обратному эффекту – еще большему росту цен. Сегодня существуют другие более действенные способы уменьшения стоимости квадратного метра», – полагает Руслан Унгефуг.

Рыночная стоимость жилья сегодня завышена. Компании-застройщики получают прибыль 100%. И при этом мечтают возродить времена, когда их доходность зашкаливала за 300%, а чистая прибыль составляла более $10 млрд, отмечает заместитель председателя президиума Республиканской палаты оценщиков Александр Калинин. Однако на сегодняшний день нет никакого экономического обоснования для роста цен на рынке недвижимости. Дефицит жилья – не фактор для увеличения его стоимости, так как покупательская способность у населения маленькая. «Что касается элитного жилья, то в Казахстане обороты в данном сегменте низкие. Построить можно, но продать сложно. У нас всего 5% населения может позволить приобрести такое жилье», – говорит заместитель председателя президиума Республиканской палаты оценщиков.

Наиболее оптимальным вариантом регулирования цен на жилищно-строительном рынке, полагает аналитик, будет наложение другого обязательства для застройщиков. То есть сбалансировать ценовую ситуацию в отрасли, по мнению Александра Калинина, может компенсация за высокую доходность при строительстве элитных апартаментов, возведение социального жилья.

Зерно может упасть в цене

Вероника Сабитова

По мнению экспертов Министерства сельского хозяйства США, расширение посевных площадей в многочисленных регионах мира приводит к созданию избытка зерна, что в свою очередь может спровоцировать снижение цен на зерно. «Цены на зерно упадут до самого низкого уровня за последние пять лет, так как фермеры увеличили посевы, чтобы пополнить уменьшившиеся общемировые зерновые запасы», – цитирует Минсельхоз США agroobzor.ru. «В нынешнем аграрном году цена бушеля (27,2 кг) пшеницы составит $5,3, кукурузы – $3,9», – заявил сотрудник Министерства сельского хозяйства США Джозеф Глобер.

Казахстан при этом не намерен ограничивать экспорт зерна. «У нас есть достаточно зерна, чтобы обеспечить весь экспортный спрос и внутреннее потребление», – заявил министр сельского хозяйства Асылжан Мамытбеков. По данным АО «Национальная компания «Продовольственная контрактная корпорация», география казахстанского экспорта зерна в этом сезоне (сентябрь 2013 года – август 2014 года) включает страны Средней Азии, Азербайджан, Грузию, Латвию, среди стран дальнего зарубежья – Иран, Афганистан, Турция, в небольших объемах зерно поставлялось в Объединенные Арабские Эмираты, Израиль, Германию, Швецию, Нидерланды.

«Следует отметить растущие поставки зерна на рынок Китая. Так, за период с сентября 2013 года по январь 2014 года в эту страну экспортировано 149,09 тонн зерна против 49,3 тыс. тонн в прошлом сезоне», – отмечают в АО НК «Продовольственная контрактная корпорация».

Между тем основные потоки экспорта в этом сезоне будут направлены на традиционные рынки сбыта казахстанского зерна – страны Средней Азии, Азербайджан, Грузию.

Ранее президент Казахстана Нурсултан Назарбаев заявил, что Казахстан, являющийся крупнейшим экспортером зерна в мире, может поставлять зерно в Пакистан. «Между нашими странами существуют двусторонние проекты в области сельского хозяйства, по переработке аграрной продукции. Казахстан как мощный производитель зерновых культур может стать крупным поставщиком этой продукции в Пакистан. Мы могли бы изучить перспективы сотрудничества в данном направлении», – сказал глава государства.

Ежегодное внутреннее потребление пшеницы в Пакистане составляет порядка 23-24 млн тонн и удовлетворяется практически в полном объеме за счет собственного урожая. Однако в связи с ежегодным увеличением численности населения и устойчивой тенденцией роста потребления Пакистан вынужден увеличивать производство зерновых культур либо покрывать необходимые объемы за счет импорта.

По данным АО НК «Продовольственная контрактная корпорация», в настоящее время основной маршрут доставки казахстанского зерна в Пакистан проходит через территорию РФ с перевалкой на Черном море и является самым затратным. Дорогостоящая транспортировка снижает конкурентность цены казахстанской пшеницы, что сказывается на объемах экспорта. Так, в 1999 году казахстанский экспорт зерна в Пакистан составил 0,4 тыс. тонн, в 2000 году – 1,8 тыс. тонн и в 2001 году – 0,3 тыс. тонн. В 2007-2008 маркетинговом году из-за стремительного роста цен на мировом рынке из Казахстана в Пакистан было отгружено 115,1 тыс. тонн пшеницы, в последующие годы отгрузок не осуществлялось.

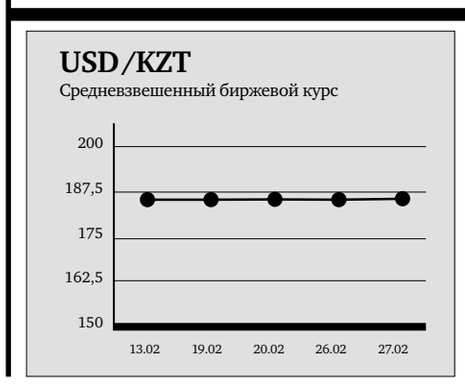
«В прежние годы корпорация неоднократно выражала готовность долгосрочного сотрудничества с пакистанскими государственными и частными зерновыми компаниями, в том числе в рамках Межправительственной казахстанско-пакистанской совместной комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству, однако из-за отсутствия каких-либо предложений с пакистанской стороны деловые отношения с зернотрейдерами данной страны не установлены», – комментируют эксперты.

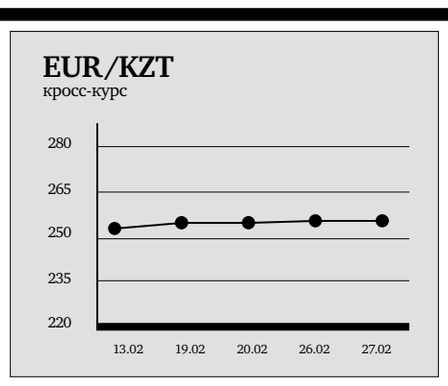
По мнению специалистов АО НК «Продовольственная контрактная корпорация», на сегодняшний день существует ряд проблем, сдерживающих развитие казахстанского экспорта зерна, среди которых в первую очередь выделяют удаленность территории Казахстана от морских портов, в результате экспортное зерно дорожает при транзите по железным дорогам транзитных стран. Другим барьером, стоящим на пути экспорта зерна, является неразвитость экспортной инфраструктуры.

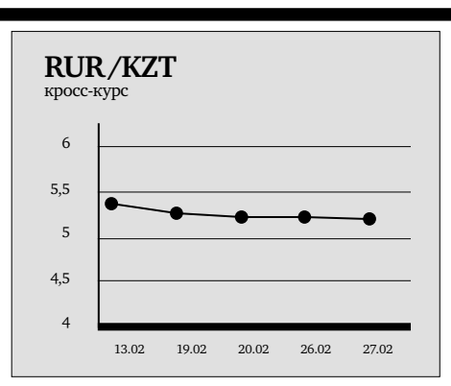
По данным АО «Казагромаркетинг», на 6 февраля 2014 года цены на пшеницу 3-го класса в среднем по республике составили 27 704 тенге за тонну.

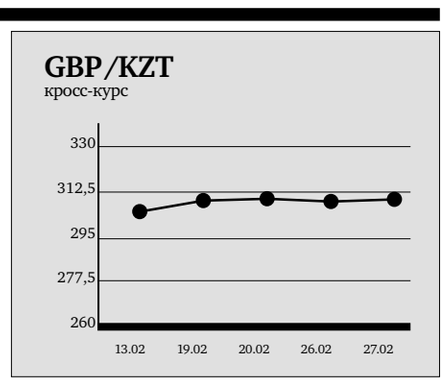
«В отношении дальнейших трендов все будет зависеть от множества факторов, влияющих на казахстанское ценообразование, в том числе мирового рынка, ситуации на российском зерновом рынке и того, в какой мере будут ориентированы на казахстанский рынок Иран, Азербайджан, Грузия и другие страны», – считают в АО НК «Продовольственная контрактная корпорация».

В ТОО «Агропрод-Трейд» также указывают, что цена зависит от мирового рынка, от партнеров – стран потребителей. «Если будет расти цена на муку на внутренних рынках потребителей зерна, то, соответственно, увеличится спрос на зерно, что приведет к росту цен. Но если производители зерна будут держать зерно, как крестьяне говорят, до «красной линии» и начнут одновременно сбрасывать зерно на рынок в большом объеме, то цена на пшеницу может упасть», – поясняют эксперты ТОО «Агропрод-Трейд».









Новое руководство «Альянс банка» намерено оптимизировать работу

Анна Видянова

Объединение «Темірбанка» и «Альянс банка» обсуждается уже достаточно долго. Руководство «Альянс банка» на днях заявило, что банк сможет «выйти на договоренность» по присоединению к «Темірбанку» до конца лета 2014 года. Пока же фининститут оптимизирует бизнес-процессы

Глава «Альянс банка» Тимур Исатаев поделился, что после того, как он занял пост председателя правления, перед менеджментом встала задача сократить расходы банка. «До конца 2013 года мы сократили численность персонала на 187 человек, планируем продолжить сокращение. В первую очередь будет урезана численность сотрудников головного банка. Мы считаем, что штат головного банка для масштаба работы «Альянс банка» значительно раздут», – отметил Тимур Исатаев.

К тому же банкир обратил особое внимание на то, что банк продолжает оптимизировать свое региональное присутствие. «Мы считаем, что «Альянс банк» – это в первую очередь банк для городов. Совершенно недопустима ситуация, когда у банка есть одиноко стоящий банкомат и он находится в 300 км от ближайшего филиала. Все те копеечки, которые зарабатывает этот банкомат, поглощаются затратами на инкассацию и его обслуживание. От такого рода ошибок банк будет отходить», – сообщил г-н Исатаев.

Какое название будет носить «новый» объединенный банк, пока не ясно. Менеджмент «Альянс банка» не исключает возможности, что бренд «Альянс» может остаться.

«Интересен тот факт, что, когда мы проехали практически по всем филиалам Казахстана, оказалось, что бренды «Альянс банк» и «Темірбанк» являются очень сильными. Но за исключением Алматы. Это объяснимо, в Алматы это бренды с уже подмоченной репутацией. Для основной массы наших клиентов, с которыми мы работаем в областях, «Альянс банк» – это сильный бренд. Изначально мы думали, что нужно придумать новый бренд. После того как мы стали ездить по областям, активно знакомиться с работой филиалов, мы задумались, стоит ли менять бренд. Будет ли создан новый бренд, пока не знаем. Наверное, нужно будет консультироваться с независимыми консультантами», – отметил банкир.

Не исключено, что объединенный банк будет ориентирован на розничный бизнес. «В «Альянс банке» достаточно активно проходят дискуссии о том, что будет делать банк после реструктуризации. Пока можно говорить только о краткосрочной перспективе. В настоящее время 80% бизнеса «Альянс банка» сконцентрировано на рознице. Скорее всего, в ближайшие год-два это отношение будет сохраняться. Это отношение вряд ли изменится после присоединения «Темірбанка». Структура бизнеса в «Темірбанке» примерно такая же, как и у «Альянс банка». Остаются открытыми вопросы: что делать с корпоративным бизнесом, с МСБ? Эти вопросы, скорее всего, будут решены в течение 2014 года», – проинформировал г-н Исатаев.

Также в «Альянс банке» сообщили, что девальвация тенге не отразится на условиях банка. «Банк не планирует пересматривать ставки вознаграждения как по кредитам, так и по депозитам. Вместе с тем мы ожидаем, так как спрос на доллары увеличился, то давление на долларовые ставки по депозитам возрастет. Ставки в долларах на рынке могут снизиться. Эта тенденция уже прослеживается на депозитном рынке, некоторые банки уже снижают ставки по валютным депозитам», – подчеркнул заместитель председателя правления «Альянс банка» Марат Джаукенов.

«Для основной массы наших клиентов, с которыми мы работаем в областях, «Альянс банк» – это сильный бренд. Изначально мы думали, что нужно придумать новый бренд. После того как мы стали ездить по областям, активно знакомиться с работой филиалов, мы задумались, стоит ли менять бренд»

Нацбанк может затормозить валютное кредитование

[Начало на стр. 1]

Между тем, по данным Нацбанка РК, в декабре 2013 года доля займов в валюте в структуре розничного ссудного портфеля составила лишь 3,8% (8,7 млрд тенге). Корпоративный сектор оказался более зависим – 30% валютных займов от ссудного портфеля компаний. Это 186,7 млрд тенге. Более высокая доля валютных кредитов в корпоративном портфеле объяснима. Организации обычно испытывают потребность в более крупных суммах, чем розничные заемщики. К тому же основными потребителями валютных кредитов, несомненно, являются экспортоориентированные компании.

Доля валютных займов может превышать 40%

Точно сказать, какова доля заемщиков, которые брали кредиты в валюте и при этом зарабатывали в тенге, достаточно сложно. По мнению г-на Байкенова, в ряде крупных банков доля валютных займов может превышать 40% ссудного портфеля. «В валютном портфеле доля заемщиков с доходами в тенге на рынке может составлять порядка 60-70%», – подчеркнул аналитик.

Регулятор не публикует данные по структуре ссудного портфеля в разрезе валют по каждому банку в отдельности. Но некоторые игроки банковского сектора поделились с деловым изданием «Капитал.kz» данной информацией. Например, в «Банке ЦентрКредит» за год доля кредитов в иностранной валюте снизилась. Если на 1 февраля 2013 года валютные займы занимали 20,7% ссудного портфеля, то на ту же дату 2014 года их доля снизилась до 15,6%. В фининституте подчеркнули, что «банк при выдаче займов в иностранной валюте отдает предпочтение заемщикам, имеющим валютную выручку».

«Евразийский банк», напротив, постепенно наращивает объемы кредитов в валюте. Если на начало февраля 2013 года на валютные займы приходилось 12,2% ссудного портфеля, то на ту же дату 2014 года данный показатель составил 14,8%. Между тем банк увеличил объем кредитов в иностранной валюте не за счет розницы. «На 1 февраля 2013 года в сегменте розничного бизнеса на долю валютных займов приходилось 4,4%, на ту же дату 2014 года – 1,5%. В ссудном портфеле малого и среднего бизнеса на 1 февраля 2013 года доля валютных кредитов достигла 4,6%, на ту же дату 2014 года – 7,5%. В сегменте корпоративного бизнеса за год доля валютных ссуд незначительно увеличилась. На начало февраля 2013 года такие займы занимали 22,9%, на ту же дату 2014 года – 33%», – подчеркнули в «Евразийском банке».

При этом в фининституте обратили особое внимание на то, что, согласно кредитной политике «Евразийского банка», действующей с 2010 года, он предоставляет долларовые кредиты заемщикам, имеющим валютную выручку. В банке пояснили, что розничные валютные займы были выданы еще до 2010 года.

За год ДО Банк ВТБ (Казахстан) также незначительно увеличена доля валютных кредитов в общем объеме займов. Если на 1 февраля 2013 года кредиты в иностранной валюте составляли 7,7%, то на ту же дату 2014 года они достигли отметки 11,9% от общего объема кредитного портфеля. Между тем в банке подчеркнули, что выдача валютных кредитов юридическим лицам осуществляется только при наличии валютной выручки.

В «Альянс банке» на начало января 2014 года треть ссудного портфеля была представлена долларовыми кредитами. Ипотечный портфель банка оказался более зависим от валютных кредитов. «Доля ипотечных кредитов в ссудном портфеле банка составляет 23,3%, а именно порядка 70 млрд тенге. Долларовые займы в ипотечном портфеле занимают 60%», – сообщили в «Альянс банке». Скорее всего, банк активно выдавал ипотечные валютные кредиты в докризисные 2005-2006 годы, так как в настоящее время банк кредитует физических лиц только в тенге.

В «Казкоммерцбанке», по предположениям г-на Байкенова, займы в иностранной валюте могут достигать порядка 45% ссудного портфеля. В самом банке «Капитал.kz» раскрыли информацию только о валютной структуре кредитного портфеля физических лиц. «За год доля кредитов в иностранной валюте в розничном кредитном портфеле снизилась на 14 процентных пунктов. Если на начало февраля 2013 года доля валютных займов составляла 23%, то на начало 2014 года – 9% кредитного портфеля физических лиц. В настоящее время банк выдает кредиты в иностранной валюте. Предоставление валютных займов осуществляется редко. Клиенты преимущественно заинтересованы получить кредит в той валюте, в которой они получают доход», – проинформировали в Казкоме. При этом нужно иметь в виду, что доля розницы в ссудном портфеле Казкома незначительна и занимает лишь 15%.

Зависимость розничного ссудного портфеля «Народного банка» от валютных кредитов за год также заметно снизилась. «Доля валютных займов в ссудном портфеле физических лиц с февраля 2013 года по февраль 2014-го снизилась с 17% до 12%. Доля валютных кредитов в ссудном портфеле МСБ уменьшилась с 13% до 10%. Большая часть валютных займов была выдана до 2009 года», – сообщил глава риск-менеджмента, Compliance-контролер «Народного банка» Мурат Кошенов.

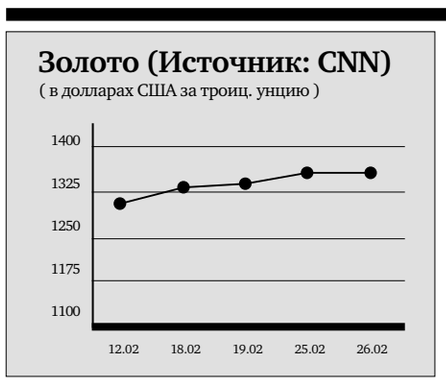
В «Народном банке» обратили особое внимание на то, что доля валютных займов, выданных в 2011-2013 годах в розничном бизнесе, составила менее 0,5%, по кредитам МСБ – 2%. В банке подчеркнули, что основная масса кредитов розничным заемщикам и МСБ выдается в тенге.

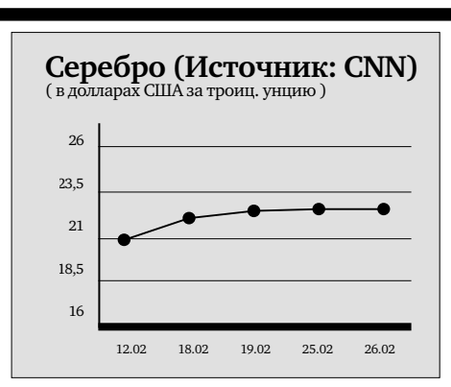
Валютные кредиты дешевле

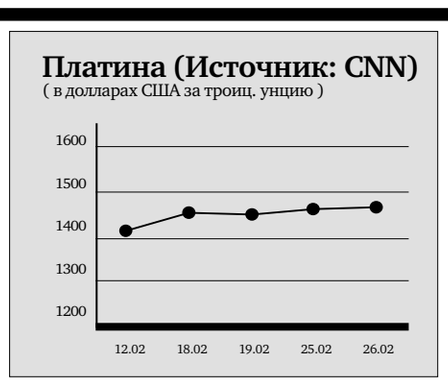
Активный спрос на валютные займы вполне объясним. Такие кредиты практически в 2 раза дешевле тенговых. Например, если в декабре 2013 года процентные ставки по тенговым займам составляли 13,5%, в иностранной валюте – 7,8%. В некоторых банках стоимость розничных валютных кредитов лишь на 1% дешевле тенговых. Но не только ставки являются основным индикатором, характеризующим большую доступность валютных кредитов. В call-центрах нескольких банков сообщили, что максимальный срок, на который они могут предоставить тенговую ипотеку, составляет 15 лет, в долларах срок выше – 20 лет.

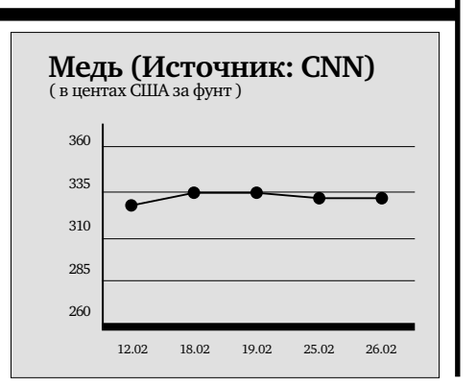
Разрыв в ставках между валютными и тенговыми кредитами на рынке у корпоративных заемщиков составляет 2,4%. В декабре 2013 года средняя ставка по тенговым займам была на уровне 10%, по валютным – 7,6%. Разрыв в стоимости между валютными и тенговыми кредитами у розничных заемщиков составляет 8,9%. Средняя ставка по тенговому кредиту в декабре была на уровне 20,3%, в иностранной валюте – 11,4%.

Раньше фининститутам было менее выгодно выдавать валютные займы, чем сейчас. Как пояснили в Halyk Finance, ранее банки имели естественный ограничитель при выдаче валютных кредитов. «До прошлого года банки должны были по умолчанию создавать провизии в 20% от суммы валютного займа, если заемщик не имел валютной выручки. Это не зависело от качества заемщика. После перевода требований по провизированию на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) данная мера исчезла. МСФО не определяет такого требования», – проинформировал начальник управления анализа долговых инструментов Halyk Finanace Бакай Мадыбаев.









НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПАРЛАМЕНТ ПРИНЯЛ ПОПРАВКИ ПО ВОПРОСАМ РЕОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВ

Парламент Казахстана принял закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам реорганизации банков второго уровня», который позволит банкам проводить реструктуризации в форме присоединения, передает корреспондент агентства. Мажилис Парламента Казахстана согласился с поправками сената в проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам реорганизации банков второго уровня», который позволит банкам проводить реструктуризации в форме присоединения, таким образом закон считается принятым. Закон предусматривает возможность проведения банками реорганизации в форме присоединения с учетом особенностей, установленных иными законодательными актами, устанавливает условия к порядку проведения реорганизации банков, в отношении которых была осуществлена реструктуризация в случаях, предусмотренных законами, в форме присоединения, позволяющее эффективно завершить реструктуризацию и создать благоприятные условия для оздоровления финансового сектора в целом. Как пояснил ранее министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев, предлагаемые изменения в законодательство необходимы для выполнения поручений главы государства о выходе государства из числа акционеров банков второго уровня прошедших реструктуризацию – БТА, Альянс Банка и Темирбанка. Согласно заключению комитета по финансам и бюджету сената, депутатами предлагается внести дополнение в статью 2 закона, в соответствии с которыми нормы по реорганизации банков в форме присоединения, если одним из реорганизуемых банков является банк, в отношении которого была проведена реструктуризация, будут действовать только в том случае, если соответствующие сделки будут проведены до 1 января 2016 года. В ходе работы над законопроектом, внесенным правительством в мажилис, депутаты нижней палаты также пересмотрели ряд норм. В частности, депутаты предложили: увеличить максимальный размер инвестиций банков в разрешенные к приобретению акций/доли участия в уставном капитале юридических лиц; по проведению акционерным обществом реорганизации в форме присоединения, что предполагает приобретение акций присоединяемого банка для их последующего аннулирования; по предоставлению права выкупа реорганизуемых банков, владеющих дочерними и зависимыми организациями. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

В РК РАСТЕТ ЧИСЛО ДОЛЖНИКОВ ПО НАЛОГАМ

По итогам прошлого года в стране увеличилось число казахстанцев, имеющих налоговую задолженность. Об этом в интервью КазТАГ рассказал вице-министр финансов РК Руслан Даленов. За прошлый год объем налоговых поступлений в государственный бюджет составил 4 трлн 779 млрд 004,4 млн тенге. Это больше 2012 года на 683 млрд 638,1 млн тенге (прирост на 16,7%). Дополнительно к этой сумме имеются налоговые поступления в Национальный фонд, которые за 2013 год составили 3 трлн 396 млрд 515,7 млн тенге. Также за 2013 год налоговыми органами инициирована процедура банкротства в отношении 1 тыс. 533 налогоплательщиков. Сумма недоимки по ним составила 81,8 млрд тенге. Из них 548 налогоплательщиков или 35,7% активов не имели. Сумма недоимки – 12,9 млрд тенге (15,7%). На 1 января 2014 года 1266 налогоплательщиков признаны банкротами с общей суммой недоимки 77,5 млрд тенге. За 2013 год по причине банкротства ликвидирован 891 налогоплательщик. На 1 января 2014 года общая сумма недоимки физических лиц по налогам на землю и имущество составила 1 млрд тенге или 16,3% от поступившей суммы по данным видам налогов за 2013 год. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года сумма недоимки увеличилась на 140,5 млн тенге или на 16,3%. Число должников также увеличилось на 34 тыс. и составило 224,5 тыс. «Из приведенных цифр может показаться, что есть много хронических неплательщиков и демонстрируется нежелание платить налоги, но это не так. Кто-то получил уведомление на неправильный адрес, кто-то заплатил налог не по месту регистрации объекта или ошибся с индивидуальным идентификационным номером, кто-то решил исполнить обязательство позже с пеней, где-то банками были удержаны комиссионные и возникли недоимки по 50-100 тенге и так далее. Многие должники, как только узнают о своей недоимке, погашают свои обязательства до начала применения к ним каких-то серьезных процедур», – отметил в интервью вице-министр Руслан Даленов. Чтобы было меньше таких недоимок по недоразумению, налоговые органы разработали систему оповещения через сайт и уведомления, отметил он. «В тех случаях, когда недоимка физлица обретает затяжной характер, администрирование сильно растягивается во времени. Дело в том, что процедура взыскания задолженности с физических лиц является сложной и отличается от взыскания с индивидуальных предпринимателей и юридических лиц», – подчеркнул спикер. В отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей налоговые органы законодательно наделены достаточно широкими полномочиями по взысканию задолженности. При образовании у них задолженности налоговые органы имеют право приостановить расходные операции по банковским счетам и кассе, описывать имущество. А в случае, если после таких ограничительных мер налогоплательщик не погашает задолженность, налоговые органы взыскивают задолженность с банковских счетов должника, его дебиторов, а также передают на реализацию описанное имущество. Если задолжник является не предпринимателем, а физическим лицом, то в этом случае механизм взыскания не менее действенный, но процедурно более длительный. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ТУРИСТСКИЙ КЛАСТЕР «МИР ЧУДЕС ПРИРОДЫ»

Туристский кластер «Мир чудес природы» будет разрабатываться в Восточном Казахстане, соответствующий меморандум о сотрудничестве подписали заместитель премьер-министра – министр индустрии и новых технологий (МИНТ) РК Асет Исекешев и аким ВКО Бердыбек Сапарбаев, сообщает пресс-служба комитета индустрии туризма МИНТ республики. «Кластер Восточный Казахстан будет позиционироваться как «Мир чудес природы» и являться центром развития экологического туризма. К основным туристским продуктам, которые будут разработаны в данном кластере, относятся активный и приключенческий туризм, отдых в горах и на озерах. Цель документа – создание конкурентоспособного курорта международного класса, составление рекомендаций по привлечению местных и зарубежных инвесторов и туристов на курортную зону. В рамках исследований определены 100 потенциальных туристских направлений, проведена оценка 27 наиболее привлекательных туристских направлений Восточного Казахстана, дана оценка их экономической, социальной и экологической устойчивости, определены приоритетные туристские кластеры», – поясняется в распространенном пресс-релизе. Туристский кластер «Восточный Казахстан» включает северные и восточные части ВКО. Город Усть-Каменогорск будет являться центром кластера, в котором определены шесть ключевых мест туристского интереса: водохранилище Бухтарма, река Ертис – озеро Жайсан, Катон-Карагайский ГНПП, озеро Маркаколь и Калжирский каньон, Риддер-Анатау и Ивановские горы, а также город Семей. «Особая роль отведена развитию туристской зоны вокруг зоны Алаколь. Каждый кластер предполагает развитие определенных туристских продуктов. В будущем возможно расширение кластера, включая оставшиеся части ВКО, в том числе Алакольский государственный природный заповедник, Государственный историко-культурный заповедник «Берель» и другие», – добавляют в ведомстве. Реализация мастер-плана кластерной программы развития Восточно-Казахстанской области до 2020 года позволит создать свыше 15 тысяч новых рабочих мест, ввод в строй более 10 тысяч новых койко-мест. Всего потенциальный спрос на внутреннем и международном рынке составит 454 тысяч чел. Планируется, что общий объем частных инвестиций в рассматриваемые проекты составит более 600 миллионов долларов. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

КАЗАХСТАН НАМЕРЕН СОЗДАТЬ ЕЩЕ ОДНУ АВИАКОМПАНИЮ

Казахстан намерен создать еще одну авиакомпанию, которая будет выполнять внутренние рейсы, заявил президент республики Нурсултан Назарбаев во время встречи с президентом компании Bombardier Пьером Бодуэном. В ходе встречи были обсуждены перспективы деятельности компании в Казахстане, в частности, расширение транспортных услуг в стране. Глава государства отметил, что после последней встречи в рамках Всемирного экономического форума в Давосе уже была проведена конкретная работа по налаживанию тесного сотрудничества в транспортной сфере. «Мы заинтересованы в приходе на казахстанский рынок такой известной компании как «Bombardier». В этой связи, мы планируем создать еще одну отечественную авиакомпанию «Эйр Казахстан», которая будет выполнять внутренние рейсы», - цитирует пресс-служба главы государства слова Назарбаева. Президент напомнил, что республика уже создала авиакомпанию «Эйр Астана» совместно с «BAE Systems». «Подобный опыт управления можно использовать и при создании новой компании», – отметил глава государства. По его словам, помимо сотрудничества в авиационной сфере, Казахстану интересны проекты и в других секторах транспортной отрасли. «Кроме того, особое значение имеет сотрудничество в области подготовки отечественных пилотов, специалистов для центров технического обслуживания в стране», – подчеркнул Нурсултан Назарбаев. Президент Казахстана отметил необходимость открытия представительства компании в республике для более тесного сотрудничества и вывода совместной деятельности на региональный уровень. Со своей стороны глава компании «Bombardier» отметил важность встречи для развития дальнейшего сотрудничества в различных направлениях транспортной отрасли. «Мы готовы совместно работать для того, чтобы повысить качество транспортных услуг и улучшить транспортную отрасль Казахстана в целом. Хочу заверить, что поставка авиационной техники – это лишь небольшая часть нашей совместной деятельности. Мы также планируем внедрить свои технологии и применить весь свой опыт. Кроме того, будем обучать казахстанских пилотов, строить сервисные центры по обслуживанию самолетов и тем самым работать с Казахстаном на долгосрочной перспективе», – отметил Бодуэн. Компания «Bombardier» была основана в Канаде в 1942 году и первоначально специализировалась на выпуске снегоходов. Авиастроением компания занялась с середины 1980-х годов. В настоящее время занимается лишь производством авиационной и железнодорожной техники. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

95% сотрудников имеют личные мобильные устройства и готовы использовать их в работе

Олег Ни

Как бы ни сопротивлялись представители ИТ-отделов активному использованию сотрудниками собственных мобильных устройств на рабочем месте, это уже стало частью нашей жизни. К сожалению, менталитет подавляющего большинства отечественных управленцев таков: сотрудник обязательно должен приходить в офис, чтобы с 9 до 18 «отбывать» там свой рабочий день, и не важно, делает ли он в это время что-то полезное. К счастью, взгляды меняются. Во всем мире четко прослеживается тенденция усиливающейся адаптации принципов и технологий удаленной работы в стиле мобильных сотрудников. При этом сотрудники хотят не только использовать на работе собственные устройства, но и гибче выполнять свои служебные обязанности, работая в любом удобном месте в любое удобное время.

Согласно исследованию iPass, проведенному в 2012 году среди 3700 сотрудников из 1100 компаний по всему миру, 87% мобильных сотрудников, владеющих планшетами, используют их для работы. Согласно опросу «Микротеста», проведенному в 2013 году, 95% сотрудников имеют личные мобильные устройства и готовы использовать их в работе. 74% компаний разрешают доступ с личных устройств к корпоративной информационной системе, но только 1% предоставляют сотрудникам мобильные устройства с настроенными политиками безопасности.

Интересно, что около 40% студентов колледжей и специалистов не старше 30 лет в таких странах, как Австралия, Бразилия, США, Япония, при выборе места работы на первый план ставят свободу выбора устройств и возможность работать в мобильном режиме. Ради этого они даже согласны на меньшую зарплату.

Что же так пугает ИТ-специалистов в набирающем силу тренде BYOD (Bring Your Own Device)? Конечно, это прежде всего информационная безопасность, потеря контроля и управляемости, а также возрастание сложности ИТ-поддержки. Эту аббревиатуру расшифровывали даже как Bring Your Own Danger (опасность) и Bring Your Own Disaster (катастрофа).

Опасения понятны. Ведь на сегодняшний день 85% корпоративной интеллектуальной собственности содержится в почте сотрудников. А если учесть, что в США, к примеру, ежемесячно теряется 5 млн смартфонов, а выкуп за ноутбуки топ-менеджеров доходит до миллиона долларов, информационная безопасность действительно может находиться под угрозой.

Но у использования сотрудниками собственных устройств куда больше плюсов, чем минусов. Преимущества в том, что людям нравится использовать собственное «железо», у них больше стимулов овладеть новой техникой, а это способствует улучшению морального климата и повышению производительности труда. Подсчитано, что персонал с мобильными устройствами тратит на 240 человеко-часов в год больше на работу.

Кроме того, BYOD позволяет компаниям экономить на покупке оборудования и снизить расходы на ИТ-поддержку: зная свои личные устройства достаточно хорошо, работники будут реже обращаться за помощью к ИТ-специалистам.

К примеру, отношение к BYOD положительное у 52% руководителей в Великобритании, 40% – во Франции и 59% – в России.

Организации начинают понимать, что для успешной реализации BYOD нужны безопасный доступ, простые методы аутентификации и четкие правила использования мобильных устройств и услуг. Но это лишь начало. Более широкий стратегический подход к BYOD предоставит компаниям еще больше выгод, позволяя сокращать операционные расходы, наращивать производительность труда и экономить критически важный ресурс – время.

Согласно исследованию Cisco, сотрудники, использующие принцип BYOD, в среднем экономят 37 минут рабочего времени в неделю. Поскольку практическая реализация этого принципа в разных странах варьируется, общий уровень такой экономии в разных странах тоже разнится.

Самая большая экономия (81 минута в неделю) зафиксирована в США, а самая малая (4 минуты) – в Германии, где к BYOD относятся весьма скептически.

Популярность BYOD растет. За период с 2013-го по 2016 год количество персональных устройств, используемых в служебных целях, увеличится более чем вдвое – со 198 млн до 405 млн устройств. Наиболее популярным устройством BYOD остается смартфон.

Этот тренд стимулирует инновации и совершенствует принципы совместной работы. При использовании полномасштабного BYOD 17% от общего прироста производительности труда обеспечивается за счет оптимизации совместной работы сотрудников.

Чтобы воспользоваться всеми преимуществами BYOD, компания должна накопить критическую массу функций BYOD и внедрить эффективные правила использования мобильных услуг, учитывающие, в первую очередь, интересы и возможности сотрудников. Правильное внедрение принципов BYOD в равной степени выгодно и компании, и ее сотрудникам.

Спрос на информационную безопасность растет

Данияр Молдабеков

Казахстанская компания Axoft стала официальным дистрибьютором решений Hewlett-Packard (HP) HP ArcSight, HP TippingPoint и HP Fortify. Эти решения, по словам директора «Аксофт Дистрибьюшн» Аскара Амирханова, позволяют закрыть вопрос о безопасности той организации, которая воспользуется такими услугами. Однако, как отметил главный редактор Computerworld Kazakhstan Александр Галиев, HP является относительным новичком на рынке информационной безопасности. Поэтому такие заявления выглядят слишком оптимистично.

В целом тема информационной безопасности весьма актуальна для стран СНГ и Казахстана в частности. Так, в рейтинге «Лаборатории Касперского» 2011 года Россия занимала первое место в рейтинге самых опасных для веб-серфинга государств. А наша страна входила в десятку. Учитывая ущерб, который понесли банки от информационных атак, направленных на них, вопрос этот становится еще более насущным, чем три года назад.

Стоит отметить, что интерес к новейшим программам, обеспечивающим информационную безопасность, был в Казахстане уже давно. Тот же HP предлагает решение ArcSight не в первый раз. Так, по словам коммерческого представителя HP Enterprise Security в России и СНГ Артема Медведева, HP ArcSight в 2008-2009 годах пользовались «Халык Банк» и «Казахстан темир жолы».

Правда, тогда компания HP работала через российских дистрибьюторов. «Чтобы избежать двойного налогообложения, мы были вынуждены искать локального дистрибьютора», – сказал г-н Медведев. Также Артем Медведев подчеркнул, что, по его оценкам, этот рынок растет в Казахстане на 20-30% ежегодно. «В прошлом году мы наблюдали, что на рынке больше исследований в этой сфере, чем реальных заказов. Рынок стагнировал, поэтому в текущем году мы ждем развития. По крайней мере заказчики стали активнее. Сейчас у нас есть 50 заказчиков в Казахстане. Рынок составлял только на наших решениях в 2012 году около $3 млн», – констатировал г-н Медведев. По его оценкам, в целом объем рынка информационной безопасности в РК составляет $20-30 млн в год. Доля HP именно в сегменте безопасности – 15-20%.

Представители Axoft и HP отметили, что крупный и средний бизнес являются основными потребителями их решений. Если малые предприятия и пользуются продукцией HP, то скорее принтерами, а не решениями по безопасности. Однако, как сказала директор по продажам в странах СНГ компании EMC Виктория Тараповская, малый бизнес в скором будущем будет нуждаться в IT-услугах. Речь об облачных технологиях, которые, по прогнозам специалистов, будут едва ли не повсеместны. Потому и малому бизнесу могут понадобиться услуги по информационной безопасности.

Впрочем, на сегодняшний день у более крупных бизнесов необходимость в информационной безопасности вышла на первое место. «Исследовательские компании, будто соревнуясь, публикуют ужасающие цифры ущерба», – говорит Александр Галиев. В качестве примера он приводит компанию Zecurion Analytics, опубликовавшую результаты исследования, в котором отмечается, что общий ущерб от внутренних инцидентов информационной безопасности вырос на 25% по сравнению с 2012 годом и составил чуть более $25 млрд. «В среднем по миру убыток от одной утечки составил $32 млн. И это только внутренние инциденты! В целом же ущерб от внутренних и внешних событий в сфере безопасности в 2013 году достиг примерно $80 млрд. Есть еще один немаловажный факт, мешающий объективно смотреть на проблему. Многие компании, в которых произошел инцидент в области безопасности, замалчивают о факте по репутационным соображениям. Таким образом, я полагаю, что $25 млрд, о которых говорит Zecurion Analytics, – это лишь верхушка айсберга», – подчеркнул эксперт.

КАПИТАЛ

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

Бизнес-афоризмы

Деньги — это чеканная свобода.

Ф.М. Достоевский

Абсолютно не важно, прав ты или не прав. Важно лишь то, сколько денег ты зарабатываешь, когда прав, и сколько денег ты теряешь, когда ошибаешься.

Джордж Сорос

Дело в том, леди и джентльмены, что жадность, раз более подходящего названия для этого нет, — это хорошо. Жадность — это правильно. Жадность — это работает.

Гордон Гекко

Время — это подлинная валюта XXI века.

Брайан Трейси

Запуск пивного бренда на рынок Казахстана обходится в $1 млн

Венера Гайфутдинова

Потребление пива в Казахстане существенно ниже, чем в России или Украине. Так, в нашей стране потребление пива на душу населения составляет порядка 30 л в год. Тогда как в России этот показатель равен 70 л. Несмотря на то, что потребление этого продукта не высоко, пивоваренная отрасль приносит в бюджет страны около $100 млн ежегодно. Деловой еженедельник «Капитал.kz» побеседовал с Владимиром Айдарбековым, генеральным директором группы «Оазис» в Казахстане, о развитии пивоваренной отрасли и о том, каково было «Первому пивзаводу» возвращаться на рынок после длительного перерыва

- Завод был построен недавно. В какую сумму обошлось его строительство?

- «Первый пивзавод» – это самый первый завод по производству пива на территории Казахстана. Он работает с 1858 года. После того как в 2007 году деятельность завода была приостановлена из-за строительства Восточной объездной дороги, предприятие было перенесено в пригород Алматы, где и началось возрождение легендарного пивного предприятия, которое продолжалось более 5 лет. 16 апреля 2013 года состоялось его торжественное открытие. Именно с этого момента начинается новый этап в истории «Первого пивзавода». Особенно хочется отметить, что коллектив принимал активное участие в реконструкции завода, оставаясь вместе с нами на протяжении всего периода строительства. После запуска обновленного завода многие из сотрудников вновь приступили к своим обязанностям. По мощности производства завод рассчитан на 1,5 млн Гл в год. Это достаточно крупный завод, если брать в учет то, что объемы рынка республики равны 5 млн Гл в год. Соответственно, мощность «Первого пивзавода» составляет более 15% от объемов рынка. Общие инвестиции в завод составили более $65 млн, что позволило нам создать самое современное пивное производство в Казахстане

Технические возможности и новейшее оборудование уникальны и позволяют выпускать пиво любого класса и вкуса, что мы и делаем. В 2013 году, вскоре после запуска завода, мы выпустили наш фирменный сорт – «Пивзавод №1», созданный по уникальной рецептуре с комбинацией разных сортов солода и хмеля. К концу 2013-го мы расширили наш ассортимент «Пивзавода №1», представив три новых вкуса – «Хмельное», «Рубиновое» и «Золотое», тем самым продолжив нашу стратегию создания специализированных сортов пива.

- Во сколько обходится запуск нового бренда пива?

- Здесь сложно говорить о конкретной сумме. Бренд можно запустить и за $10 тыс., и за $10 млн. Это больше вопрос целей, задач и амбиций. В среднем запуск нового бренда обходится в $1 млн. Необходимо понимать, что каждый бренд – это не только отдельно приготовленный сорт пива, но и инвестиции в маркетинг и продажи. Над рецептами нашего пива работают как наши технологи-пивовары, так и специалисты отдела маркетинга, которые вместе разрабатывают новые вкусы для наших потребителей.

- Насколько тяжело «Первому пивзаводу» было возвращаться на рынок после пятилетнего перерыва?

- Безусловно, мы не можем сказать, что перерыв в производстве сказался положительно. Но в целом казахстанский потребитель достаточно лоялен и он помнит продукцию завода и сам завод. Самое главное, потребитель помнит, что завод производил качественную продукцию. В принципе о заводе во время перерыва не забыли, и после того, как мы запустили производство, многие потребители по достоинству оценили качество и уникальность наших сортов.

Сегодня в Казахстане есть безусловный лидер на рынке пива – компания «Эфес», занимающая более 50% рынка и которая эту долю всячески пытается удержать. Такому крупному игроку достаточно сложно противостоять. Кроме того, есть компания «Карлсберг», у которой также значительная доля на рынке. По сути, эти две компании занимают практически 90% рынка Казахстана.

Мы со своей стороны не собираемся тягаться с этими игроками. Перед нами не стоит задача обогнать этих игроков за какой-то определенный срок. Мы хотим занять свою нишу на рынке. Мы планируем сделать это за счет создания хорошего портфеля брендов, производства вкусного пива, выстраивания качественной системы продаж и формирования культуры потребления пива. Мы намерены создать культуру потребления пива, формировать правильное мнение у потребителей о нашем продукте, а дальше потребитель сам выберет и будет пить то, что ему больше нравится.

- Какую долю ваша компания занимает на внутреннем рынке Казахстана?

- Мы вошли на рынок как компания, которая специализируется на импортной продукции из России и дальнего зарубежья. На этом мы выстраивали свой бизнес. С прошлого года мы начали сами производить пиво. В 2013 году мы запустили «Первый пивзавод», после чего наш ассортимент значительно расширился. Сегодня мы предлагаем как локальную, так и импортную продукцию. С того момента, как мы запустили производство, прошло не так много времени и наш показатель на декабрь 2013 года составляет около 3-4%. Но мы планируем довольно динамично развиваться и увеличивать нашу долю на рынке. Так, в ближайшие два-три года мы намерены войти в тройку крупных компаний – производителей пива в Казахстане.

- У «Первого пивзавода» достаточно амбициозные планы. Какой стратегии вы планируете придерживаться, чтобы достичь поставленных задач?

- Мы действительно хотим войти в тройку лидеров, но мы не будем гнаться за объемом производства. Мы намерены сделать хороший проект, который производит качественный продукт для всех категорий потребителей.

Все наши усилия направлены на популяризацию потребления сортов пива, сваренных по уникальной фирменной рецептуре, которые имеют свой характер, мы не хотим производить безликие и похожие друг на друга так называемые «евролагеры». Основа нашей бизнес-стратегии – создание уникальных особенных сортов пива с выраженным характером и бескомпромиссным качеством. Таким образом, мы позиционируем себя как завод-бутик, основным преимуществом которого является высокое качество производимой продукции. Если говорить о ближайших планах, то в первом полугодии 2014-го мы планируем запустить несколько новых сортов, которые, надеемся, будут достойно оценены нашими потребителями.

- Какую долю от общего объема производства составляет экспортируемая продукция?

- После запуска локального производства основным нашим рынком стал Казахстан. На сегодня мы покрываем 90% территории республики. Но мы также начали экспортировать свою продукцию. Сегодня мы активно развиваем экспортное направление. В этом отношении у нас есть большие возможности. На данный момент мы начали активно работать с Россией и Кыргызстаном. В дальнейшем мы планируем расширять географию продаж.

Называть показатели за прошлый год, я думаю, смысла нет. Дело в том, что в прошлом году мы только запустили свое производство и ориентировались на освоение рынка Казахстана. На протяжении 2014 года мы будем активно развивать экспортное направление и надеемся увеличить нашу долю экспорта до 10-15%.

- Россия очень активно защищает собственных производителей. Насколько тяжело было выходить на российский рынок?

- В итоге выбор делает потребитель. Основными задачами любого производителя являются разработка востребованного продукта и качественное представление на рынке. Главное встать на полки и донести до потребителя преимущества продукта, а дальше уже потребитель определит, нужна ли ваша продукция или нет. В России мы представлены на нескольких территориях. Мы решили начать работать через дистрибьюторов, которые сотрудничают с нашими партнерами по России, что позволило нам быстро войти на рынок и встать на прилавки магазинов. Дальше все будет зависеть от того, как потребители будут принимать нашу продукцию. Сам выход на рынок, можно сказать, осуществился.

- Каким образом российские производители пива делят рынок с отечественными?

- В действительности импортного пива на рынке Казахстана с каждым годом становится меньше. Сегодня доля импорта составляет около 10%, соответственно, 90% рынка занимают локальные производители. Говорить о том, что на казахстанском рынке доминирует импортная продукция, нельзя.

При этом импортный сегмент остается достаточно привлекательным и мы продолжаем импортировать как российские марки, например, пиво «Хамовники», так и международные бренды. С 2013 года «Первый пивзавод» стал официальным импортером международного бренда Heineken на территории Казахстана. Но доля непосредственно нашего импорта с запуском собственного производства сокращается. Более того, часть марок пива, которые мы импортировали, теперь производим сами. Тенденция на рынке такова, что локальное производство растет, а доля импорта сокращается.

- В Казахстане уровень потребления пива остается на низком уровне, в то время как производители пива обладают потенциалом производства выше рыночного. Как пивоваренные компании реализуют этот потенциал?

- Действительно, рынок по производственным мощностям несколько выше, чем уровень потребления в стране. В нашем случае также есть нереализованные производственные мощности, которые мы планируем загружать как путем увеличения объема продаж существующих марок, так и запуском новинок. Также мы имеем возможность активно работать не только на локальном рынке, но и за рубежом.

До 2012 года была положительная динамика роста внутреннего пивного рынка, но в 2013 году уровень потребления пива в Казахстане снизился. Хотя были прогнозы, что рынок будет расти ежегодно примерно на 5%. Но по итогам прошлого года рынок не вырос и даже показал незначительное падение. Он продемонстрировал спад по причине холодного лета. Дело в том, что рынок пива очень чувствителен к подобным показателям.

Сложно говорить по прогнозам на этот год. Прошедшая девальвация повлияет на покупательскую способность. Но я предполагаю, что говорить о росте рынка в этом году не придется. Возможно, будет даже падение рынка.

- Как девальвация скажется на себестоимости продукции, производимой пивоварами?

- Сейчас трудно еще отвечать на вопрос, как именно скажется девальвация на себестоимости пива. Но можно говорить, что точно скажется. Если говорить о казахстанском производстве, то необходимо помнить, что в нашей продукции помимо локальных есть и импортные составляющие. Если в структуре себестоимости будут происходить изменения, в этом случае нам придется реагировать на рынок и поднимать цены. Мы точно не будем с этим спешить и будем пытаться как-то сбалансировать стоимость производимой нами продукции. Основной экспортной, как и самой дорогой, составляющей пива является бутылка. Так, часть тары мы закупаем в России. В Казахстане есть только один производитель стеклянных бутылок, который просто не в состоянии удовлетворить в полной мере потребности всего рынка.

Более того, стоимость бутылки занимает более 50% в себестоимости пива. В основном из-за логистической составляющей, которая заключена в закупаемой из-за рубежа стеклотаре.

Другую большую долю в себестоимости пива занимает акциз, который составляет 26 тенге на литр.

- Как девальвация повлияет на конкурентоспособность отечественной продукции?

- Разрыв между стоимостью локальной и импортной продукции, безусловно, увеличится. Это в свою очередь должно повлиять на рост продаж отечественной продукции. Но в целом если будет происходить рост стоимости составляющих продукта, которые зачастую являются импортными, то стоимость казахстанского продукта также поднимется. К тому же покупательская способность в связи с девальвацией снизится. Можно предположить, что ряд потребителей переключатся с импортных марок на локальные сорта.

История завода

История одного из старейших пивных предприятий Казахстана начинается в 1858 году, когда российский купец Василий Кузнецов организовал строительство «Пивоваренного завода №1» в укреплении Верное. Производство пива запустилось в 1874 году после открытия завода.

После смерти основателя завода наследники, не обладавшие его хваткой и увлеченностью любимым делом, не справились с управлением, и в 1885 году завод обанкротился. В результате чего пивоварня перешла в собственность купца Николая Иванова, который возобновил пивное производство.

Революция 1917 года и дальнейшая национализация частных предприятий привели к тому, что «Пивоваренный завод №1» стал частью краевого треста «Казсельпром».

В 1930-е годы, с началом советской эры безалкогольной продукции, завод полностью переходит на производство безалкогольных напитков, таких как квас, морс и фруктовые воды.

Реформы в структуре экономики СССР в 1960-е годы способствовали тому, что «Алматинский пивоваренный завод №1» стал частью Министерства пищевой промышленности КазССР.

В 1992 году, после развала СССР, «Пивоваренный завод №1» вновь становится самостоятельным производителем пива и безалкогольных напитков. Именно в этот период, после полной модернизации завода, предприятие получает свои первые награды на республиканском конкурсе «Лучший пивовар»: популярное пиво «Медео» удостоилось золотой медали за высокое качество, а пиво «Скифское» было отмечено почетным дипломом. Годом позже, на этом же фестивале, «Пивоваренный завод №1» получает золотую медаль и почетный диплом за лучшее оформление продукции.

В 2004 году произошло переименование «Алматинского Пивзавода №1» в «Первый пивзавод».

Строительство Восточной объездной дороги в 2007 году, проходящей по территории завода, приостанавливает его деятельность. Но в том же году в пригороде Алматы начинается сооружение нового пивного предприятия, которое продолжалось более 5 лет.

16 апреля 2013 года состоялось торжественное открытие обновленного пивоваренного предприятия «Первый пивзавод».

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПЛАНЫ «КАЗМУНАЙГАЗА»

АО «Национальная компания «КазМунайГаз» создаст единое сервисное подразделение в своей структуре, сообщил во вторник глава КМГ Сауат Мынбаев. «На базе всех разрозненных активов в сфере бурения и сервиса будет создана объединенная компания – «КМГ drilling and service». Это та сфера, где мы должны быть компетентны в своей стране», – сказал Мынбаев на коллегии своей компании. Кроме того, по его словам, в этом году ряд акционерных обществ, входящих в состав нацкомпании, будут преобразованы в товарищества с ограниченной ответственностью. «В вертикально-интегрированных компаниях главное – это скоординированность в действиях всех компаний и жесткая исполнительская дисциплина. С этой точки зрения работа ряда советов директоров наших дочерних компаний – это трата времени и денег: они просто дублируют принятые решения», – констатировал глава КМГ. Он уточнил, что это решение не коснется ряда компаний, в частности – «КазТрансОйла», который является публичной компанией. Казахстанская национальная нефтегазовая компания «КазМунайГаз» (КМГ) в январе-сентябре 2013 года получила чистую прибыль в размере 362,3 миллиарда тенге в сравнении с прибылью в сумме 394,3 миллиарда тенге в аналогичном периоде 2012 года. АО «Национальная компания «КазМунайГаз» – казахстанский национальный оператор по разведке, добыче, переработке и транспортировке углеводородов. 100% акций КМГ принадлежит государственному АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына». **(ИА «Новости-Казахстан»)**

«КАЗТРАНСОЙЛ» ПРОСИТ УВЕЛИЧИТЬ ТАРИФЫ

Глава АО «КазТрансОйл» Каиргельды Кабылдин во вторник попросил премьер-министра Казахстана Серика Ахметова рассмотреть возможность увеличения тарифа на экспортную транспортировку нефти, так как проведенная 11 февраля 2014 года девальвация тенге может снизить чистую прибыль компании на четверть. «Предлагаем рассмотреть возможность увеличения тарифов на транспортировку на экспорт. Это не повлечет роста стоимости нефтепродуктов на внутреннем рынке, никаким образом не влияет на инфляцию на внутреннем рынке», – сказал Кабылдин, обращаясь к премьер-министру на коллегии АО «Национальная компания «КазМунайГаз». По его данным, после девальвации итоговая прибыль компании в 2014 году может снизиться на 25 процентов. «Это в первую очередь вызвано тем, что на 6% у нас вырастут производственные расходы, в том числе – и за счет увеличения заработной платы производственного персонала. Также в связи с ростом курсовой разницы по нашим дочерним компаниям – это казахстанско-китайский трубопровод, где кредиты получены в долларах. И соответствующее обслуживание удорожает и ухудшит сегодня наши показатели по прибыли», – подчеркнул глава КТО. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

«БЕЙНЕУ-БОЗОЙ-ШЫМКЕНТ» ДО КОНЦА 2014 Г.

Строительство газопровода «Бейнеу-Бозой-Шымкент» должно быть завершено максимум к концу 2014 года, поручил премьер-министр Казахстана Серик Ахметов на коллегии КМГ во вторник. «В этом году, я думаю, мы окончательно решим вопрос внешнего влияния на обеспечение газом южных наших регионов пуском «Бозой-Шымкент». Но нам еще нужно «Бейнеу-Бозой» завершить в этом году, пока там вопросы есть – финансирования, четкого исполнения графика работ. В этом году осенью, к концу года максимум, этот небольшой участок мы должны завершить», – сказал Ахметов. По его словам, ввод газопровода «даст достаточную уверенность и стабильность в обеспечении газом южных регионов». При этом он констатировал, что всю страну газифицировать в ближайшее время не удастся. Проект «Бейнеу-Бозой-Шымкент» реализуется в соответствии с Соглашением между правительствами Казахстана и КНР о сотрудничестве в строительстве и эксплуатации газопровода Казахстан-Китай от 18 августа 2007 года с изменениями и дополнениями от 14 октября 2009 года. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

ВОПРОС 4-ГО НПЗ ТРЕБУЕТ ОБСУЖДЕНИЯ

Аналитические данные и материалы по строительству четвертого нефтеперерабатывающего завода в Казахстане готовы. Об этом на заседании коллегии НК АО «КазМунайГаз» сообщил глава компании Сауат Мынбаев, передает корреспондент делового портала Kapital.kz из Астаны. «По строительству четвертого НПЗ. Аналитика и материалы готовы. Вопрос непростой и для его обсуждения, Серик Ныгметович, прошу провести совещание. Варианты есть», – обратился он к премьер-министру РК. Проведение глубокого анализа по возможным сценариям добычи нефти и газа с определением новых подходов к управлению добычей и переработкой углеводородов и строительства четвертого НПЗ. Также Мынбаев отметил, что национальной компанией будет проведено исследование глобальных технологических трендов, факторов спроса и предложения, а также альтернативных сценариев развития отрасли. Отметим, что в минувшем году объем добычи нефти и конденсата группы компаний КМГ составил 22 млн тонн. Рост к 2012 году составил 6%. Добыча газа выросла на 12% до 2,929 млрд кубометров. Объем транспортировки нефти по системе АО «КазТрансОйл» составил 67,2 млн тонн. Объем транспортировки газа увеличился в отчетном периоде до 110,135 млрд кубометров. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ТАМОЖНЯ УВЕЛИЧИЛА ДОХОД В БЮДЖЕТ

Таможенные органы Казахстана по итогам 2013 года увеличили поступления в республиканский бюджет на 16,8%, собрав платежей и налогов на сумму 1,3 триллиона тенге, сообщает в среду комитет таможенного контроля Минфина Казахстана. «В 2013 году в республиканский бюджет перечислено 1 триллион 339 миллиардов тенге, что на 16,8% больше, чем в 2012 году. Сумма поступивших таможенных платежей и налогов составила 37% от суммы всех поступлений в республиканский бюджет», - говорится в сообщении. Как отмечает ведомство, в 2014 году ожидается поступление таможенных платежей и налогов в сумме 1,6 триллиона тенге. С момента создания Единого экономического пространства наблюдается ежегодный рост объема внешнеторгового оборота. В 2013 году товарооборот (без учета взаимной торговли в рамках Таможенного союза) составил 107,1 миллиарда долларов, в том числе экспорт 76,6 миллиарда долларов и импорт 30,5 миллиарда долларов. Основными покупателями казахстанской продукции являются: Италия, Китай, Нидерланды, Франция, Швейцария и Австрия. Основными поставщиками импортной продукции являются: Китай, Германия, США, Украина, Корея и Япония. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

РАСШИРЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА

Казахстан и Китай заявили о намерении расширить и усилить торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество. К такому решению стороны пришли в Пекине по итогам 7-го заседания Подкомитета по торгово-экономического сотрудничеству Комитета по сотрудничеству Казахстана и Китая. Вице-министр экономики и бюджетного планирования РК Тимур Жаксылыков сообщил, что в ходе заседания был рассмотрен широкий спектр вопросов двустороннего сотрудничества. «Были освещены области, которые могут стать наиболее перспективными для взаимных инвестиций, и где оба правительства готовы оказать свою поддержку», – отметил Т. Жаксылыков. «Уверен, что у нас огромный потенциал для расширения и усиления нашего взаимовыгодного сотрудничества. Считаю, что реализация тех договоренностей, которых мы достигли, придаст качественное наполнение нашим двусторонним отношениям в преддверии визита президента Казахстана Нурсултана Назарбаева в Китай», – подчеркнул руководитель казахстанской делегации. По словам вице-министра, Китай - важнейший торгово-экономический партнер Казахстана, и между странами очень быстрыми темпами растет товарооборот, развивается инвестиционное и технологическое сотрудничество. В этой связи вопросы, которые рассматривались сегодня, имеют огромное значение для экономики и бизнеса. В частности, поднимались вопросы сотрудничества в сельском хозяйстве: поставки нашего зерна, муки и другой сельскохозяйственной продукции в Китай, развитие транзитного потенциала в части экспорта нашей продукции через Китай на рынки Юго-Восточной Азии. Затрагивались вопросы транзита и логистики, развитие транспортной инфраструктуры, в частности, строительства зернового терминала на казахстанско-китайской границе и терминала в порту Ляньюньган. **(«Казинформ»)**

ФОРУМ ПО НЕФТЕДОБЫЧЕ

В Актау проходит международный форум «Актуальные проблемы нефтедобычи и пути их решения», передает Kazakhstan Today. В работе форума принимают участие аким Мангистауской области А. Айдарбаев, вице-министр нефти и газа РК М. Мирзагалиев, представители недропользователей, научных институтов, общественных организаций, государственных органов, сервисных компаний и производителей, осуществляющих деятельность в нефтегазовой и смежных отраслях, высших учебных заведений. В ходе работы секций будут рассмотрены проблемы и перспективы развития нефтяных месторождений на поздней стадии разработки, аспекты проведения морских нефтяных операций. Ведущие нефтегазовые компании и научные институты Казахстана, России, Азербайджана и Башкортостана в ходе форума поделятся опытом в применении технологий паротеплового воздействия для увеличения коэффициента извлечения нефти, методов гелеполимерного заводнения для месторождений с высоковязкой нефтью. Планируется, что зарубежные эксперты расскажут участникам мероприятия о применении микробиологического воздействия на нефтеотдачу пластов, о методах определения глобальной ледовой нагрузки на морские инженерные сооружения, а также о снабжении месторождений электроэнергией по подводному кабелю. Региональный нефтегазовый форум станет своего рода подготовительной площадкой для проведения XI Форума межрегионального сотрудничества Казахстана и России. **(Kazakhstan Today)**

КОНВЕНЦИЯ ОБ ОХРАНЕ ЗАРПЛАТЫ

Мажилис на пленарном заседании под председательством спикера палаты Нурлана Нигматулина одобрил законопроект «О ратификации Конвенции об охране заработной платы (Конвенция 95)». Конвенция об охране заработной платы (Конвенция 95) принята в Женеве на 32-й сессии Генеральной конференции Международной организации труда 1 июля 1949 года. В соответствии с Конвенцией термин «заработная плата» означает, независимо от названия и метода исчисления, всякое вознаграждение или всякий заработок, исчисляемые в деньгах и устанавливаемые соглашением или национальным законодательством, которые в силу письменного или устного договора о найме предприниматель уплачивает трудящемуся за труд, который либо выполнен, либо должен быть выполнен, или за услуги, которые либо оказаны, либо должны быть оказаны. **(Kazakhstan Today)**

В мае поднимутся тарифы на коммунальные услуги

Венера Гайфутдинова

Повышение не будет связано с девальвацией. Увеличение тарифных ставок в мае 2014 года будет проводиться в соответствии с программой «Тарифы в обмен на инвестиции». Данная программа позволяет увеличивать тарифы в обмен на то, что полученные в результате доходы будут направляться на модернизацию оборудования предприятий.

Помимо общего шума, который создала девальвация, совершенно очевидно, что она, по мнению Петра Своика, председателя Алматинской общественной антимонопольной комиссии, хоть и не сразу, но скажется на тарифах на коммунальные услуги. Более того, г-н Своик уверен, что в ближайшее время девальвация съест все предельные инвестиционные долгосрочные надбавки к тарифам, которые энергетические компании получили начиная с 2009 года.

За 5 лет функционирования программы было собрано 700 млрд тенге и это сверх собственно эксплуатационной части тарифов. «Это не весь тариф на электроэнергию, это лишь инвестиционная надбавка», – подчеркнул председатель Алматинской общественной антимонопольной комиссии. За счет этой надбавки введены мощности на сумму по $2,8 тыс. за 1 кВт. Введенные на «инвестиционные» надбавки к тарифам киловатты – не новые электростанции (за исключением небольшой Жанажольской ГТЭС), а отремонтированные и модернизированные блоки на действующих ГРЭС и ТЭЦ. Интересен тот факт, что стоимость 1 кВт электроэнергии на новых объектах обойдется дешевле. Так, Балхашская ТЭЦ по проекту будет производить электроэнергию по $1,7 тыс. за 1 кВт. На деле получается, что модернизация старых объектов, которая должна обходиться дешевле, обходится в 1,5 раза дороже, чем строительство новых энергопроизводящих предприятий.

Выходит, что за счет введения предельных тарифов удалось осуществить лишь частичный ремонт, частичную модернизацию, частичное новое строительство. «В целом «инвестиционные» тарифы растворились в непрозрачности и неподконтрольности предприятий электро-, тепло- и водоснабжения, послужив лишь некоторому улучшению эксплуатации», – говорит г-н Своик.

Будущее электрогенерирующих мощностей нашей страны также находится в тупике. По данным «Самрук-Энерго», запланированный объем инвестиций на развитие электрогенерирующих мощностей Казахстана до 2030 года составляет 9,5 трлн тенге. Это примерно по 600 млрд тенге в год. При этом приблизительную сумму, а точнее 700 млрд тенге, в республике удалось собрать лишь за 5 лет функционирования предельных тарифов. Если средства, необходимые для развития генерирующих мощностей, собираются привлекать через тарифы, то, по словам г-на Своика, необходимо поднять их в разы. Интересно, что по проекту «Концепции развития электроэнергетики до 2030 года» предлагаемые решения основываются на таких повышениях среднего тарифа на электроэнергию: с 13 тенге за 1 кВт/ч в 2014 году до 23 тенге к 2020 году и до 42 тенге к 2030-му. «То есть средним темпом по 13% в год, в том числе на ближайшие годы разработчики закладывают рост тарифов на 19% в год», – подчеркнул г-н Своик.

При этом годовой объем всей заработной платы в Казахстане составляет примерно 4 трлн тенге, из которых от четверти до трети уже сейчас идет на оплату коммунальных услуг. Инвестиционная же дозагрузка тарифов будет отнимать от зарплат граждан 38% от всех официальных доходов в Казахстане.

«Сегодня мы имеем некий концептуальный тупик тарифной политики. Курс на инвестиционный тариф не оправдывает себя, он не позволяет в полной мере развивать отрасль», – говорит Петр Своик. Более того, все программы по развитию энергетики, по мнению спикера, зависли.

Аманжол Алпысбаев, заместитель председателя Агентства Республики Казахстан по регулированию естественных монополий (АРЕМ), согласен с тем, что решать проблемы, сложившиеся в энергетической отрасли и коммунальном хозяйстве страны, лишь за счет увеличения тарифов нельзя. Выходом из создавшейся ситуации представитель АРЕМ назвал привлечение нетарифных инвестиций. Однако привлечь дополнительные инвестиции в эти отрасли не так легко. Причина в том, что средства, направляемые субъектом естественной монополии на текущий и капитальный ремонты и другие ремонтно-восстановительные работы, не приводят к росту стоимости основных средств. В этом случае привлечь нетарифные инвестиции, по убеждению г-на Алпысбаева, возможно только при разгосударствлении коммунального сектора.

Однако Айдархан Кусаинов, генеральный директор компании Almagest, настаивает на том, что коммунальный сектор должен быть государственным. Для коммунальных сетей необходимы длинные деньги. Соответственно, инвесторов, по словам г-на Кусаинова, сложно привлечь в сети, более охотно они идут в электростанции. По этим причинам на модернизацию коммунальных сетей г-н Кусаинов предлагает выделять средства из Нацфонда. «Мы понимаем, что Нацфонд предназначен для будущего поколения. Но будущему поколению эти деньги не нужны, давайте их сегодня потратим на инфраструктуру, и это будет то, что мы оставим потомкам – нормальную действующую инфраструктуру», – предложил он.

Бизнес просит мораторий

Арман Карин

Бизнес, задействованный на грузовых и специализированных транспортных перевозках, просит власти ввести мораторий на проверки транспортных средств на «лишний вес» до внедрения автоматизированных систем взвешивания без человеческого фактора. Властям же надо найти соломоново решение: и чтобы дороги не разбить, и чтобы бизнес не страдал.

На прошлой неделе с таким предложением на совещании в акимате Алматы с участием бизнесменов, представителей правоохранительных органов и Министерства транспорта и коммуникаций РК выступил глава Федерации развития малого и среднего бизнеса Владислав Цой.

По его словам, требования закона о максимальной нагрузке на ось грузовика в восемь тонн невыполнимы, поскольку бизнесмены вынуждены превышать установленный законодательством вес для сохранения рентабельности и выполнения технологии строительства. Он заявил, что если чиновники не прислушаются к бизнесу и не остановят штрафы за перегруз, то строительство объектов будет длиться в полтора раза дольше, предпринимателям понадобится удвоить парк ряда специализированных автомобилей, а большинство участников рынка разорится и не сможет работать.

По его словам, получить спецразрешение на перевозку грузов сверх нормы практически невозможно и это пока не удалось сделать ни одному участнику совещания или обратившемуся в федерацию бизнесмену. Причинами г-н Цой назвал тот факт, что перевозчик во избежание штрафов за перегруз вынужден согласовывать каждый маршрут с каждым конкретным грузом, а на это уходит как минимум неделя. «Отказывают практически в ста процентах случаев и по любым причинам. С одной стороны, штрафуют за то, что не имеешь спецразрешения, с другой – спецразрешение получить невозможно. Предугадать или предусмотреть заливку бетона на конкретную дату невозможно. Это как частный извоз – никто не знает, куда поедет», – сказал г-н Цой про попытки бизнеса законно избежать штрафов за перегруз.

Бизнесмены просят процедуру максимально упростить, а штрафы за перегруз сделать схожими с наказанием за повреждение дорожного полотна. Сейчас, как отмечают предприниматели, штрафы за перегруз в несколько раз превышают аналогичные санкции за повреждение дороги. По словам г-на Цоя, усиленный транспортный контроль может парализовать строительство. Он также попросил запретить использование передвижных и неавтоматизированных средств для определения нагрузки на ось.

И 10 тонн – не решение проблемы

Безусловно, бизнес прав, когда говорит о том, что ограничение нагрузки на ось существенно сказывается на снижении доходности.

В конце марта 2012 года во время встречи тогдашнего председателя комитета транспортного контроля МТК РК Бахыта Абишева с грузоперевозчиками, автотранспортные средства которых были задержаны на посту транспортного контроля «Кызыл-жар», транспортники жаловались на то, что нагрузка на ось в Казахстане всего 10 тонн.

И потому, когда при обычной нагрузке в 12-14 тонн машины останавливают, то их штрафуют. А так как отрасль строительства пережила острый кризис, то это не могло не отразиться на транспортном бизнесе.

Причем весной эта нагрузка еще более снижается – до 8 тонн.

Получилось, что власти, сознательно или нет, но, ограничивая нагрузку на ось, еще более усугубили финансовое положение транспортных компаний.

При этом Минтранском и тогда, в 2012-м, и сейчас утверждает, что допустимая нагрузка на одиночную ось в Казахстане соответствует показателям таких стран, как Азербайджан, Турция, Россия, Германия. В весеннее время в Казахстане эта норма составляет 8 тонн. Такая же практика в весенний период применяется в Российской Федерации, Беларуси и европейских странах.

Нет выхода?

По сути, у властей нет иного выхода, как сильно ограничивать нагрузку на ось. Так как все связано с плохим качеством уже существующих автомобильных дорог.

Согласно отчету Всемирного экономического форума, Казахстан занимает 117-е (из 144) место в мировом рейтинге качества автомобильных дорог.

Эксперты оценили качество дорожного покрытия в республике на 2,7 балла из семи возможных. Отметим, что Россия заняла в рейтинге 136-е место, войдя в список десяти стран с наихудшими дорогами. Также низкие оценки получили такие страны СНГ как Кыргызстан (2,5), Украина (2,3) и Молдова (2,0). Страной с самыми качественными дорогами была признана Франция, которая получила оценку в 6,5 балла. Второе и третье место заняли Объединенные Арабские Эмираты и Сингапур. Это данные за 2013 год.

И качество дорог лучше не становится, несмотря на то, что на VIII международной выставке «Казавтодор-2011» тогдашний министр транспорта и коммуникаций РК Берик Камалиев говорил о внедрении в Казахстане 5-ступенчатой проверки качества автомобильных дорог.

«Нами создана визиолаборатория. Дефекты на асфальте – это полдела, все зависит от материала: асфальтобетона, щебня, основания и подстилающего слоя. В 2006 году во всех областях созданы областные лаборатории, которые проверяют абсолютно все материалы. Эти лаборатории являются первой ступенью контроля качества всех материалов», – заявил он тогда.

Тогда же г-н Камалиев заметил, что для надзора на этапе проектирования и в ходе строительства дорог министерство привлекает консалтинговые компании. Также был увеличен гарантийный срок дорог. «Раньше гарантийный срок был 1 год, сейчас мы увеличили его на республиканских дорогах до 2 лет», – пояснял министр.

Однако, согласно исследованию Всемирного экономического форума, качество казахстанских дорог не улучшилось.

Большие надежды Казахстан связывает со строительством международного автокоридора «Западная Европа – Западный Китай», по которому в республике реконструируют 2,7 тыс. км трасс. Часть работы уже проделана, но сам коридор, по предварительным данным, будет готов к концу 2015 года.

А пока единственной дорогой, где допустимая нагрузка на ось составляет 13 тонн, является Астана – Щучинск.

Но выход все равно есть

Правда, власти не сидят сложа руки. Так, в октябре 2013 года на расширенном совещании в правительстве президент страны Нурсултан Назарбаев подверг критике работу Минтранскома, указав, что при строительстве казахстанских дорог не применяются новейшие технологии.

В ответ на брифинге в Службе центральных коммуникаций при президенте Казахстана министр транспорта и коммуникаций Аскар Жумагалиев отметил, что сейчас Минтранском ведет работу по двум направлениям: по вопросам качества мостостроения и по вопросам внедрения инновационных материалов. «При развитии монолитного строительства мостов предусмотрено снижение стоимости строительства, сокращение сроков строительства. В процессе внедрения облегченных конструкций дорожной «одежды» для местной сети предусмотрено снижение стоимости строительства, максимальное применение местных материалов, снижение энергоемкости процессов строительства. По двум направлениям работ будет совершенствоваться нормативная база, подготовка кадров, а также научно-исследовательская работа по актуальным вопросам», – отметил он.

Есть наработки и в плане строительства дорог. «По 40 опытным участкам внедрены в автодорожные проекты: полимерные добавки к асфальтобетонам для повышения качества асфальта, учета климатических особенностей регионов; перегружатели асфальта для качества асфальта и ровности покрытия; цементобетонные покрытия с целью увеличения срока службы до 30 лет; щебеночно-мастичный асфальтобетон с применением целлюлозных добавок; металлические гофрированные малые мосты и трубы; геосинтетические материалы для повышения надежности сооружений; стабилизаторы грунтов для укрепления основания, удешевления наряду с применением местных материалов», – заметил министр.

В принципе, все зависит от того, когда в Казахстане появятся качественные дороги. Судя по темпам дорожного строительства, для этого нужно 5-6 лет, чтобы привести в нормальное состояние хотя бы дороги республиканского значения. Тогда вопрос моратория на проверки транспортных средств на «лишний вес» отпадет сам собой. А пока власти должны найти соломоново решение: и чтобы дороги не разбить, и чтобы бизнес не страдал.

Баян Куатова: «Строительные компании заняли выжидательную позицию»

Данияр Молдабеков

Вопрос недвижимости – один из самых насущных в любые времена, особенно в период финансовой нестабильности. Выгодно ли сейчас инвестировать в жилье, есть ли рост активности на рынке недвижимости и что в целом происходит на этом рынке в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказала директор консалтинговой компании «Colliers International Казахстан» Баян Куатова.

- Насколько сейчас выгодно инвестировать в недвижимость?

- Именно сейчас это достаточно выгодно, но для этого необходимо обращать внимание на качество недвижимости. Соотношение «цена – качество», месторасположение всегда важны. Тем более сегодня, когда рынок недвижимости поднимается со дна. Этот тренд мы наблюдаем последние год-два. В связи с чем в целом можно сказать, что недвижимость сейчас интересна как инвестиционный инструмент. Однако вряд ли ее можно рассматривать с целью быстрой перепродажи. Есть исключения, когда инвестор ищет так называемый стрессовый актив, чтобы вложить небольшие деньги в его улучшение для последующей перепродажи. Есть примеры таких сделок. Стрессовые активы в недвижимости появились во время кризиса, когда многие заемщики не смогли выплачивать кредиты банкам.

- Какая недвижимость сейчас более интересна в этом смысле?

- Все зависит от того, в какую недвижимость готов заходить инвестор. Если говорить о крупной недвижимости, то есть бизнес-центры, предлагаемые по выгодной цене, недооцененные торговые центры, имеющие выгодное месторасположение, успешной работе которых мешает слабый менеджмент или нежелание собственника дальше вкладывать деньги в этот актив. Но такие активы необходимо внимательно изучать – рассматривать их как бизнес, а не как квадратные метры, анализировать их финансовые потоки, смотреть перспективу развития на 3-5 лет, выдержит ли такой объект растущую конкуренцию. Нужно изучать каждый отдельный случай индивидуально. Ведь даже если бизнес-центр на первый взгляд выгоден для инвестиций, то там и «входной билет» стоит от $15-20 млн. А если говорить, например, о коммерческих помещениях на первых этажах жилых домов, там ценник может начинаться от $100 тыс. за небольшое помещение. Необходимо также учитывать возможности инвестора, конечную цель его инвестиций. Купить и держать, и чтобы доходность была выше ставки депозита. Или, наоборот, продать сразу же после покупки с хорошей маржой.

- Есть ли сейчас рост активности на этом рынке?

- Если мы говорим о простых покупателях, которые рассматривают покупку квартиры, то, когда ситуация на рынке неопределенная, а люди уже задавались вопросом «покупать – не покупать», то, скорее всего, они поспешат купить себе квартиру, подстегнутые ситуацией. Тем более когда строительные компании сообщают, что еще некоторое время готовы продавать квартиры по старому курсу, по старым ценам до девальвации. В таком случае покупатели поспешат этим воспользоваться.

Что касается инвесторов, в основном, мне кажется, большинство игроков на рынке хотят сохранить и приумножить свои деньги. Ставки депозитов сейчас не очень интересны для крупных инвесторов. Поэтому есть отдельная категория покупателей недвижимости, которая сейчас активно ищет объекты для вложения денег. Такие инвесторы могут получить доходность более-менее привлекательную на свои вложения, больше 10% годовых.

Тем не менее, говоря об общей активности на рынке на текущий момент, надо иметь в виду, что ситуация, которая была на рынке недвижимости в 2006-2007 годах до кризиса, вряд ли повторится.

- А стратегия вашей компании как-то изменилась в связи с девальвацией?

- В нынешней ситуации будет расти спрос на наши услуги, особенно в сфере консалтинга, потому что именно в неопределенной рыночной ситуации крупным игрокам рынка недвижимости особенно важно принимать взвешенные решения, которые позволят выиграть в дальнейшем. Если говорить лично обо мне, то для меня это четвертый случай, когда происходят большие колебания курса валюты. Уже есть опыт, что делать в такой ситуации.

- Что же делать?

- Если вы посмотрите на цены на недвижимость, то они привязаны к доллару. А доходы компании напрямую зависят от суммы сделки, от объема сделок, поэтому колебания курса по нам не ударили. Тем более что мы работаем по коммерческой недвижимости, спрос на которую с каждым днем растет. Еще очень важно быстро реагировать на изменения рынка и предлагать те услуги, которые нужны нашим клиентам именно сейчас.

- А как обстоят дела в сегменте жилой недвижимости?

- По рынку жилья ситуация следующая. На первичное жилье, квартиры в новостройках цены будут подниматься, но возможна корректировка через несколько месяцев. Тут сработает рыночный механизм спроса-предложения. Спрос на этот вид недвижимости был небольшой и до девальвации. Качество новых квартир и месторасположение будут ключевыми при принятии решения о покупке.

Жилье в сегменте эконом-класса вряд ли подорожает, так как и до девальвации спрос был невысокий. Маловероятно, что доходы покупателей такого жилья поднимутся быстро в нынешней рыночной ситуации.

Что касается более дорогого жилья от $3000 за 1кв. м, то там точно будет повышение. Но насколько именно, не могу сказать, это уже рынок скорректирует. Есть уже объекты, где собственники объявляют, что поднимут цены на 10-15%, возможно, будет и более серьезное повышение. Но вряд ли это будет происходить в массовом порядке. Все зависит от конкретного объекта, от запаса прочности застройщика, от его возможности выполнять финансовые обязательства перед финансирующим банком, от количества импортных материалов в общем объеме строительных расходов.

Строительные компании заняли выжидательную позицию. Сейчас все игроки рынка смотрят, как будут вести себя другие участники. То есть если поднимут цены одни компании, то другие, чтобы не отставать, могут воспользоваться этим и тоже поднять цены.

- То есть можно сказать, что строительные компании стоят перед выбором: либо повышать цены, но терять клиентов, либо все-таки повысить цены?

- Если с покупателем уже есть договор, предусматривающий предоплату, то вряд ли по такому договору поднимут цену, так как нельзя нарушать его условия. А вот по новым договорам могут повыситься цены. Но опять же все будет происходить по рыночным правилам. Строительные компании будут смотреть на свою внутреннюю ситуацию по продажам. Если месторасположение недвижимости удачное, конкуренции нет, продажи идут хорошо, то любая компания имеет право поднимать цены на свои объекты вне зависимости от девальвации. Если же какой-то объект недвижимости не продавался даже по старой цене до февраля 2014 года, то совершенно нелогично будет поднимать цену сейчас. В общем спрос и предложение на рынке будут сами все корректировать.

- Баян, верно ли, что спрос на рынке недвижимости превышает предложение?

- Это как посмотреть на само понятие «спрос». Необходимо учитывать только реальный платежеспособный спрос, а это те люди, которые могут купить себе квартиру за минимальную цену – $50-70 тыс. Также необходимо учитывать тот факт, что сейчас усложнились условия по ипотеке. Поскольку основной объем спроса реализовывался за счет ипотеки, сокращение ипотечного кредитования приведет к сокращению количества людей, которые сейчас смогут покупать квартиры.

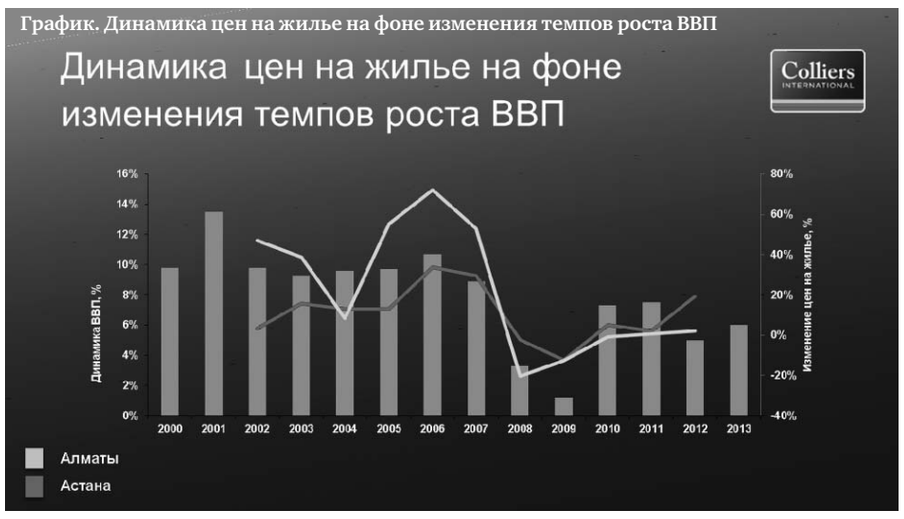
- Где сейчас больше игроков – в коммерческом секторе или в жилом?

- В жилом, конечно. Хотя бы потому, что покупателей жилой недвижимости больше. Жилая недвижимость всегда больше по объему в больших городах.

- Та недвижимость, которая уже построена, вероятно, найдет покупателя. А как вы считаете, насколько активно будет строительство новых зданий?

- Сегодня большинство проектов строятся на занятые у банков средства, при этом у каждого объекта есть свои сроки реализации. Естественно, и банки, и строительные компании очень трезво смотрят на текущую экономическую ситуацию, есть опыт в недвижимости. Потому мне кажется, сейчас нет каких-то заоблачных планов ни у кого. То, что уже строится, будет завершаться и продаваться в разумные сроки. Что касается будущих проектов, то тут уже труднее сказать.

График. Динамика цен на жилье на фоне изменения темпов роста ВВП



Запрет на ввоз в РК узбекских машин взбудоражит цены

Аманжол Сагындыков

С начала января Казахстан запретил ввоз в страну Daewoo Nexia и Daewoo Matiz узбекской сборки. Тем самым цены на российские машины в данном ценовом сегменте обязательно вырастут

Как сообщили на прошлой неделе «Колеса», согласно изменениям в техрегламенте, которые вступили в силу еще 5 января 2014 года, под запрет попали несколько моделей автомобилей, в том числе и очень популярные Daewoo Nexia и Matiz.

Согласно поправкам, автомобиль должен быть укомплектован как минимум одной фронтальной подушкой безопасности, ABS (антиблокировочной тормозной системой), креплениями детских сидений ISOFIX, дневными ходовыми огнями и иммобилайзером.

Daewoo Nexia и Matiz под эти требования не подпадают. Из перечисленного они не имеют ничего.

Представитель Uz Daewoo в Казахстане отметил, что «автомобили Daewoo Nexia и Daewoo Matiz не ввозятся в Казахстан с 5 января 2014 года». «Сегодня реализуются остатки со склада. Тяжело пока понять, будут ли продаваться эти модели далее, но вряд ли завод возьмется доукомплектовывать машины ради техтребований. Скорее мы предложим другие модели – заменой «Нексии» может стать седан Gentra», – продолжил он.

Между тем в 2013 году «Нексия» была одним из бестселлеров рынка, став третьей по популярности среди новых машин, – было продано более 10 тыс. автомобилей.

К слову, нет подушек безопасности и в других популярных в РК машинах, к примеру, во внедорожнике LADA 4×4 и у всех моделей UAZ. Но эти машины собраны на территории Таможенного союза, и для них поправки начнут работать только в следующем году.

В угоду российскому автопрому

Почему именно с начала января 2014 года запретили ввоз в Казахстан машин, собранных в Узбекистане?

Для начала нужно четко определиться с тем, в какой ценовой категории они были конкурентоспособны (10 тыс. проданных в 2013 году машин – это хорошая цифра). Так вот цены на Nexia варьировались от 1,3 млн тенге до 1,7 млн тенге (от $8,4 тыс. до $11 тыс. до девальвации тенге).

Цены на Matiz начинались вообще с $7 тыс.

Так вот автомобили, произведенные на «АвтоВАЗе», имеют цену от 1,6 млн до 2,8 млн тенге (от $10,3 тыс. до $18,1 тыс. в ценах до девальвации тенге).

Значит, цены на узбекские машины были фактически сдерживающим фактором для цен на продукцию «АвтоВАЗа». И как только Nexia и Matiz будут под запретом в Казахстане, цены на продукцию «АвтоВАЗа» никто не будет контролировать. Теперь в скором времени можно ожидать роста цен на «Лады».

Кстати, сразу после введения запрета на ввоз узбекских машин на сайте Uz Daewoo в Казахстане не найти цен на Gentra. Правда, в России эти машины спокойно реализуются. Так вот они там стоят от $11,4 тыс. до $15,5 тыс. в зависимости от комплектации.

Фактически узбекский производитель уходит из самой доступной ценовой категории в другую – поближе к ценам продукции «АвтоВАЗа». Причем сдерживающий цены на продукцию «АвтоВАЗа» фактор – Matiz за $7 тыс. и Nexia за $8,4 тыс. – вообще уходят с рынка.

Получается, что от запрета собранных в Узбекистане машин выиграет «АвтоВАЗ». Он, во-первых, перестанет «играть в дешевые машины», демпинговать на рынке, так как любой демпинг – это финансовые потери. Во-вторых, сможет нарастить долю на казахстанском рынке и прихватить ту ее часть, которую ранее занимали Nexia и Matiz.

Все и так понятно

Как недавно сообщил портал Kapital.kz со ссылкой на Auto.lafa.kz, наибольшая доля рынка по итогам 2013 года (37,4%) принадлежит российской «Ладе» с общим количеством продаж 57 тыс. единиц. Казахстан стал экспортным рынком №1 для автомобилей из Тольятти. На второе место забрались узбекские автомобили Daewoo (13,371 тыс. единиц).

А в России у «Лады» достаточно большие проблемы. Так, по данным Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, в России по итогам 2013 года продажи марки составили 456,309 тыс. машин, что на 15% меньше, чем годом ранее.

То есть падение продаж на российском рынке «АвтоВАЗ» сможет компенсировать ростом продаж на казахстанском рынке за счет вытеснения Nexia и Matiz.

Причем условия на российском и казахстанском рынке после вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) стали существенно различаться.

Так, в России мощным стимулом продаж «Лад» был утилизационный сбор, который платили те, кто ввозил машины из-за границы, и не платил «АвтоВАЗ». После того как Евросоюз подал в суд, в конце 2013 года российские власти были вынуждены распространить утилизационный сбор на всех автопроизводителей, чтобы не противоречить нормам ВТО.

В Казахстане российский автопром еще может работать более-менее спокойно. «Спокойно» – значит через техрегламент, который пишется и утверждается в Москве, регулировать казахстанский рынок, вытесняя с него своих прямых конкурентов. Uz Daewoo – прямой конкурент, тогда как казахстанские автопроизводители, машины которых продаются от $18 тыс., таковыми не являются.

Или ишак умрет…

В принципе, норма, по которой вне закона могут оказаться внедорожники LADA 4×4 и весь модельный ряд UAZ, вступит в силу только через год.

К тому времени усть-каменогорский завод, скорее всего, снимет с производства LADA 4×4, а UAZ или оснастят как минимум одной фронтальной подушкой безопасности, ABS, креплениями детских сидений ISOFIX, дневными ходовыми огнями и иммобилайзером, или перейдут на другие модели, где вышеуказанные функции будут в базовой комплектации.

В том, что «узбеков» убрали под давлением России, свидетельствует и другой факт: Uz Daewoo просто поставили перед фактом и не дали времени для переоснащения машин.

Тогда как LADA 4×4 и весь модельный ряд UAZ имеет время для раздумий.

А в перспективе может подвергнуться давлению корейский Hyundai. Как недавно сообщил наш портал со ссылкой на Auto.lafa.kz, эта марка поднялась на третью ступень пьедестала (12,25 тыс. единиц) после «Лад», Nexia и Matiz.

Безусловно, Hyundai Accent по цене от 2,4 млн до 2,8 млн тенге представляют реальную угрозу для всего модельного ряда продукции «АвтоВАЗа». Другие модели Hyundai дороже, и потому прямыми конкурентами российского автопроизводителя не являются.

Если со временем россиянам удастся как-то подвинуть Hyundai Accent, то они получат на казахстанском рынке долю, благодаря которой смогут диктовать свои собственные цены.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«SCAT» С 1 ПО 30 МАРТА ПРЕКРАЩАЕТ ПОЛЕТЫ В КИЕВ

Авиакомпания «SCAT» с 1 по 30 марта прекращает полеты в Киев из-за беспорядков в украинской столице, сообщает авиакомпания на своей странице в социальной сети. «К сожалению, в связи с обостренной ситуацией в Киеве наша авиакомпания вынуждена прекратить выполнение рейсов в Киев на период с 1 по 30 марта. Приносим извинения за причиненные неудобства», – говорится в сообщении. Масштабные уличные беспорядки возобновились в Киеве 18 февраля. Агрессивно настроенная толпа пыталась подойти к парламенту Украины, радикалы врывались в здания в центре Киева, жгли автомобильные покрышки, бросали камни и коктейли Молотова в милиционеров, применили огнестрельное оружие. Погибли более 80 человек. Верховная рада Украины 22 февраля, нарушив достигнутые накануне договоренности между президентом Виктором Януковичем и лидерами оппозиции и не дожидаясь президентской подписи под законом о возвращении конституции 2004 года, своим постановлением изменила основной закон, сменила руководство парламента и МВД, а также назначила уполномоченных по контролю за Минобороны, СБУ и генпрокуратурой. Кроме того, Рада назначила на 25 мая президентские выборы, а до тех пор передала полномочия главы государства своему спикеру Александру Турчинову. Авиакомпания «SCAT» была создана в 1997 году. Сегодня парк воздушных судов компании состоит из преимущественно собственных самолетов западного производства. Эксплуатируется более 80 внутренних и международных авиамаршрутов, ежегодно открывается до десяти новых направлений, пассажиропоток в среднем увеличивается на 40%. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

«АРСЕЛОР МИТТАЛ АКТАУ» ПЛАНИРУЕТ УТРОИТЬ ПРОИЗВОДСТВО

«Арселор Миттал Актау» планирует увеличить производство стальных труб до 60 тысяч тонн в ближайшие четыре года, сообщил генеральный директор компании Женис Утегенов. «На данный момент производство в 2014 году мы планируем 20,5 тысяч тонн (продукции), но в ближайшие четыре года планируем рост производства до доведения до максимальной (цифры) - 60 тысяч тонн и в случае необходимости готовы расширять под отдельные трубопроводные проекты, возможно увеличение мощности в два или три раза при сравнительно небольших инвестициях», – сказал Утегенов в ходе роуд-шоу АО «Арселор Миттал Темиртау» и «Арселор Миттал Актау» в Астане. По его информации, в марте 2014 года планируется открытие склада в Караганде для потребителей в данном регионе. «Сейчас проводим маркетинговую политику с потенциальными клиентами для определения какие типы нашей продукции, какие диаметры будут максимально востребованы в этом регионе», – отметил он. АО «ArcelorMittal Tubular Products Aktau» входит в состав Трубного Управления Арселор-Миттал и является единственным заводом по производству стальных труб большого диаметра и нанесению антикоррозионных защитных покрытий в Казахстане. Производственный комплекс состоит из: трубоэлектросварочного цеха, линии по нанесению наружного и внутреннего антикоррозионного покрытия, лаборатории механических испытаний и испытаний полимерных покрытий, оборудованного склада готовой продукции. АО «ArcelorMittal Tubular Products Aktau» располагается в свободной экономической зоне Морской порт Актау и в состоянии отгружать продукцию морским, а также железнодорожным и автомобильным транспортом. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

УЛУЧШЕНИЕ ПОЗИЦИЙ В «DOING BUSINESS»

Поправки в законодательство Казахстана для улучшения позиций в «Doing Business» должны быть готовы к апрелю этого года, заявил во вторник премьер-министр Казахстана Серик Ахметов. «Он (законопроект с внесениями соответствующих изменений в ряд законов) должен быть рассмотрен в соответствии с нашими планами в апреле месяце, должны выйти все изменения, связанные с «Doing Business», – сказал Ахметов на заседании правительства, где был одобрен проект комплексного плана мер по улучшению индикаторов рейтинга «Doing Business» на 2014 год. В свою очередь заместитель премьер-министра – министр финансов Бахыт Султанов напомнил, что с соответствующими поправками разработчикам нужно выйти в правительство «максимум до середины апреля, с тем, чтобы разъяснительную работу уже выполнить». «Вот такая задача перед вами стоит, отрабатывайте вместе с Султановым», – обратился премьер к министру регионального развития Казахстана Болату Жамишеву, представлявшему на заседании проект плана. «Все поправки в законодательные акты, которые необходимы для реализации данного плана мероприятий, готовы. Были рассмотрены на заседании и комиссии под руководством заместителя премьер-министра – министр финансов Султанова», – ответил на это Жамишев. По его словам, все позиции плана «будут включены во вносимый в парламент законопроект о разрешении уведомлений, который согласован, внесен в канцелярию премьер-министра и должен быть внесен в мажилис парламента». Ранее, на заседании правительства Жамишев, представляя проект комплексного плана мер по улучшению индикаторов рейтинга «Doing Business» на 2014 год, подчеркнул, что основной целью данного документа является не просто улучшение позиций, а использование данного рейтинга как инструмента анализа существующих проблем и барьеров для бизнеса и принятия необходимых мер по их устранению. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НА 8 МАРТА КАЗАХСТАНЦЫ СМОГУТ ОТДОХНУТЬ ТРИ ДНЯ, НА НАУРЫЗ – ПЯТЬ

На 8 марта казахстанцы смогут отдохнуть три дня – 8, 9, 10 марта 2014 года, на Наурыз мейрамы – пять дней – 21, 22, 23, 24, 25 марта 2014 года, передает Kazakhstan Today. В соответствии с законом «О праздниках в Республике Казахстан» дни, в которые отмечаются национальные и государственные праздники, являются нерабочими. В этом году Международный женский день выпадает на субботу, которая, согласно закону, переносится на понедельник, 10 марта. Таким образом, казахстанцы на 8 марта будут отдыхать три дня: 8, 9 и 10 марта. В Казахстане с 2001 года Наурыз объявлен государственным праздником и отмечается три дня - с 21 по 23 марта. В этом году праздничные дни 22, 23 марта приходятся на субботу и воскресенье, соответственно, переносятся на понедельник и вторник, 24 и 25 марта. Таким образом, казахстанцы будут отдыхать по случаю празднования Наурыз мейрамы пять дней: 21, 22, 23, 24 и 25 марта. В Казахстане Наурыз не праздновался всенародно с 1926 года по 1988 год. 22 апреля 2009 года глава государства подписал закон «О внесении изменений в закон Республики Казахстан «О праздниках в Республике Казахстан». Закон предусматривает увеличение дней празднования праздника «Наурыз мейрамы» с 21 по 23 марта и отмену празднования Дня Республики, который ранее отмечался 25 октября. Наурыз мейрамы – праздник весеннего обновления в Казахстане. Он возник у народов Востока задолго до принятия мусульманства, поэтому лишен религиозной обрядности и направленности. По восточному календарю Наурыз – первый день нового года – совпадает с днем весеннего равноденствия. **(Kazakhstan Today)**

«КОК-ЖАЙЛАУ» ВЫЙДЕТ ИЗ ТЕРРИТОРИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА

в Алматы прошли общественные слушания о переводе земель особо охраняемых природных территорий Иле-Алатауского государственного национального природного парка в земли запаса для горнолыжного курорта «Кок-Жайлау». Технико-экономическое обоснование для реализации проекта подготовила компания «Центр дистанционного зондирования и ГИС «Терра» и Управление туризма города Алматы. Участники движения «Защитим Кок-Жайлау» были не согласны по многим пунктам. Напомним, сегодня территория Кок-Жайлау находится под юрисдикцией Акимата города Алматы. «Главным нарушением является то, что согласно статье 10 закона «Об особо охраняемых природных территориях» у маслихата и акимата, а, следовательно, у Управления туризма города Алматы, нет полномочий по управлению, использованию, владению, распоряжению, сокращению территории, переводу земель, финансированию и реализации проектов на территории ООПТ республиканского значения. Полномочия маслихата и акимата распространяются только на особо охраняемые природные территории местного значения!» – говорит участник движения Светлана Спатарь. Общественники оперировали к сохранению богатства природы и редких видов флоры и фауны на территории будущего горнолыжного курорта, в том числе, к защите снежного барса, занесенного в Красную книгу. Животное обитает на вершине горы Кумбель, на которой и будут в будущем созданы лыжные трассы. По словам Натальи Огарь, директора компании: «Известны случаи, когда строительство горнолыжных курортов только способствовало сохранению редких видов растений и животных. Для сохранения барса, мы предлагаем бесхозные земли отдать под территорию национального парка, и будем надеяться, снежный барс уйдет туда». Наталья Огарь не уточнила, каким образом, до животных, обитающих на этой территории, доведут информацию об их переселении. Резюмируя проект по перенесению земель национального парка в земли запаса, Наталья Огарь заключила, что проект целесообразен и с точки зрения безопасности экологии и разработан в соответствии с законодательством. **(kapital.kz)**

Зарплата «в конвертах» снижает производственные издержки

Андрей Кириллов

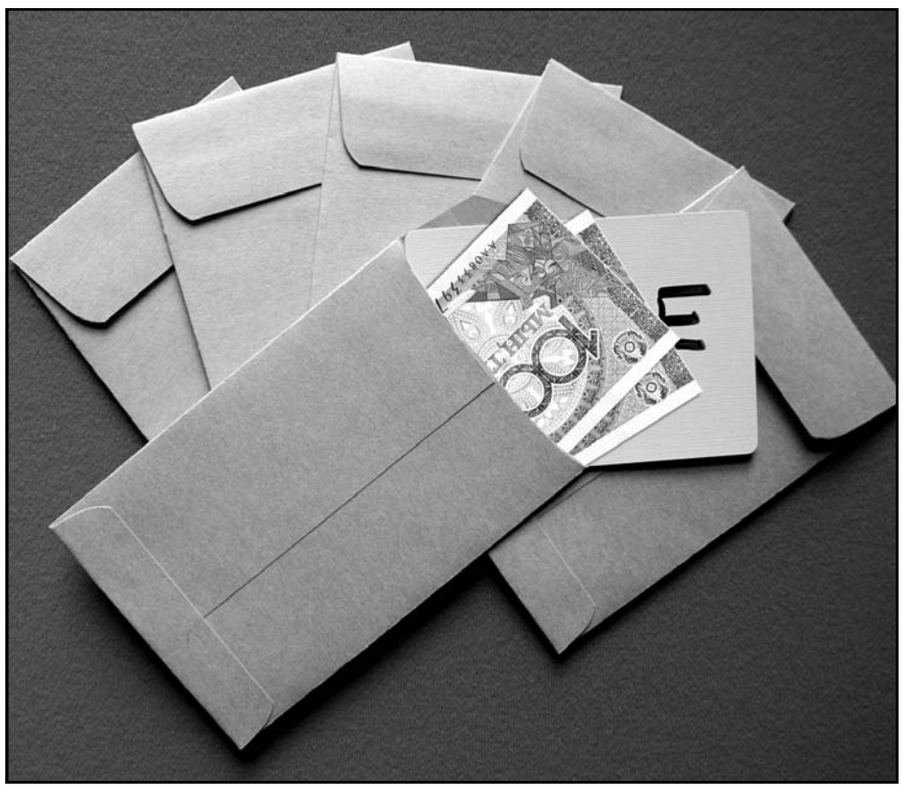
Власти озабочены тем, что работодатели предпочитают давать работникам зарплату «в конвертах». Но делать это их заставляет необходимость снижать производственные издержки и себестоимость конечного продукта или услуги

В своем запросе на имя министра экономики и бюджетного планирования депутат Турсунбек Омурзаков предложил ужесточить ответственность работодателей за зарплаты «в конвертах». Об этом говорилось в ходе пленарного заседания мажилиса парламента. «Прошу обратить внимание на следующие проблемы. Первое, зарплата «в конвертах». Помимо налоговых потерь скрытые зарплаты ведут к социальным проблемам. Получая зарплаты «в конвертах», граждане лишаются пособий и пенсий. Предлагаю ужесточить ответственность работодателей за сокрытие реальных доходов сотрудников и неоформление трудовых договоров. В рамках нового Административного кодекса такие правонарушения следует выделить в отдельную статью», – сказал г-н Омурзаков.

В целом, по словам депутата, правительство Казахстана неэффективно борется с теневой экономикой, несмотря на то, что это одно из поручений президента РК Нурсултана Назарбаева. «В настоящее время действует комплексный план по противодействию теневой экономике в Республике Казахстан на 2013-2015 годы, но результатов от его реализации нет. Предлагаемые меры носят несистемный и узкий характер. Хочу отметить, что в большинстве мероприятий плана около 100 мероприятий из 122 должны были быть выполнены в 2013 году, на 2015 год не намечено ни одного мероприятия. Фактически на сегодняшний день в стране действует мертвый 80-страничный документ по борьбе с теневой экономикой», – отметил мажилисмен.

Он подчеркнул, что политика государства в этой сфере должна ужесточиться, но «ее нельзя превращать в охоту на ведьм». Депутат предложил Министерству экономики и бюджетного планирования РК разработать новую программу противодействия теневой экономике на среднесрочный период.

В принципе, проблема выплаты заработной платы «в конвертах» сегодня приобретает глобальные масштабы. Это огромная проблема, которая имеет два аспекта: социальный и бюджетный. Очевидно, что если зарплата или большая ее часть выдается работнику по устному соглашению без оформления трудового договора под роспись в ведомости, то в случае возникновения любого спора работодатель практически освобождается от юридических обязательств перед сотрудником. Работники, которые получают зарплату «в конвертах», всегда находятся в зоне риска. При возникновении разногласий работодатель может уволить такого



работника в любой момент. Без официально заключенного трудового договора контролирующие органы помочь в таких ситуациях не могут, и пострадавшим приходится обращаться в суд.

По сути, способ оплаты труда, при котором часть заработной платы выплачивается неучтенными наличными деньгами, прежде всего выгоден работодателю, так как с данных сумм работодатель не уплачивает причитающиеся налоги, пенсионные и социальные отчисления.

На самом деле работодатель, пользуясь налоговой неграмотностью работника, принимает его на работу без заключения трудового договора или при заключении данного договора указывает заниженную заработную плату, а ведь от размера официальной зарплаты зависит уровень всех социальных и пенсионных выплат.

Работник получает нелегальную заработную плату «в конвертах», работодатель в свою очередь показывает налоговым органам минимум, от которого производит отчисления. Как правило, работник, по которому не производились пенсионные отчисления в полном объеме, при наступлении пенсионного возраста становится социально не обеспеченным, и это неудивительно: ведь с мизерных, как правило, зарплат в пенсионный фонд идут очень малые суммы.

Также работник не может спокойно оформить кредит, участвовать в социальных проектах, где необходимо подтверждение доходов.

Кроме того, у получателей зарплаты «в конверте» могут возникнуть проблемы с законом при введении всеобщего декларирования в Казахстане. «Если вы официально получаете зарплату 20 тыс. тенге в месяц, «в конверте» получаете 100 тыс. тенге, при этом скопили за определенное время какую-то сумму и сделали приобретения, которые не соразмерны вашей 20-тысячной зарплате, то к вам будут очень большие вопросы по поводу того, откуда вы получили соответствующий доход», – говорят налоговики.

Не все так просто, как хотелось бы

На самом деле не все так просто, как хотелось бы. Многие работодатели отмечают, что хотели бы перейти на законный путь ведения финансовых дел, ведь двойная бухгалтерия создает громоздкость и непредсказуемость развития бизнеса.

Кроме того, принятый без должного оформления работник не несет ответственности за свой труд. Но высокие налоги не дают стать на ноги развивающимся или неокрепшим финансово компаниям, поэтому руководители выбирают подобный путь выживания.

При этом нельзя сказать, что налоговое бремя в Казахстане непосильное.

Так, согласно докладу «Сбор налогов 2013 – Глобальная панорама», подготовленному Всемирным банком, международной торговой корпорацией и аудиторской компанией Pricewaterhouse Coopers, в странах Центральной Азии самый низкий уровень налогов в Казахстане – 28,6%.

При этом в Восточной Европе, где средний уровень налогов – 41,3% – налоги платят все, а в Казахстане, где 28,6%, большая часть бизнеса старается налоги не платить.

Не той дорогой идете, товарищи!

Однако в Казахстане вместо того, чтобы выяснить реальную причину нежелания бизнеса платить налоги, идут путем ужесточения наказания.

Кстати, то же самое происходит и в соседней России. Там с декабря 2013 года обсуждается законопроект, согласно которому предлагается сделать отдельным административным правонарушением неоформление трудового договора с работником, а также установить штраф для работодателей в размере 20 тыс. рублей за сокрытие реальных доходов сотрудников.

То же самое предлагает и депутат Турсунбек Омурзаков: ужесточить ответственность. Однако вряд ли суровые меры решат проблему.

Нужно подойти к ней с другой стороны. Предприниматель скрывает уровень доходов работников не потому, что так хочет, а потому, что это снижает уровень производственных издержек и напрямую влияет на себестоимость конечного продукта или услуги.

Нужен ли Казахстану страновой ребрендинг?

Ирина Лукичева

В Казахстане неоднозначно отреагировали на предложение о переименовании страны. О рассмотрении этого вопроса 6 февраля впервые заговорил глава республики Нурсултан Назарбаев. «В названии нашей страны есть окончание «стан», как и у других государств Центральной Азии. В то же время иностранцы проявляют интерес к Монголии, население которой составляет всего два миллиона человек, при этом в ее названии отсутствует окончание «стан». Возможно, надо рассмотреть со временем вопрос перехода на название нашей страны «Қазақ Елі», но прежде следует обязательно обсудить это с народом», – отметил Нурсултан Назарбаев.

Идея президента носит скорее дискуссионный характер, рассказал в интервью «Капитал.kz» политолог Айдос Сарым. «Я думаю, что нет никаких оснований или причин, чтобы делать из этого предложения большую трагедию или что-то обсуждать. Не каждое слово президента является указом. Это больше дискуссионное предложение. Поскольку, если за этим была бы реальная политическая воля, то она прозвучала бы еще в Послании президента. В таком случае глава государства провел бы официальную встречу с историками и экспертами», – отметил спикер.

Изначально же г-н Сарым поддерживал идею о том, чтобы страновой ребрендинг был. «В частности, у меня была другая версия – «Казахская республика», – говорит политолог. По его мнению, за словами Нурсултана Назарбаева есть геополитический аспект, желание проанализировать общественное мнение.

В свою очередь томские казахи в принципе не против такой идеи. Это подтвердил глава томской национально-культурной автономии казахов Уркбай Орунгожин. «Название красивое, поэтичное, у нас даже песня есть со словам «Казак Елі», но нельзя сказать, что я однозначно за. Надо посмотреть с точки зрения экономики. Переименование обычно несет в себе какие-то затраты, и если смена названия страны потребует каких-то финансовых вливаний, то это неправильно. А если это будет сделано не в ущерб казахскому народу, тогда ничего страшного», – сказал г-н Орунгожин. Казахская автономия официально зарегистрирована в Томске в июле 2008 года. В автономию входят жители Казахстана. Сегодня автономия активно участвует в образовательных, культурных и спортивных мероприятиях региона.

Аждар Куртов, российский эксперт по Центральной Азии, уверен, что народ Казахстана поддержит идею переименования страны. Однако если предложение будет реализовано, то проявятся некоторые минусы. Так, огромные расходы лягут в первую очередь на казахстанцев. «Любое изменение названий – это очень дорогостоящая вещь, потому что нужно менять все документы, печати, вывески и так далее. Причем не только внутри Казахстана, но и в его представительствах за рубежом. А это очень большие затраты», – сказал г-н Куртов.

Эксперт также подчеркнул, что недра Монголии очень богаты, население маленькое. Эта страна не может проводить подлинную независимую политику, так как она зажата между двумя гигантами – Россией и Китаем. Она вынуждена балансировать и ради сохранения своей независимости привлекать внимание иностранных инвесторов, в том числе из Америки. Внимание иностранных инвесторов объясняется вовсе не ее названием. Даже если бы она называлась как-то по-другому, то внимание к ней от этого бы не уменьшилось, добавил г-н Куртов.

Однако переименование Казахстана может дать и положительные результаты, считает эксперт. По его словам, таким образом страна привлечет к себе внимание всего мира. Он также отметил, что люди во многих странах откликаются на громкие инициативы Казахстана, что является положительным моментом. В то же время он считает, что вопрос изменения названия страны – далеко не на первом месте по важности для Казахстана.

В Алматы специально для обсуждения этой темы собрали курултай. На собрании, организованном Казахской академией спорта и туризма в Алматы, путем голосования участников была принята резолюция. Большинство голосов было отдано в поддержку переименования Республики Казахстан в «Қазақ Елі». Среди собравшихся были политологи, академики, историки и общественные деятели.

А между тем вопрос о переименовании страны, скорее всего, еще долго будет обсуждаться в социальных сетях. Также в интернете созданы специальные сайты, на которых пользователи высказывают свое мнение и голосуют в пользу того или иного предложения, другие же предлагают свои варианты названия страны.

Самый точный прогноз погоды

gismeteo.kz

Одевайся по погоде с GISMETEO.KZ!

EUR/USD	1.3660	▼ 0,98%	USD/JPY	102,2750	▲ 1.28%	USD/CHF	0,8957	▼ 0,64%	USD/CNY	6.0609	▼ 0,001%	USD/RUR	34,7964	▼ 1,8%

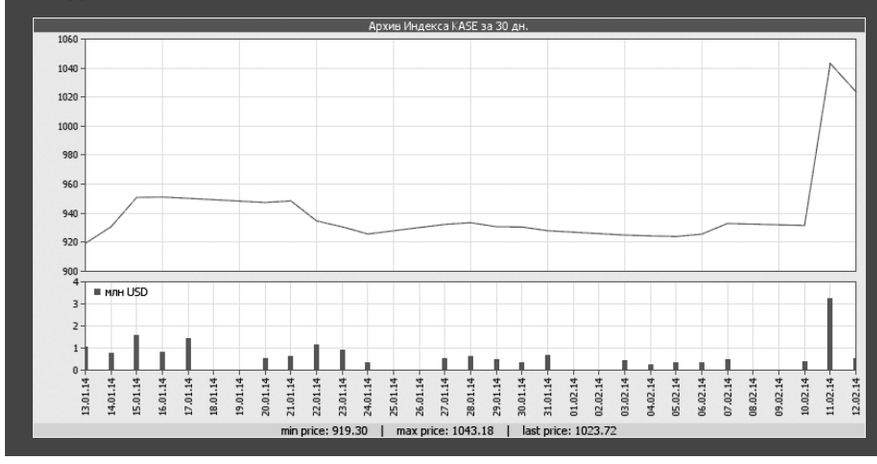
Изменение в процентах за неделю

Рынки

Dow	WTI	Shanghai	eRTS
▲	▲	-	▼
0.47%	0.15%	0.00%	-0.11%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
ММВБ	1,441	-0.12%	-1.9%	-4%	-4%
РТС	1,292	-0.11%	-3.1%	-10%	-10%
S&P	1,755	0.76%	-2.1%	-4%	-5%
DJIA	15,445	0.47%	-3.0%	-6%	-6%
NASDAQ	4,032	0.86%	-1.6%	-2%	-3%
DAX	9,128	-0.64%	-3.0%	-3%	-4%
FTSE	6,449	-0.25%	-1.9%	-4%	-4%
Hang Seng*	21,394	-0.02%	-2.6%	-6%	-8%
Shanghai*	2,033	0.00%	-0.3%	-2%	-3%
Nikkei-225*	14,185	1.26%	-6.5%	-14%	-14%
S&P фьюч.*	1,740	-0.22%	-2.5%	-4%	-5%

** Данные по состоянию на 08:32 МСК*

Товарный рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
Brent	106.0	0.15%	-2.2%	0%	-5%
WTI	97.2	0.79%	-0.2%	3%	-2%
Золото	1,255	-0.24%	-0.2%	1%	5%
Серебро	19.5	0.81%	-0.4%	-3%	0%
Никель	13,797	-0.22%	-2.0%	0%	-2%
Медь	7,083	0.11%	-1.3%	-3%	-4%

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Официальные курсы валют

Данные на 27 февраля 2014 года

Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	166.49	▲
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	308.37	▲
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.90	▲
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	78.89	▲
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED/ KZT	50.29	▲
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	184.72	▲
1 ЕВРО	EUR / KZT	253.90	▲
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	166.76	▲
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	30.16	▲
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD/ KZT	656.20	▲
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.56	▲
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	73.57	▲
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN/ KZT	61.22	▲
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	49.26	▲
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.14	▼
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	146.19	▲
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	83.85	▲
100 УЗБЕКСКИХ СУМ	UZS / KZT	8.29	
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	18.47	▼
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK/ KZT	28.38	▼
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	208.16	▲
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	17.33	▲
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.81	▲

Удвоение прибыли в бизнесе. Пошаговый план внедрения CRM

Руслан Еренчин, эксперт по увеличению продаж консалтинговой компании «Бизнес-Технологии», www.upsale.kz

Последнее время все чаще можно услышать термин «клиентоориентированность». Ориентированность на клиента – жизненная необходимость любого бизнеса за исключением разве что естественных монополий. Формирование пула постоянных заказчиков и построение с ними качественных отношений в интересах каждой компании, поскольку лояльные потребители приносят основной доход. «Клиентская база – это главный актив вашего бизнеса» – данная фраза, пожалуй, станет трендом в 2014 году. Устойчивый бизнес держится именно на клиентской базе. Посмотрите на аналитику ваших продаж. Если 80% продаж приходятся на постоянных и пришедших по рекомендациям клиентов, то это хороший показатель. В данной статье мы поговорим о том, как автоматизировать процессы продажи и взаимодействия с клиентами. Но сначала о главном.

Цена и ценность

Почему клиенты приходят к вам снова и снова? Почему начинают рекомендовать своим друзьям? Для того чтобы клиент вернулся и купил опять, на мой взгляд, достаточно просто обслужить его «хорошо» или «нормально». Учитывая уровень качества сервиса и продаж в Казахстане, для того чтобы клиент был доволен, необходимо и достаточно, чтобы персонал не нагрубил, исполнить в срок взятые обязательства и чтобы все работало. Теперь задумаемся, а что нужно для того, чтобы клиент рекомендовал вашу компанию своим друзьям? Как формируется отношение клиента к вашей компании? Как формируется лояльность? Здесь мы сталкиваемся с понятием цены и ценности. Цена – это деньги, которые заплатил клиент за ваш продукт. Ценность – это то, что клиент получил в обмен на свои деньги. Если цена и ценность одинаковые, то покупка воспринимается на уровне «нормально». Клиент получил то, что ожидал. Если ценность меньше, чем цена, то клиент остается недовольным. Наша задача – дать клиенту больше ценности, чем цена, которую он заплатил. Так закладывается причина сарафанного радио и рекомендаций. В обоих случаях возникает дисбаланс, разница лишь в том, что недовольный клиент посоветует своим друзьям и знакомым не обращаться в вашу компанию, к тому же скорость распространения негативной информации гораздо выше.

Таким образом, мы приходим к основной задаче: превзойти ожидания клиента.

А ваш отдел продаж умеет продавать постоянным клиентам?

Мы говорим сейчас о списке имен и контактов или про армию поклонников, которые лишь ждут повода потратить деньги на очередной ваш продукт, при этом получая массу удовольствия от покупки? К сожалению, для большинства компаний в нашей стране клиентская база – это всего лишь список имен и контактов. Существует статистика, что продать существующему клиенту в 7 раз дешевле, чем привлечь нового. Разумеется, не нужно теперь отказываться от привлечения клиентов, смысл в том, что клиентская база – это деньги, лежащие у вас под ногами. Работа с клиентской базой – это первое, что мы внедряем в консалтинговых проектах, так как это направление дает нам самые быстрые результаты.

Проведите анализ вашей клиентской базы

Проверьте, кто из ваших клиентов не покупал последние 3 месяца. Это так называемые «спящие» клиенты.

Найдите клиентов, которые не покупают последний год. Выделите в своем списке ушедших клиентов.

Проведите ABC-анализ клиентской базы. Найдите клиентов, которых можно развить в объеме продаж. Уделите внимание клиентам с высоким средним чеком и низкой частотой покупок. Возможно, вы являетесь альтернативным поставщиком у данного клиента.

Теперь ваша задача сводится к проработке каждой группы клиентов. Вы можете подготовить специальное предложение и прозвонить всех клиентов.

Пример: в одном из проектов мы прозвонили 1200 «спящих» клиентов за 4 дня, получили 70 заявок, из которых 25 перешло в заказ на сумму 980 тыс. тенге.

Как вы привлекаете и конвертируете клиентов?

Привлечение новых клиентов – это один из самых сложных процессов в продажах.

Во-первых, для привлечения клиентов необходимо делать вложения в рекламу.

Во-вторых, если у вас слабо выстроен процесс конвертации клиентов, не прописаны скрипты продаж, не проработана система стимуляции первой покупки, то большая часть вашего бюджета будет потрачена впустую.

Если потенциальный клиент проявил интерес к вашему продукту, к примеру, позвонил в вашу компанию, отправил заявку на расчет, зашел в торговую точку, то подобного клиента мы называем «теплым» клиентом. Если мы ставим задачу, эффективной конвертации, то в первую очередь необходимо выделить группу «теплых» клиентов. Данный участок в системе продаж является одним из самых важных и здесь руководителю отдела продаж следует уделить особое внимание.

Зачем внедрять CRM-систему?

По мере роста клиентской базы каждая компания сталкивается с вопросом о необходимости управлять ею за счет внедрения CRM-системы. По сути, это единственная возможность сохранять информацию об истории сделок и предпочтениях клиента с минимальными трудозатратами. Компании, использующие такие решения, отмечают повышение эффективности бизнес-процессов. (CRM-система, сокращение от англ. Customer Relationship Management – система управления взаимоотношениями с клиентами). CRM-системы позволяют оптимизировать работу отделов продаж, маркетинга, сервисных служб, благодаря интеграции с колл-центром упростить процессы обработки входящих звонков.

Следует понимать, что внедрение CRM-системы – это не только настройка программного обеспечения, но и разработка стратегии продаж, задача которой является удовлетворение потребностей заказчика. Стратегия CRM может иметь направления в разносторонних аспектах бизнеса, но при этом должна состоять из следующего:

- общая информационная база по клиентам;
- автоматизация процессов продаж;
- увеличение результативности работы сотрудников;
- удержание клиентов;
- контроль и анализ эффективности процессов продаж.

Одними из непременных условий благополучного внедрения CRM-системы являются разработка этой стратегии и понимание принципов взаимодействия работы компании с клиентами. Так как в итоге именно сотрудники компании ведут работу с клиентом, то поэтому именно от навыков использования клиентоориентированных способов будет зависеть успешность внедрения CRM.

Почему 70% внедрений CRM заканчиваются неудачей

По оценкам экспертов, примерно 70% CRM-проектов либо полностью проваливаются, либо не дают того эффекта, который ожидался от их внедрения. И происходит это, как правило, не по причине того, что выбрали не ту CRM, которую следует. Наиболее часто озвученная причина неудач: «Если автоматизировать бардак, то итогом станет автоматизированный бардак. И ничего более». Главная цель внедрения CRM-системы – увеличение объема продаж и, как следствие, увеличение прибыли предприятия. Достигается это за счет повышения производительности труда менеджеров по продажам. А это повышение, в свою очередь, достигается либо интенсификацией труда менеджеров по продажам, либо его лучшей организацией. Отдельно взятому менеджеру по продажам от CRM-системы, в которой он должен протоколировать каждый свой шаг, проку практически нет. Для осуществления своих должностных обязанностей вполне достаточно хранить нужные контакты либо в бумажном блокноте, либо в адресной книге смартфона или почтового клиента, либо в электронной таблице. К тому же его личная база данных – это практически его главный инструмент, с помощью которого он зарабатывает себе на жизнь. Зачем же делать эту базу всеобщим достоянием?

А вот руководителю отдела продаж CRM-система очень даже нужна. С ее помощью он может хоть ежедневно контролировать действия своих подчиненных и сравнивать их «воронки продаж». Но это в теории. А что происходит на практике?

Ответ на данный вопрос очень тесно соприкасается с уровнем менеджмента среднего звена. К примеру, если вы обслуживаете 100 клиентов в месяц, то в принципе вы можете удерживать взаимоотношения с клиентами в фокусе своего внимания. Но проблема в том, что при увеличении клиентской базы подход в менеджменте не меняется. Операций все больше, сотрудниками все сложнее управлять, а инструментов контроля и вовсе нет. В большинстве случаев работа менеджеров контролируется постфактум по результатам продаж в конце месяца, и возможности влияния на процесс продаж практически нет. Существует подход к управлению отделом продаж через сдельную систему мотивации, когда у менеджеров нет фиксированной части, а только проценты от объема прибыли. Такой подход называется «Мои менеджеры сами знают что делать, они должны понимать, что от их результатов зависит их доход». Но, к сожалению, это совсем не гарантирует, например, то, что менеджер будет звонить клиентам и не упустит возможность заключить сделку.

Как внедрять CRM, чтобы «внедрилось»?

Подготовка к процессу внедрения до формального запуска проекта имеет огромное значение. Чтобы определиться, как внедрять CRM-систему, привлекать ли внешних консультантов, потребуется ли изменение (доработка) программы или нет, необходимо выполнить ряд подготовительных действий.

Для успешного внедрения CRM-системы нужно выявить текущие проблемы компании, четко определить цели и задачи проекта внедрения. В дальнейшем именно на основании этих данных и будут определяться варианты использования CRM-системы. Если у инициатора проекта нет четкого видения, какие задачи могут быть решены в ходе внедрения, проект будет лишен смысла. Необходимо в ходе проекта регулярно задавать себе вопрос: «Зачем мы все это делаем?».

Внедрение CRM за 7 шагов:

1. Прописываем бизнес-процессы.

Существует 3 основных участка в процессе продаж:
- работа с клиентами до покупки;
- продажа клиенту;
- работа с клиентом после того, как он совершил покупку.

Очень важным моментом является описание процесса проведения акций и маркетинговых мероприятий.

2. Классифицируем элементы бизнеса: клиентов, линейку продуктов.

Описание бизнес-процессов должно регламентировать стратегию работы с различными группами клиентов, о которых говорили в начале статьи.

3. Определяем KPI. Строим «воронку продаж».

Если вы построили бизнес-процессы, то теперь необходимо определить критерии эффективности каждого процесса. Например, менеджер по холодным звонкам должен делать норму звонков и при этом его ключевой показатель – процент назначенных встреч.

4. Определяем каналы привлечения клиентов.

CRM – это не только работа с клиентами, но и анализ эффективности инвестиций в маркетинг. Пропишите основные каналы привлечения клиентов и начните замерять рентабельность рекламы.

5. Разрабатываем систему многошаговых продаж и цепочку касаний с клиентами.

Часто менеджеры забывают звонить клиентам. CRM сделает это невозможным. Также вероятна автоматизация отправки писем, SMS.

6. Выбор, доработка, установка программного обеспечения.

Четкое понимание целей внедрения, описанных бизнес-процессов позволит вам выбрать программный продукт, который подойдет именно вам. Это может быть облачный сервис либо интегрированный модуль в товаро-учетную систему.

7. Прописываем рабочие инструкции. Скрипты.

В рабочих инструкциях необходимо описать основные задачи и функции сотрудника, а также стандартные процедуры работы в CRM. Своего рода мини-книга, которая к тому же уменьшит период адаптации новых сотрудников. Скрипты, или так называемые речевые формулировки, увеличивают эффективность процессов коммуникации с клиентами.

Несмотря на то, что 70% внедрений заканчиваются неудачей, существует и обратная статистика: при внедрении CRM с базовыми процессами продаж минимальный прирост прибыли составляет 30%.

Одним из факторов успеха внедрения является формирование команды проекта внедрения. Все участники данной команды должны быть заинтересованы в успехе проекта.

Желаем успешного внедрения!

Уважаемый читатель, для того, чтобы мы в наших статьях могли давать более адаптированные под ваш бизнес примеры и рекомендации, напишите на e-mail: ruslan@upsale.kz пожелания и проблемы в вашем бизнесе. На часть из них мы обязательно дадим рекомендации.

КУРДОВ СТАЛ ИГРОКОМ «АСТАНЫ»

Подпись под трудовым соглашением с «Астаной» поставил болгарский нападающий Атанас Курдов. 25-тилетний нападающий является воспитанником софийского «Левски», однако начал свою профессиональную карьеру в Германии в составе леверкузенского «Байера», после чего играл в швейцарском «Винтертуре», болгарских «Ботеве», «Локомотиве» и «Славии». В последнем чемпионате Болгарии за «Славию» Курдов сыграл 22 игры, в которых забил 11 мячей. С этим показателем Атанас расположился на 4-й строчке в списке бомбардиров чемпионата Болгарии. **(fca.kz)**

ЕВСЕЕВ ПЕРЕХОДИТ В «НЮРНБЕРГ»

Уроженец Казахстана 22-летний Вилли Евсеев подписал 3-летний контракт с немецким клубом «Нюрнберг». В этот клуб он перейдет летом в качестве свободного агента. Напомним, что проведший 3 матча в бундеслиге в этом сезоне Евсеев отказался продлевать контракт с «Вольфсбургом» и был до конца сезона переведен во вторую команду. «Я благодарен «Вольфсбургу». Благодаря Дитеру Хекингу я получил возможность вкусить вкус бундеслиги. Но я решил не продлевать контракт с клубом, так как в нескольких разговорах с Гертианом Вербееком и Мартином Бадером убедился, что «Нюрнберг серьезно на меня рассчитывает. Есть много примеров, доказывающих, что для молодых игроков переход в «Нюрнберг» может быть успешным», – заявил Евсеев. **(sports.kz)**

КРУЧЕК МОЖЕТ ПРИЕХАТЬ В КАЗАХСТАН

Наставник сборной Польши по прыжкам на лыжах с трамплина Лукаш Кручек в скором времени может продолжить карьеру в Казахстане в роли тренера нашей национальной команды. Об этом сообщает польская спортивная газета Przeglad sportowy («Спортивное обозрение»). Издание приводит слова президента казахстанской федерации прыжков на лыжах с трамплина и лыжного двоеборья Андрея Вервейкина: «Действительно, мы заинтересованы в услугах господина Кручека. Мы считаем, что Лукаш Кручек – один из лучших тренеров в мире на сегодняшний день, и успехи польской сборной на Олимпиаде в Сочи доказывают это. Мы думаем о будущем. Мы хотим, чтобы наша команда стала гораздо сильнее, и к следующим Олимпийским играм в Южной Корее вышла на новый уровень». Отметим, что на Олимпиаде в Сочи польские спортсмены завоевали 6 медалей, 4 из которых – высшего достоинства. А в прыжках на лыжах с трамплина Камиль Стох выиграл сразу две золотые награды. В командных состязаниях поляки стали четвертыми. **(sports.kz)**

РАКОВ ВЫИГРАЛ ГРАН-ПРИ

Казахстанский дзюдоист Максим Раков выиграл серебряную медаль на завершившемся в немецком Дюссельдорфе турнире серии «Гран-при». В весовой категории до 100 килограммов наш борец дошел до финала, поочередно разобравшись в предварительном раунде с грузином Александром Мсхаладзе, белорусом Сергеем Самойловичем, а в полуфинале – с хозяином татами – Карлом-Рихардом Фраем. В финальной схватке Раков уступил бразильскому спортсмену Лусиано Корреа. **(sports.kz)**

АЗЕРБАЙДЖАНЦЫ ПРОТИВ

Исполнительный директор национальной федерации Азербайджана по тяжелой атлетике Искендер Аскеров заявил azerisport.com, что Ниджат Рагимов не сможет выступать на Олимпиаде в Рио-де-Жанейро-2016. «В конце прошлого года наставник сборной Азербайджана Златан Ванев отстранил Ниджата от команды, потому что он не ходил на тренировки. Мы в курсе, что он переходит в сборную Казахстана и может выступать на Азиатских играх. Если Ниджат выступит на этих играх, то Азербайджан обратится в Международную федерацию, чтобы Рагимов был дисквалифицирован и не выступал на Олимпиаде в Рио-2016. Но думаю, что Ниджат вернется в Азербайджан, как это сделала Боянка Костова. А за ним никто не собирается бегать», – заявил Искендер Аскеров. **(azerisport.com)**

Разминка перед плей-офф

Боксерский клуб Astana Arlans 1 марта проведет поединок с командой Hussars Poland

Данияр Балахметов

Боксеры Astana Arlans давно решили задачу попадания в плей-офф четвертого сезона WSB. Казахстанская команда находится на втором месте в группе B, уступая главным фаворитам сезона, кубинскому клубу Cuba Demadores 5 очков. Сейчас у Arlans 19 баллов, а у клуба с острова свободы абсолютный максимум – 24. При этом Demadores провели на один поединок меньше. 12 марта они примут Russian Boxing Team. А на прошедшей неделе кубинцы камня на камне не оставили от Arlans в рамках девятой недели сезона WSB. Встреча в Гаване обернулась разгромом для нашей команды. Кубинцы выиграли все пять поединков в этой встрече.

А в ближайшую субботу Astana Arlans сойдется на своем ринге с аутсайдером группы, командой Hussars Poland. Поединок с поляками пройдет в рамках десятой недели Всемирной серии бокса и станет последним для «Арланов» в регулярном сезоне. Далее их ожидает стадия плей-офф.

В предстоящей встрече сразу трем казахстанским боксерам предстоит дебютировать в составе Astana Arlans. В весовой категории до 60 кг бронзовый призер чемпионата мира в Алматы Берик Абдрахманов встретится с Давидом Михелюсом. А чемпион мира Данияр Елеусинов в весе до 69 кг поспорит с армянским легионером «Гусаров» Жорой Симоняном. Третьим казахстанским дебютантом будет Адильбек Ниязымбетов который выступит в весовой категории до 81 кг. Серебряному призеру чемпионата мира в Алматы будет противостоять Касиус Жучински.

Еще одним дебютантом Arlans станет украинский легионер Армен Симонян, который выступит в весовой категории свыше 91 кг. Противостоять ему будет другой украинец, защищающий цвета «Гусаров», Сергей Вервейко, на счету которого уже имеются два поединка в WSB. Оба состоялись в рамках нынешнего сезона.

Ильяс Сулейменов – единственный из боксеров Astana Arlans заявленных на эту встречу имеет опыт выступлений в WSB. Правда, Сулейменов успел провести всего лишь один бой и тот проиграл. Случилось это в рамках шестой недели нынешнего сезона во встрече с Baku Fires. Наш боксер, выступающий в весовой категории до 52 кг, уступил азербайджанцу Эльвину Мамишзаде. В ближайшую субботу Сулейменов в противостоянии с Гжегожем Козловски имеет возможность поправить свою статистику.

Помимо встречи в Алматы, в нашей группе состоятся еще два противостояния. В Гаване между собой сойдутся Cuba Demadores и Azerbaijan Baku Fires. А в Мехико команда Mexico Guerreros будет принимать боксеров Russian Boxing Team.

Предстоящие встречи с турнирной точки зрения не будут носить решающего значения. От нашей группы помимо Cuba Demadores и Astana Arlans, несмотря на результаты оставшихся встреч, участие в плей-офф себе также гарантировали Azerbaijan Baku Fires и Russian Boxing Team.

В группе A с большим отрывом лидируют итальянская команда Dolce&Gabbana Italia Thunder (20 очков) и украинский клуб Ukraine Otamans, у которого 19 очков. Два следующих клуба, Team Germany и USA Knockouts имеют 11 и 10 очков соответственно. Вряд ли что-то или кто-то может помешать немецкой и американской командам пройти в плей-офф. Перед последней встречей у их преследователей – Algeria Desert Hawks (Алжир) и Argentina Condors по 7 и 6 очков.

Как французы Моуринью подставили

Моуринью усомнился в возрасте Это'О и не считает Торреса нападающим – после откровений Canal Plus в «Челси» заявляют, что Жозе подставили

Сколько лет Это'О и является ли Торрес нападающим?

Накануне гостевого матча Лиги чемпионов с «Галатасараем» лондонский «Челси» оказался в центре скандала, который поставил под угрозу атмосферу в коллективе и благополучное завершение сезона. Популярнейший французский телеканал Canal Plus дал в эфире запись беседы с Жозе Моуринью, в которой португалец более чем откровенно поведал о проблемах «Челси» и о трансферных интересах.

«Проблема «Челси» в том, что нам не хватает настоящего нападающего. У нас есть только Самуэль Это'О, но ему 32 года, а может и 35 лет. Я не знаю. При этом у нас нет Фалькао, а у него, в свою очередь, нет клуба. Кому хочется играть перед тремя тысячами болельщиков? Если бы я вынужден был перейти в «Монако», это бы говорило о том, что я собираюсь завершать карьеру», — в принципе высказывание в духе португальца, если бы не одно «но».

Моуринью всегда охотно «прикладывает» другие команды, их тренеров и игроков, но никогда не обижает своих. Такой стиль уже стал фирменным – считается, что таким образом Жозе принимает на себя прессинг прессы и общественности, подставляя под огонь критики и полемики себя, а не своих футболистов. Но с заявлениями, прозвучавшими в эфире Canal Plus, это как-то не вяжется. Его слова об Это'О еще можно счесть обычным подтруниванием над камерунским происхождением, ведь слухи о том, что в Африке у многих футболистов в паспортах стоит существенно скорректированная в сторону омоложения дата рождения, циркулируют уже много лет. Но Самуэля Моуринью при этом хотя бы за нападающего держит, чего не скажешь о Ба и 50-миллионном Торресе, которые в расчет не берутся в принципе.

Скрытая камера

Португалец уже говорил публично о том, что ждет от своих форвардов большего количества голов, но при этом всегда хвалил их за проделываемую работу. А Торреса называл чуть ли не чемпионом в этом компоненте. «Количество голов нападающих «Челси», конечно, немного удручает, причем не столько меня, сколько их самих, но в целом их вклад в игру команды достаточно велик. Прочие футболисты, которые забивают больше, получили возможность это сделать как раз благодаря работе форвардов», – говорил Моуринью не далее как в январе.

Комментарии, обнародованные Canal Plus, гораздо более откровенны и, прямо скажем, ближе к истине – ясно, что форма нападающих «Челси» в этом сезоне не устраивает ни болельщиков, ни руководство, ни тренерский штаб. Однако думать так – одно, а высказать – совсем другое. Какую обиду может затаить Это'О с его отнюдь не кротким нравом, если посчитает сомнения в подлинности его возраста оскорбительными? С какими чувствами должны заканчивать сезон Торрес и Ба, на которых тренер, как выяснилось, не особенно и рассчитывает?

Такой скандал, да еще накануне матча в Стамбуле, похож на сознательную провокацию. И в «Челси» не открыто, но подталкивают к этой точке зрения. Нет, в отличие от Евгения Плющенко, Жозе Моуринью не стал сетовать на плохое знание иностранного языка и на то, что был неправильно понят. Однако, как выяснилось, португалец был не в курсе, что эта часть беседы будет представлена на суд общественности.

Запись была сделана еще на прошлой неделе в Ньоне, где Моуринью принимал участие в спонсорском мероприятии. На нем он должен был дать интервью Canal Plus, а пока ждал его начала – общался с руководителем часовой компании Hublot. Именно с ним Жозе и разоткровенничался, не подозревая, что французские телевизионщики опубликуют и эти его высказывания, отнюдь не предназначавшиеся для публичной огласки.

Затаят ли в команде обиду?

В официальном интервью Моуринью рассуждал о других нападающих французской лиги. «Покупка Ибрагимовича? Это невозможно. Он счастлив в Париже. Я знаю это точно, потому что мы дружим и постоянно общаемся. Да и «ПСЖ» никогда не согласится отпустить его. Кавани? Это тоже проблематичный трансфер, пусть, наверное, и не нереальный. Об обмене на Азара я ничего не слышал, нам это неинтересно. Нам бы хотелось, чтобы Эден отыграл в «Челси» 10 лет, мы хотим и дальше строить команду вокруг него, его стиль – это то, что нам нужно», – заявил наставник «синих».

О том, что все-таки произошло с этим интервью и насколько порядочно поступили французские журналисты, можно дискутировать. Но джин в любом случае уже выпущен из бутылки, и как он себя поведет – не знает, наверное, и сам Моуринью. После таких откровений ситуация с нападающими у «Челси» предельно ясна, но заканчивать сезон в любом случае придется с Это'О, Торресом и Ба. Будут ли они выкладываться на сто процентов после таких заявлений? Не перенесется ли их обида на остальной коллектив? Вряд ли кому-то из футболистов приятно, когда тренер за их спиной говорит такие вещи. Даже удивительно, что такой опытный и хитрый лис, как Жозе, оказался подставлен таким примитивным образом. Если прежде уж что-что, а отличные отношения Моуринью с командой сомнению не подвергались, то в оставшиеся до финиша сезона месяцы на них посмотрят теперь под иным ракурсом. И если что-то пойдет не так – эти откровения, пусть даже не предназначавшиеся для широкой общественности, португальцу обязательно припомнят.

Михаил Тяпков
championat.com

ХОПКИНС ХОЧЕТ НОКАУТИРОВАТЬ ШУМЕНОВА

Чемпион IBF в полутяжелом весе Бернард Хопкинс заявил, что у него «чешутся руки» нокаутировать своего оппонента – чемпиона WBA Бейбута Шуменова в освещаемом на Showtime объединительном поединке 19 апреля в Оружейной палате Вашингтона, округ Колумбия, сообщает Ringtv.craveonline.com. «Это должен быть захватывающий бой, потому что я не мог никого нокаутировать с 2004 года, когда я побил Оскара Де Ла Хойю», – сказал 49-летний Хопкинс, ссылаясь на остановку боя в девятом раунде в сентябре 2004 года. «Итак, вы знаете, у меня, как бы чешутся руки», – добавил Бернард. В своем последнем бою за защиту чемпионского пояса IBF в октябре Хопкинс единогласным решением судей победил Каро Мурата. А до того непобежденного Тавориса Клауда также единогласным решением судей превзошел в марте, расширив свой собственный рекорд самого старого чемпиона. Хопкинс, чей день рождения был 15 января, первым установил рекорд в возрасте 46, победив по очкам Жана Паскаля за титул чемпиона WBC в мае 2011 года, прежде чем быть свергнутым после принятым большинством судей решением в бою с Чэдом Доусоном в мае 2012 года. «Я пытался сделать нокаут в своем последнем бою, мне это нужно», – сказал Хопкинс. «Во всех моих боях, я хотел покинуть ринг, нокаутировав кого-нибудь из соперников», – добавил американец. Уроженец Филадельфии Хопкинс (54-6-2, 32 победы нокаутом) был у ринга в декабре, когда 30-летний Шуменов (14-1, 9 побед нокаутом) прервал свое 18-месячное отсутствие, победив в третьем раунде боя с Тамашем Ковачем в своей пятой защите чемпионского пояса. «В Сан-Антонио я увидел парня, чей выигрышный рекорд обольщает, и если вы повисните на нем, то он будет бить вас. Он работает как собака, и он тренируется со злобой. Мало того, что я слышу от людей, что он живет в Лас-Вегасе, но мой тренер, Назим Ричардсон, на самом деле работал с ним в его лагере в начале его карьеры, когда он впервые приехал в Лас-Вегас», – сказал Хопкинс о Шуменове, уроженце Казахстана, проживающем в Лас-Вегасе. «Никто действительно не слышал о нем, но этот парень не является тем, кто ищет, чтобы стать кем-то, победив меня. Я должен убедиться, что он не станет кем-то из значимых, победив меня или сделать то, что никогда не было сделано для Бернарда Хопкинса. Это мое бремя побеждать. Победа будет за мной, и я должен продолжать в том же духе», – подвел итог Хопкинс. **(sports.kz)**

ХРУСТАЛЕВА ЗАВЕРШИТ КАРЬЕРУ

Казахстанская биатлонистка, серебряный призер ванкуверской Олимпиады не собирается участвовать в XXIII зимних Олимпийских играх, которые пройдут в корейском городе Пхенчхан в 2018 году. Об этом спортсменка заявила журналистам в Сочи, сообщает корреспондент «Казинформа». «Я не планирую выступать на следующей Олимпиаде. Я планирую еще один год отбегать, поддержать команду на чемпионате мира, потому что если я, допустим, не выступаю, то у нас спорный вопрос возникает в командной эстафете. Вообще мне это нравится, хочу еще побегать», – отметила она. По ее словам, после завершения спортивной карьеры через год она намерена заняться развитием детского спорта в регионах Казахстана. «Я не собираюсь в Россию. Планирую остаться в Казахстане. Хочу делать акцент на развитие детского спорта в регионах. Потому что у нас нет замены нам», – добавила она. **(inform.kz)**

АВАРИЙНАЯ ПОСАДКА В АСТАНЕ

Самолет ТУ-134 авиакомпании Center South (Россия) совершил аварийную посадку в Астане из-за отказа двигателя, пострадавших нет, сообщила в среду пресс-служба аэропорта столицы Казахстана. «25 февраля 2014 года в 23.49 (21.49 мск) пассажирский самолет ТУ-134 авиакомпании Center South (Россия), следовавший рейсом 9652 по маршруту Караганда — Пермь, совершил аварийную посадку в аэропорту Астаны из-за отказа двигателя», – говорится в сообщении, распространенном в среду. По данным пресс-службы, на борту самолета находились 31 пассажир (хоккейная команда «Молот-Прикамье») и 12 членов экипажа, никто из них не пострадал. «Все службы аэропорта были приведены в готовность. В настоящее время проводится расследование для установления причины отказа двигателя», – отмечается в сообщении. Утром 26 февраля пассажиры неисправного самолета вылетели регулярным рейсом авиакомпании «Эйр Астана» в Москву. **(newskaz.ru)**

УСЛОВНЫЙ СРОК ЗА ДТП

Нападающий Мбайе Ньянг, арендованный «Монпелье» у итальянского «Милана», был приговорен к 18 месяцам тюремного заключения условно после автомобильной аварии. Ньянг был признан виновным в создании угрозы жизни, вождении без прав, а также грубом нарушении ряда правил дорожного движения. ДТП произошло недалеко от тренировочной базы команды в Монпелье. Автомобиль Ferarri, за рулем которого находился 19-летний Ньянг, на высокой скорости, лавируя между другими участниками движения, потерял управление и врезался в дерево, никто не пострадал. После аварии футболист, который отрицал то, что это он был за рулем, провел четыре дня в заключении. В текущем сезоне Ньянг провел 7 игр в чемпионате Франции и забил 3 мяча. **(eurosport.ru)**

НАЧНУТ БЕЗ ПЛЮЩЕНКО

Жена российского фигуриста Евгения Плющенко Яна Рудковская заявила, что первая часть прощального тура спортсмена пройдет в апреле без его участия, сообщает ИТАР-ТАСС. По словам Рудковской, Плющенко заменят его друзья, среди которых будут и российские фигуристы, завоевавшие золотые медали Олимпиады в Сочи. Сам Плющенко, на Играх-2014 получивший травму спины, сможет принять участие в шоу в сентябре-октябре. «Никакие финансовые потери не заменят здоровья Евгения. В олимпийском сезоне Плющенко форсировал восстановление, но для шоу такие подвиги не нужны. Речь ведь не идет о выступлении за сборную России», – сказала Рудковская Прощальное турне Плющенко должно было начаться 3 марта в Ижевске. В расписании шоу на официальном сайте фигуриста отмечается, что выступления в Ижевске перенесены на 25 марта. Также изменены сроки проведения шоу в Пензе, Тольятти, Южно-Сахалинске, Владивостоке и Хабаровске. В Набережных Челнах и Самаре шоу отменено. Согласно расписанию, первое выступление фигуристов в рамках прощального турне Плющенко должно состояться 18 марта в Санкт-Петербурге. Однако в редакцию «Ленты.ру» поступил пресс-релиз от корпорации PMI, в котором говорится, что запланированное на этот день «Шоу чемпионов и друзей Евгения Плющенко» отменено. Как отмечает «Интерфакс», также отменено выступление 20 марта в Екатеринбурге. Год назад Плющенко перенес операцию на позвоночнике в Израиле. Ему был установлен искусственный межпозвоночный диск, который держится на четырех фиксирующих шурупах. Перед выступлением в одиночном турнире Игр в Сочи при исполнении прыжка один из шурупов сломался. Плющенко снялся с соревнований и объявил об окончании карьеры. 2 марта спортсмен снова будет прооперирован в Израиле. По словам Рудковской, восстановление должно занять около трех месяцев. Отметим, что 23 февраля спортсмен принял участие в церемонии закрытия сочинской Олимпиады. До того как Плющенко получил травму, он выступил в командном турнире Олимпиады и помог сборной России завоевать золотую медаль. Для фигуриста она стала второй в карьере: в 2006 году он победил на Олимпиаде в Турине. Кроме того, Плющенко является вице-чемпионом Солт-Лейк-Сити-2002 и Ванкувера-2010. **(lenta.ru)**

СОТНИКОВА ВЫСТУПИТ НА ЧМ

Российская фигуристка Аделина Сотникова, победившая на Олимпиаде в Сочи в женском одиночном катании, заявила, что обязательно выступит на чемпионате мира 2014 года, сообщает «Р-Спорт». «На чемпионат мира еду, обязательно. В ближайшее время у меня шоу, потом начинаю тренироваться», – сказала Сотникова. Чемпионат мира 2014 года пройдет с 24 по 30 марта в японской Саитаме (пригород Токио). На этом турнире будет разыграно четыре комплекта наград, а не пять, как на Олимпиаде. Командные соревнования, в которых Сотникова на Играх-2014 не участвовала, в программу чемпионата мира не вошли. 24 февраля фигуристка прилетела в Москву из Сочи вместе с другими российскими спортсменами. По словам Сотниковой, она пока «не поняла, что такое стать олимпийской чемпионкой». Спортсменка добавила, что встреча в аэропорту «Шереметьево» была очень приятной и волнительной. 17-летняя Сотникова стала первой в истории отечественного фигурного катания, кому удалось завоевать золото Олимпиады в женском одиночном турнире. В 1994 году в Лиллехаммере чемпионкой стала Оксана Баюл из Украины. **(lenta.ru)**

Сочи передал олимпийскую эстафету Пхенчхану

Завершились XXII зимние Олимпийские игры

Вячеслав Селезнев

Зимние Олимпийские игры в Сочи стали частью истории. В воскресенье на теперь уже знаменитом на всю планету стадионе «Фишт» состоялась церемония закрытия игр. Многочасовое шоу стало апофеозом Олимпиады и привлекло к себе огромное зрительское внимание. А мишка, появившийся на арене в компании других зверей, вызвал у многих воспоминания, связанные с московской Олимпиадой 1980 года, когда символ игр взмыл в небо. И сейчас, как и тогда, медведь прослезился. Не смогли сдержать слез и многочисленные зрители церемонии закрытия.

Отдельно стоит отметить то, как организаторы и сценаристы шоу весьма оригинально обыграли курьезный момент, случившийся на церемонии открытия, когда не раскрылось одно из олимпийских колец.

На этот раз теперь уже состоявшее не из металла, а из группы людей, кольцо вновь и уже преднамеренно не раскрылось. Но в итоге все элементы людской конструкции приобрели необходимые формы, и главный символ Олимпиады предстал в своем привычном и узнаваемом виде. Такого примера самоиронии, наверное, не ожидал никто.

Что касается спортивных итогов, то здесь сборная России уверенно выиграла общий зачет, опередив признанные державы. В принципе саму российскую сборную стоит относить к спортивной державе. Сочинская Олимпиада подтвердила этот факт.

Следующие зимние Олимпийские игры состоятся в 2018 году в южнокорейском Пхенчхане, который неоднократно оспаривал право на их проведение, и вот теперь добился.

Их не догнали

Когда на церемонии открытия сборная России выходила под знаменитую песню группы «Тату», не все, наверное, ожидали, что по итогам двух недель игр эти слова станут пророческими. Между тем, если взглянуть на их триумф с хронологической позиции, то россияне отнюдь не были лидерами с первых дней игр. Скорее наоборот, они и являлись теми самыми догоняющими и лишь под занавес Олимпиады обеспечили себе победу. В копилке россиян оказалось в общей сложности 33 медали – 13 золотых, 11 серебряных и 9 бронзовых. Занявшие второе место норвежцы завоевали 26 медалей – 11 золотых, 5 серебряных и 10 бронзовых. На третьем месте оказались канадцы. У них 25 наград самого разного достоинства – 10 золотых, 10 серебряных и 5 бронзовых.

Для российских спортсменов это несомненный успех. На прошлой Олимпиаде в Ванкувере, россияне в неофициальном командном зачете заняли лишь 11-место, выиграв в общей сложности 15 медалей. Из них 3 золотые, 5 серебряных и 7 бронзовых.

Из общего ряда положительных и позитивных моментов самый тяжелый и неприятный осадок, пожалуй, оставила мужская сборная России по хоккею, выбывшая из турнира на стадии четвертьфинала. Пока олимпийские высоты в этом виде спорта россиянам не по зубам.

Пока только участие

Сборная Казахстана на играх в Сочи в неофициальном командном зачете заняла 26-е место. В Ванкувере благодаря серебряной медали биатлонистки Елены Хрусталевой наша сборная была 25-й. К слову, из 88-ми спортивных делегаций в Сочи спортсмены лишь 26-ти стран ступали на пьедестал почета.

На этот раз в числе тридцати лучших оказаться нашей сборной удалось лишь благодаря «бронзе» фигуриста Дениса Тена. Хотелось, конечно, чтобы медаль Тена была не единственной в копилке сборной Казахстана. Тем более что в преддверии игр ставки небезосновательно, к примеру, делали на наших лыжников и конькобежцев, но прогнозы, к сожалению, не оправдались.

Весьма неожиданным под конец игр было видеть в большом финале нашу команду по шорт-треку. В эстафете на 5 тыс. метров они большую часть времени шли на третьем месте. Но в итоге позволили себя нагнать упавшим китайцам и голландцам. Тем не менее подобный результат необходимо рассматривать с положительной точки зрения.

Примера. Запланированный кризис

Испанские «Барселона» и «Атлетико» синхронно потеряли очки во внутреннем чемпионате после матчей Лиги чемпионов. Стоит разобраться, как составители календаря испанских соревнований заставляют лидеров работать на износ…

«Барселона» проигрывает «Сосьедаду», «Атлетико» разгромлен «Осасуной» – заголовки, вызывающие азартное потение ладоней у школьников-юмористов, на деле являются совершенно серьезными. У двух лидеров Примеры за тяжелыми выездами в Лиге чемпионов последовали не менее сложные поездки в рамках Примеры. Оба с нагрузкой не справились, не просто потерпев поражение, но и представ совершенно безвольными командами с отсутствием намека на эмоции. Выиграл в этой ситуации больше всех третий представитель лидирующей группы – «Реал», которому играть в Лиге чемпионов только предстоит. Но наивно предполагать, что «бланкос» получится избежать подобных потерь. Если только, конечно, они не вылетят из Лиги чемпионов.

Есть подозрение, что за составление календаря матчей Примеры и Кубка Короля в Испании отвечает одна группа людей. И эти люди либо не считают свои клубы достаточно успешными, либо просто желают им всяческих неудач. Начать следует с того, что испанский национальный кубок – единственное в Старой Европе соревнование, основные стадии плей-офф которого проходят буквально за пару месяцев зимы. Команды выходят после зимнего перерыва и начинают марафон игр через два дня на третий. Причем, понятно ведь, что это уже не проходные матчи, в которых можно позволить себе расслабиться: чем выше стадия, тем яростнее сражаются оппоненты в Кубке. Отдохнуть в чемпионате? Не вариант, ведь любая осечка придаст сил конкурентам, количество коих в нынешнем году увеличилось минимум до двух у каждого лидера. И не надо смеяться, дескать, всего три претендента: такой плотности на протяжении сезона нет ни в одном чемпионате, включая Англию.

Первым с раздвоением на Кубок и Примеру не справился «Атлетико», и это вполне логично объясняется отсутствием большого опыта борьбы на нескольких фронтах, а также короткой скамейкой запасных. Диего Симеоне, конечно, может долго рассуждать о том, что у него ровный подбор игроков, но стоило случиться нескольким травмам, как команда начала в конкретных зонах «плыть». Вдобавок, как на зло, соперником по Кубку стал «Реал». Борьба была по игре, но не по результату – «меренги» в обеих встречах оказались лучше и попали в финал. Масштабы спада «Атлетико» доказывает тот факт, что за месяц команда проиграла 4 матча, тогда как за весь ранее пройденный этап – один. Всплески (разгромы «Сосьедада» и «Вальядолида») стали чередоваться с провалами («Альмерия», «Осасуна»). Тут же начало приходить понимание, что Симеоне несильно лукавил, утверждая, что его команде пока не под силу бороться за победу в Примере. В данный момент «матрасы» действительно выглядят так, будто собираться на матчи Лиги чемпионов им легче со всех точек зрения. Но эти поединки отнимают слишком много сил и энергии, чтобы успевать восстановиться к очередному туру Примеры. Впереди у «Атлетико» встреча с «Мадридом» в чемпионате, выезд к «Атлетику», «Валенсии» и «Барселоне». И это только наиболее очевидные барьеры, при том, что есть незаметные, но от этого не менее коварные. Многое зависит от того, получится ли у «матрасов» пройти «Милан», и кто в таком случае попадется им дальше. Но будет неудивительно, если в течение следующего месяца команда так или иначе, но прекратит борьбу за первое место, причем вполне осознанно.

У «Барселоны» ситуация несколько иная. Начать следует с того, что февраль является черным месяцем для команды последние лет 5 минимум, и если бы не плотность верхней части таблицы, на это вообще вряд ли кто-то обратил внимание. Но сначала было поражение от «Валенсии» на своем поле, за ним последовало «фиаско» в Сан-Себастьяне (городе, где «Барса» не выигрывает те же самые 5 лет), и все начали говорить о кризисе. При этом даже беглого взгляда на состав каталонцев против «Сосьедада» хватит, чтобы понять – Мартино перемудрил в своем стремлении максимально ротировать составы. Аргентинский коуч поверил в жизнеспособность схемы, при которой на поле одновременно находятся и Сонг, и Бускетс. В итоге «Барселона» провалила центр поля и не имела привычного контроля мяча в этой зоне, как и неожиданных разгонов атак во всех направлениях. Добавим к этому эмоциональную опустошенность после выезда в «Сити» – вот и секрет успеха «Сосьедада». Баски, кстати, болезнью нехватки сил были поражены еще осенью, но между Лигой чемпионов и Примерой выбрали вторую. Что касается «Барсы», то у нее начало марта выпадает на (теоретически!) не самые сложные матчи с «Альмерией» и «Вальядолидом». Дальше же каталонцы, по опыту прошлых лет, должны лишь набирать форму, и «Класико» с «Мадридом», выезд на дерби к «Эспаньолу», а также домашний матч с «Атлетико» уже не должны становиться нерешаемой проблемой. По крайней мере, не по причинам нехватки сил или эмоций.

Павел Пучков
sport.ru

ОТЦЫ ОТВЕТЯТ ЗА ДЕТЕЙ

Отцы американских боксеров Флойда Мейуэзера и Роберта Герреро договорились провести бой друг с другом, сообщает TMZ. Дата поединка пока не названа, но Флойд Мейуэзер-старший и Рубен Герреро пообещали, что он состоится в ближайшее время. О том, в каком формате будет проходить бой, пока также неизвестно. В январе этого года между отцами Мейуэзера и Герреро произошла стычка в Лас-Вегасе. Недавно они встретились в Лос-Анджелесе и договорились продолжить спор в рамках боксерского матча. Ожидается, что бой Мейуэзера-старшего и Рубена Герреро станет центральным событием реалити-шоу, посвященного этому поединку. «Это будет один из лучших боев. Мне предстоит драться с одним из лучших боксеров мира», – сказал Рубен Герреро. В мае 2013 года состоялся бой между Флойдом Мейуэзером-младшим и Робертом Герреро. По итогам 12 раундов все судьи отдали победу Мейуэзеру, которого часто называют лучшим боксером мира вне зависимости от весовой категории. Мейуэзер-старший – в прошлом профессиональный боксер. На его счету 35 боев, в которых он одержал 28 побед (17 – нокаутом), потерпел шесть поражений и один поединок свел вничью. Рубен Герреро профессионально боксом не занимался. **(lenta.ru)**

У ПОВЕТКИНА НОВЫЙ ТРЕНЕР

Российский промоутер Андрей Рябинский в своем твиттере подтвердил информацию о том, что новым тренером Александра Поветкина станет бывший боксер Иван Кирпа. О том, что тренером Поветкина станет Кирпа, вечером 25 февраля сообщил сайт Sports.ru. В той же новости говорилось, что следующим соперником российского тяжеловеса, скорее всего, будет британец Дерек Чисора. Но эту информацию Рябинский, чья компания «Мир бокса» ведет дела Поветкина, не подтвердил. 35-летний Кирпа последние годы работал тренером по боксу в «Клубе единоборств №1». Боксерскую карьеру он завершил в 2009 году, получив многочисленные травмы в уличной драке в городе Рославль. Всего на профессиональном ринге Кирпа, выступавший в полусреднем весе, провел 25 боев, выиграв 24 (15 – нокаутом). Еще один поединок россиянин проиграл. Ближайший бой с участием Поветкина должен пройти в мае 2014 года в Москве. Этот поединок станет первым для Поветкина после поражения от украинца Владимира Кличко в октябре 2013 года. К тому бою россиянина готовили его многолетний тренер Александр Зимин и американец Стейси Маккинли, приглашенный специально под бой с Кличко. Проигрыш Кличко стал первым для Поветкина в карьере. До этого он выиграл все 26 боев (18 – нокаутом), в которых участвовал. **(lenta.ru)**

НАКАЗАНИЕ ЗА СВАСТИКУ

Московский футбольный клуб «Спартак» отсудил 1 млн 415 тыс. и 451 рубль у болельщика Романа Ефимова, показавшего флаг со свастикой во время матча Кубка России с «Шинником», состоявшегося 30 октября 2013 года, сообщает «Чемпионат.com». Выплатить эту сумму «Спартаку» Ефимова обязал Ленинский районный суд города Владимира. Случай, когда клубу удалось отсудить у болельщика значительную сумму, стал первым в истории российского футбола. Во время матча «Шинник» – «Спартак» болельщики жгли много пиротехники. В начале второго тайма игра была остановлена, но вскоре возобновилась. Через некоторое время на поле выбежал болельщик, спровоцировав массовые беспорядки на трибунах. Матч снова был прерван, но в итоге доигран. «Спартак» победил со счетом 1:0. Позднее личность человека, выбежавшего на поле, была установлена: им оказался Роман Якименков. «Спартак» подал в суд и на него, но Люберецкий суд Московский области иск отклонил. В ближайшее время клуб намерен оспорить это решение. По итогам беспорядков во время матча с «Шинником» Контрольно-дисциплинарный комитет Российского футбольного союза (КДК РФС) обязал «Спартак» провести два домашних матча чемпионата России (с «Локомотивом» и «Зенитом») без зрителей. «Шинник», выступающий в первом дивизионе, наказали тремя играми при пустых трибунах. **(lenta.ru)**

ЖЕНА АБДУСАЛАМОВА ПОДАЛА В СУД

Жена боксера Магомеда Абдусаламова Баканай подала судебный иск в размере $100 млн к штату Нью-Йорк и спортивной комиссии штата. Об этом сообщает сайт Fightnews.com. Баканай Абдусаламова утверждает, что в отношении ее мужа была допущена халатность, из-за чего его бой с кубинцем Майком Пересом не был во время остановлен. По мнению Абдусаламовой, ее супруга во время поединка жестоко избивали, однако организаторы боя на это никак не реагировали. Жена боксера также утверждает, что медицинская помощь ему была оказана неправильно и несвоевременно. Ранее врачей в халатности обвинял менеджер Абдусаламова Борис Гринберг. По его мнению, боксер мог в итоге меньше пострадать, если бы ему была оказана своевременная медицинская помощь. В настоящее время россиянин находится в реабилитационном центре, куда его перевели из госпиталя в конце 2013 года. По словам врачей, Абдусаламов не сможет полностью восстановиться и будет испытывать так называемый неврологический дефицит, который выражается в нарушении двигательной активности, речи и когнитивных функций. Боксер попал в госпиталь в начале ноября. После поединка с Пересом у Абдусаламова был обнаружен сгусток крови в мозге, из-за чего ему была сделана операция. Россиянин был введен в искусственную кому, а потом перенес инсульт. В начале декабря он вышел из комы. Магомед и Баканай Абдусаламовы воспитывают троих детей. **(lenta.ru)**

СЕРЬЕЗНЫЙ ПРИЗЫВ

ПрезидентФедерациилыжныхгонок России (ФЛГР) Елена Вяльбе в интервью ИТАР-ТАСС заявила, что Александр Легков после победы на Олимпиаде должен избавиться от ярлыка неудачника. По мнению Вяльбе, все прошлые неудачи Легкова были связаны с «проблемами в голове». «Я всегда в него верила, что он очень хорошо знает. Я не могла закрывать глаза на спортсмена, который уже давным-давно должен был стать олимпийским чемпионом», – добавила президент ФЛГР. Неудачником Легкова называют из-за того, что периодически на крупных соревнованиях он показывает низкие результаты из-за сломанных лыж и палок. Так, в первой гонке на сочинской Олимпиаде (скиатлоне) россиянин недалеко от финиша сломал палку. Из-за потери времени Легков не смог вмешаться в борьбу за награды (в итоге он показал 11-й результат). На Играх в Сочи Легков выиграл гонку на 50 километров свободным стилем с общего старта. Серебро и бронза также достались российским лыжникам – Максиму Вылегжанину и Илье Черноусову соответственно. Также на Играх-2014 Легков завоевал серебро в составе эстафетной команды. **(lenta.ru)**

НЕ ДО ФУТБОЛА

Возобновление чемпионата Украины по футболу после зимней паузы перенесено на месяц. Такое решение принято из-за нестабильной ситуации в стране. Об этом сообщает портал Football.ua. Официального подтверждения эта информация не имеет. Предполагается, что первые матчи после перерыва пройдут 26 марта. Розыгрыш украинской премьер-лиги должен был быть возобновлен 28 февраля. В рамках 19-го тура украинского первенства в Киеве должна пройти игра между местным «Динамо» и донецким «Шахтером». Эта встреча запланирована на 2 марта. Без учета игр 19-го тура до конца марта в чемпионате Украины должны были пройти встречи еще трех туров. Когда пройдут эти матчи, не сообщается. Ситуация на Украине обострилась в ноябре 2013 года, когда правительство отказалось подписать соглашение об ассоциации с ЕС. Массовые акции протеста несколько раз перерастали в беспорядки, в ходе которых погибли около 80 человек. На фоне политического кризиса президент страны Виктор Янукович покинул столицу и его местонахождение сейчас неизвестно. Верховная рада, перешедшая под контроль оппозиции, назначила исполняющим обязанности президента Александра Турчинова. **(lenta.ru)**

В компании старых и новых знакомых

В воскресенье в Ницце состоялась жеребьевка отборочного турнира Евро-2016

Данияр Балахметов

В минувшее воскресенье стали известны соперники национальной сборной Казахстана по отборочному турниру чемпионата Европы 2016 года, который состоится на футбольных полях Франции.

Итак, команда Юрия Красножана угодила в группу А, где сыграет со сборными Голландии, Чехии, Турции, Латвии и Исландии. С тремя соперниками из этой пятерки сборная Казахстана еще не пересекалась ни в официальных, ни в товарищеских матчах, это сборные Голландии, Чехии и Исландии.

А вот с командами Турции и Латвии наша команда уже встречалась, и не раз. С турками сборная Казахстана играла в рамках отборочного турнира чемпионата мира-2006 и Евро-2012. Итоги этих поединков для нашей команды нельзя назвать положительными. В четырех матчах с ними казахстанцы неизменно проигрывали. Но справедливости ради, стоит отметить, что поражения были разными. 9 октября 2004 года в Стамбуле турецкая сборная победила со счетом 4:0. Результат второй встречи, состоявшейся 8 июня 2005 года в Алматы, оказался для наших футболистов гораздо болезненней, чем стамбульский разгром – 0:6, таков итог поединка.

Следующий раз сборные встретились 3 сентября 2010 года в Астане. Это было начало отборочной кампании Евро-2012. И снова турки одержали сухую победу со счетом 3:0. Разница забитых и пропущенных мячей составляла 0:13. Последняя встреча двух команд датируется 2-м сентября 2011 года. Тот матч в Стамбуле стал поистине валидольным. До 7-й компенсированной минуты матча счет на табло стадиона «Тюрк Телеком Арена» был ничейным. И лишь чудо-удар Арда Турана при его неимоверном везении (мяч срикошетил и попал в противоположный от вратаря угол) спас реноме турков, трудная победа со счетом 2:1 и общая разница мячей теперь 15:1 в пользу нашего соперника.

Со сборной Латвии казахстанская дружина играла трижды. И все три раза статус встреч был товарищеским. Первый поединок состоялся 17 апреля 2002 года – за неделю до смены Казахстаном футбольной прописки, с азиатской на европейскую. Та встреча в Вентспилсе закончилась победой латвийцев со счетом 2:1. Нынешний тренер сборной Латвии Марьян Пахарь отыграл все 90 минут в том поединке.

Следующая встреча между двумя сборными состоялась 18 февраля 2004 года, в рамках международного турнира на Кипре. В этом поединке латвийцы одержали победу со счетом 3:1, а их нынешний рулевой отметился голом в ворота Юрия Новикова.

В последней встрече, которая была сыграна 29 февраля 2012 года в Анталье, счет открыт не был.

С остальными тремя сборными, как писалось выше, наша команда опыта личных встреч не имеет. Однако казахстанские клубы и сборные различных возрастов с футболом этих стран знакомы не понаслышке. С исландцами, к примеру, наша молодежная команда продолжает выступать в отборочном турнире Евро-2015. В следующую среду состоится поединок двух сборных в Астане. Первая встреча молодежек, прошедшая 10 сентября 2013 года, завершилась победой исландцев со счетом 2:0.

На клубном уровне внушительный перевес на стороне казахстанцев. Причем статистику складывал в пользу нашей страны один и тот же клуб – «Актобе». В Лиге чемпионов сезона 2009/10 западноказахстанцы дважды обыграли чемпиона Исландии, команду «Хафнарфьордур» (4:0 в гостях и 2:0 дома). А вот в квалификации нынешней Лиги Европы «Актобе» во встречах с «Брейдабликом» показал не столь убедительный результат. Клубы по разу обменялись победами (1:0). И дело закончилось серией пенальти, в которой удачливее оказался «Актобе».

К слову, западноказахстанский клуб имеет опыт встреч не только с исландцами. В плей-офф Лиги Европы 2010/11 «Актобе» встречался с голландским АЗ. Казахстанский клуб, несмотря на поражение по сумме двух матчей, сумел как минимум озадачить голландцев. Первый на выезде завершился победой АЗ со счетом 2:0. а в ответной встрече казахстанцы обыграли представителей страны тюльпанов со счетом 2:1.

А уже в рамках групповой стадии Лиги Европы нынешнего сезона карагандинский «Шахтер» встречался с АЗ. В Астане команды заключили мир – 1:1. А в Алкмааре АЗ победил с минимальным счетом 1:0.

Стоит отметить, что состав нашей отборочной группы является едва ли не ремейком группы на чемпионате Европы 2004 года в Португалии. Тогда сенсационно попавшая туда Латвия играла в группе с Голландией, Чехией и Германией. Дальше из того квартета прошли чехи и голландцы. К слову, любители футбола должны помнить, кого на пути в Португалию со своего пути убрала сборная Латвии – это была команда Турции.

Календарь матчей отборочной группы А

9 сентября 2014 года
Казахстан – Латвия
Чехия – Голландия
Исландия – Турция

10 октября
Латвия – Исландия
Голландия – Казахстан
Турция – Чехия

13 октября
Казахстан – Чехия
Исландия – Голландия
Латвия – Турция

16 ноября
Голландия – Латвия
Чехия – Исландия
Турция – Казахстан

28 марта 2015 года
Казахстан – Исландия
Чехия – Латвия
Голландия – Турция

12 июня
Казахстан – Турция
Исландия – Чехия
Латвия – Голландия

3 сентября
Чехия – Казахстан
Голландия – Исландия
Турция – Латвия

6 сентября
Латвия – Чехия
Турция – Голландия
Исландия – Казахстан

10 октября
Исландия – Латвия
Казахстан – Голландия
Чехия – Турция

13 октября
Латвия – Казахстан
Голландия – Чехия
Турция - Исландия

Состав групп:

Группа A
Голландия, Чехия, Турция, Латвия, Исландия, Казахстан

Группа B
Босния и Герцеговина, Бельгия, Израиль, Уэльс, Кипр, Андорра

Группа C
Испания, Украина, Словакия, Беларусь, Македония, Люксембург

Группа D
Германия, Ирландия, Польша, Шотландия, Грузия, Гибралтар

Группа E
Англия, Швейцария, Словения, Эстония, Литва, Сан-Марино

Группа F
Греция, Венгрия, Румыния, Финляндия, Северная Ирландия, Фарерские острова

Группа G
Россия, Швеция. Австрия, Черногория, Молдова, Лихтенштейн

Группа H
Италия, Хорватия, Норвегия, Болгария, Азербайджан, Мальта

Группа I
Португалия, Дания, Сербия, Армения, Албания

Вся надежда на ответные матчи

Вячеслав Селезнев

Если на прошлой неделе команды, игравшие в гостях, выигрывали у своих соперников с исключительно сухим счетом, доведя общую разницу мячей до значения 9:0, то на этой неделе картина изменилась. К сожалению, из-за позднего начала и окончания матчи среды («Галатасарай» – «Челси» и «Шальке» – «Реал») в обзор не попали. Но и без них есть что вспомнить. Результативная победа дортмундской «Боруссии» в Питере позволяет поклонникам «желто-черных» с оптимизмом взирать на ответный матч.

А победа греческого «Олимпиакоса» в домашнем матче над «МЮ» усложнила положение последних перед ответной встречей. «МЮ» в нынешнем сезоне лихорадит, и вполне возможно, что по итогам 1/8 финала «Красные дьяволы» останутся за бортом турнира. При нынешнем состоянии английского гранда благоприятный исход в пользу «Олимпиакоса» не является чем-то удивительным.

1/8 финала

Голевая перестрелка в пользу «Боруссии»

«Зенит» – «Боруссия» Д – 2:4
Голы: Мхитарян, 4 – 0:1, Ройс, 5 – 0:2, Шатов, 57 – 1:2, Левандовски, 61 – 1:3, Халк, 69, с пенальти – 2:3, Левандовски, 71 – 2:4

Дортмундская «Боруссия» уже в дебюте поединка обескуражила своих соперников и их поклонников, собравшихся на стадионе «Петровский». На 4-й минуте Генрих Мхитарян огорчил вратаря «Зенита» Юрия Лодыгина. А минутой спустя Марко Ройс удвоил преимущество своей команды и поставил «Зенит» в затруднительное положение.

Лишь во втором тайме матча хозяева усилиями Олега Шатова (57-я минута) сократили разницу в счете. Однако вскоре Роберт Левандовски вновь увеличил отрыв «Боруссии». Игра в догонялки продолжилась. На 69-й минуте Халк уверенно реализовал пенальти, и счет вновь сократился. Однако неугомонный Левандовски через две минуты опять увеличил отрыв гостей. В итоге этот результат оказался окончательным.

Теперь, наверное, лишь чудо помешает «Боруссии» в ответном поединке, который состоится 19 марта в Дортмунде, растерять добытое преимущество.

«Дьяволы» оступились в Греции

«Олимпиакос» – «Манчестер Юнайтед» – 2:0
Голы: Домингес, 38 – 1:0, Кэмпбелл, 55 – 2:0

«Манчестер Юнайтед» после смены главного тренера на протяжении нынешнего сезона продолжает лихорадить. В премьер-лиге команда Дэвида Мойеса идет на непривычном для себя шестом месте, уступая лидеру 15 очков. В Лиге чемпионов «Красные дьяволы» на классе преодолели групповую стадию. Но в первом матче плей-офф манкунианцы оказались несостоятельны перед греческим «Олимпиакосом», который обеспечил себе комфортные преимущество перед ответной игрой. В составе греческого клуба на 38-й минуте отличился знакомый российским болельщикам по выступлениям за «Зенит» и «Рубин» аргентинец Алехандро Домингес, а на 55-й минуте костариканец Джоэл Кэмпбелл установил окончательный счет. Поражение со счетом 2:0 может отрицательно сказаться на планах «Юнайтед» продвинуться дальше в еврокубках.

Судьба путевки в четвертьфинал станет известна 19 марта, когда в Манчестере будет сыгран ответный поединок.

«ГЕНК» УВОЛИЛ ТРЕНЕРА

Бельгийский футбольный клуб «Генк», который является соперником махачкалинского «Анжи» в Лиге Европы, уволил главного тренера Марио Бена. Об этом сообщает официальный сайт бельгийской команды. 50-летний голландец был отправлен в отставку после проигрыша клубу «Васланд-Беверен» в матче бельгийского первенства. Пресс-служба «Генка» отмечает, что клубное руководство долго ждало улучшения результатов команды в чемпионате страны. В сообщении говорится, что имя нового наставника будет объявлено в ближайшее время. Пока командой будут руководить Пьер Денье и Ханс Виссер, входившие в тренерский штаб Бена. Появится ли новый главный тренер до матча с «Анжи», не уточняется. Ответный матч 1/16 финала Лиги Европы между «Генком» и «Анжи» пройдет в четверг. Первая встреча, состоявшаяся 20 февраля в Раменском, завершилась со счетом 0:0. После 27 туров чемпионата Бельгии «Генк» набрал 41 очко. С таким показателем команда занимает шестое место в турнирной таблице первенства. Бен работал с «Генком» с 2011 года. До этого он тренировал различные голландские команды, в том числе и «Фейеноорд». **(lenta.ru)**

БЬОРНДАЛЕНУ ВЕРНУЛИ ВИНТОВКУ

Потерянная винтовка норвежского биатлониста Уле-Айнара Бьорндалена, ставшего двукратным чемпионом Игр в Сочи, доставлена из международного аэропорта Сочи в Цюрих. Бьорндален при перелете в Цюрих лишился своей винтовки, с которой выиграл спринтерскую гонку на 10 километров и смешанную эстафету. Как сообщил норвежский портал VG, зарегистрированная винтовка не прибыла в Цюрих вместе с другим багажом спортсмена. В пресс-релизе авиакомпании, совершившей перевозку, указывается: задержка с вылетом оружия была связана с тем, что Бьорндален решил вылететь в Цюрих более ранним рейсом, при этом винтовка не была переоформлена на этот же рейс. В связи с этим оружие было доставлено спортсмену в тот же день тем рейсом, на котором норвежец планировал вылететь изначально. Отмечается, что винтовка уже возвращена спортсмену. **(eurosport.ru)**

СОСТОЯНИЕ ШУМАХЕРА ПРЕЖНЕЕ

Врачи решили приостановить терапию Михаэля Шумахера. Ранее представительница гонщика Сабина Кем заявила, что использование седативных препаратов было уменьшено, чтобы начать процесс пробуждения, который может занять долгое время. На данный момент врачи не фиксируют прогресса и приняли решение приостановить терапию. Катаясь на лыжах во французском Мерибеле 29 декабря 2013 года, Шумахер упал и ударился головой о камни. Гонщик, которому третьего января исполнилось 45 лет, находится в одном из госпиталей Гренобля в состоянии комы, в которую его ввели врачи. **(ria.ru)**

И СНОВА КУБОК

Федерация футбола Австралии подтвердила возобновление розыгрыша Кубка Австралии в 2014 году, сообщается на официальном сайте ФФА. Кубок Австралии проводился с 1962 по 1968 год, после чего розыгрыш турнира был приостановлен. В феврале 2013 года генеральный директор австралийской лиги Дэвид Гэллоп заявлял, что ФФА может восстановить Кубок страны, но не ранее 2015 года. В понедельник Гэллоп официально подтвердил старт Кубка Австралии в 2014 году. Также стал известен формат соревнований. В розыгрыше турнира примут участие 600 команд из всех футбольных лиг страны. Из них 22 лучшие команды присоединятся к 10 клубам из А-Лиги в 1/16 финала. Финал состоится 16 декабря. **(ria.ru)**

Столица азарта Азии

Светлана Шестернева

Макао (по-китайски – Аомынь) в течение последних 15 лет снискал себе славу игорной столицы Азиатского континента, китайского Лас-Вегаса и прочие вычурные титулы. Стоит немного отдалиться от причала, куда из Гонконга можно добраться на скоростном катере jet-foil, как глаза слепит от роскоши. Стоимость билета составляет от 150 до 250 гонконгских долларов в зависимости от класса путешествия и веса багажа. Время в пути всего около часа, доступно практически круглосуточно; это оптимальный вариант. Но тем, кто спешит, можно воспользоваться вертолетом, что в переводе на временно-финансовые затраты равняется 16 минутам и 2300 долларам в одну сторону.

«Цветущий лотос» Стэнли Хо

Главным символом богатства Макао по праву можно назвать памятник «Цветущий лотос». На самом деле это отель, который легендарный миллиардер Стэнли Хо построил в собственное утешение после того, как в 2003 году лишился монополии на игорный бизнес. Город заполонили американцы, а достопочтенный джентльмен воздвиг себе рукотворный памятник высотой 450 метров. Отель Grand Lisboa, пятое по высоте здание в мире, местные экскурсоводы называют престолом Стэнли Хо.

В холле отеля-памятника хозяину при жизни установлен бронзовый бюст. Справа от бронзового мистера Стэнли на изящной подставочке за пуленепробиваемым стеклом красуется изумруд, слева покоится «Звезда Стэнли Хо», один из крупнейших алмазов мира, – оба весом более двухсот каратов. Дополняет экспозицию голова лошади – ценная статуэтка, которую Хо выкупил на каком-то аукционе за баснословные деньги, дабы вернуть в собственность Китая.

А-Ма и Святой Павел

Особая благодать снисходит, когда неторопливо прогуливаешься по самому живописному храму Макао, от которого произошло название города. Храм А-Ма, построенный в честь даосской богини А-Ма и буддийской богини милосердия Кунь Лам. Здесь будет интересно осмотреть фрагмент старинной городской стены. Побывайте около развалин церкви Святого Павла, уничтоженной во время пожара 1835 года. В настоящее время ее сохранившийся фасад играет символическую роль городского алтаря. В подвале церкви открыт Музей священного искусства. В горной крепости, построенной иезуитами, сегодня размещается Музей Макао, экспонаты которого иллюстрируют жизнь города на протяжении последних четырех веков.

На главной площади Макао – Сенадо, украшенной каменной мозаикой в виде волн, разместились множество кафе и ресторанчиков, небольших магазинов и ярких бутиков. Цены здесь ощутимо ниже, чем в соседнем Гонконге, – при этом безо всякого ущерба для ассортимента.

Тарзанка и «Дом танцующей воды»

Еще одну достопримечательность по достоинству оценят любители острых ощущений. Телебашня Макао, тарзанка высотой 233 м, считается Меккой для любителей банджи-прыжков.

Стоимость «скоростного спуска» составляет около 300 гонконгских долларов. Если, поднявшись на 58-й этаж, вы неожиданно пришли к выводу, что не расположены пикировать вниз под восторженные аплодисменты публики, деньги вам не вернут. Не отчаивайтесь, есть возможность прогуляться по стеклянному полу, а то и пройтись по внешнему ободу башни без перил.

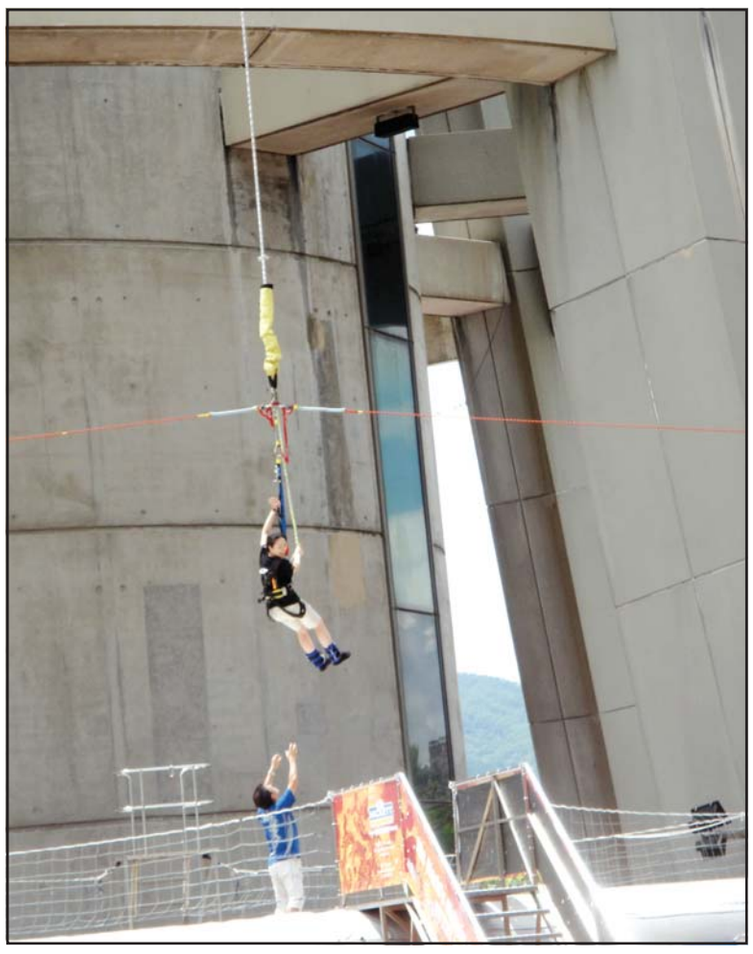
Что касается шоу «Дом танцующей воды», то оно идет пять раз в неделю в развлекательном комплексе City of Dreams. Постановщик грандиозного водного шоу, театральный режиссер итальянско-бельгийского происхождения Франко Драгоне потратил на создание спектакля, который идет на сцене специально возведенного для этих целей театра Dancing Water Theater с бассейном объемом 11 млн л (в 5 раз больше олимпийского), 6 лет и 250 млн долларов. В шоу продолжительностью 85 минут задействованы 77 актеров и 130 сотрудников технического персонала. Завораживает все – от игры фонтанов до шоу байкеров и даже спецэффектов. Фотографировать и производить видеосъемку строго запрещено. Стоимость wow-эффекта варьируется от 380 до 1280 гонконгских долларов. Билеты лучше заказать за пару недель.

Цена комфорта

Добраться из Казахстана в «Лас-Вегас Востока» проще всего рейсами национального авиаперевозчика. Прямых рейсов пока нет: в зависимости от дня вылета и сроков бронирования цена билета в оба конца до Гонконга составит от 131 до 202 тыс. тенге. Тем не менее аэропорт Макао связан воздушными мостами с материковым Китаем и Тайванем, а также является хабом для пассажирских рейсов между китайскими аэропортами и Юго-Восточной Азией.

Виза оформляется на границе. За индивидуальную визу нужно заплатить 100 гонконгских долларов, семейная обойдется вдвое дороже, групповая (свыше 10 человек) – 50 долларов.

Всего в Макао 82 отеля. Стоимость номеров в 58-этажном дворце Grand Lisboa, а также в пятизвездочных Regency и Ritz, Mandarin Oriental и New Century колеблется в коридоре от 100 до 150 гонконгских долларов. Райский уголок, общая площадь которого не дотягивает до 29 кв. км, вполне может позволить себе роскошь быть щедрыми. Многие годы Макао живет и процветает за счет доходов от туристического бизнеса и 33 казино, которые ежегодно притягивают к своим игорным столам до 30 млн туристов из самых разных уголков планеты. К слову, мировой финансовый кризис полуострова не коснулся.



РЕЦЕНЗИИ

Разная любовь в сборнике рассказов Ильи Одегова

Данияр Молдабеков

Из всех толстых журналов наиболее открыт для наших авторов «Дружба народов». Он собирает русскоязычных писателей с окраин, которые еще не могут претендовать на более серьезные публикации. Для таких же писателей существует «Русская премия», которая вручается русскоязычному автору, проживающему где угодно за пределами России. Цель – поддержать молодежь, бегающую у края пропасти… Иными словами, вышеназванный журнал и премию можно расценивать, образно выражаясь, в качестве Холдена Колфилда. С той лишь разницей, что герой Сэлинджера известен всему миру, а толстые журналы мало кто читает. Так что авторов «Дружбы народов», как и большинство лауреатов «Русской премии», как правило, ждет пропасть: ловец во ржи все-таки был молод и, несмотря на то «что дымил, как дурак», физически крепок и мог, будь реальная нужда, удержать детишек от падения в небытие. Что касается «Русской премии», то ее «нашим» даже удавалось выиграть. Лауреатами становились Юрий Серебрянский и Михаил Земсков. Но и этот успех не гарантирует вход в русскую литературу. А попасть в ряды ее, скажем, адептов можно только после того, как книжка выйдет в российском издательстве. Возможно, этот путь покажется формальным, но, чтобы достигнуть формального, в конце концов нужно предъявить нечто реальное. А в литературе таким, если угодно, проездным может служить только сила. Сила таланта.

Алматинец Илья Одегов этой силой обладает. Вот, к примеру, пассаж из рецензируемого сборника рассказов «Любая любовь» без привязки к фабуле, оцените слог: «Он вспомнил, как маленький Еркен – Кеша, так ласково звала его мать, – прятался в ее платяном шкафу и мог сидеть там часами, ждать, когда мать вернется с работы. В шкафу пахло мамой и вот этими ужасными белыми таблетками. Запах таблеток мешал Кеше, и он их тихонько выбрасывал, находил и выбрасывал, за что его постоянно ругали и пытались спрятать новые таблетки в более надежном – укромном – месте. Но Кеша в шкафу проводил много времени и знал все его потаенные углы. Лучше всего пахло мамино выходное платье – белое, длинное, с большими желтыми цветами. Оно пахло не просто мамой, а радостной мамой».

Сборник, как и заявлено на обложке, о любви. Кстати, название книжки, пожалуй, самое слабое, что Одегов придумал за всю свою литературную жизнь.

Есть две причины появления этих слов – «любая любовь» – на обложке. Можно было бы полагать, что столь елейное название должно завлечь читателя. Но этот вариант отпадает, потому как сборник величался таким же образом на страницах журнала «Дружба народов», который, как уже было сказано, никто не читает. Стало быть, маркетинг тут ни при чем. Может быть, Одегов-поэт просто не удержался и захотел поиграть словами? Если так, то вышло пошловато. Но и это не вариант: пошляк не напишет про шкаф, пахнущий мамой и таблетками. Скорее всего, г-н Одегов последовал (неважно, подозревая сам о том или нет) максиме Йозефа Геббельса, гласящей, что все гениальное просто. И действительно, что касается названия, то писатели, придумывая его, вынуждены опуститься до уровня копирайтера и выдать нечто хлесткое и точное. Г-н Одегов, видимо, стал заложником собственной честности. И запутался в ней. Потому что он написал рассказы о разной любви, о разных ее оттенках, о любви к разным людям, разных же людей. Но это не любая любовь, не любые люди, любящие любых людей. Любой – значит какой угодно.

Но, резюмируя, стоит сказать, что претензия к названию, пусть и важная, но остается единственной. Книга Одегова вышла в московском издательстве, продается и там, и здесь, в Казахстане. Это штучный, уникальный сборник. Уникален он хотя бы тем, что хорошо написан, что, увы, явление редкое. Не виданое в Казахстане со времен Юрия Домбровского.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА LAFA auto AUTO.LAFA.KZ

HYUNDAI ASTANA MOTORS

ВЫГОДНЫЙ КУРС
НА МОДЕЛИ 2014 г.
~~185~~ | 170
HYUNDAI
ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОГРАНИЧЕНО
www.hyundai.kz
call-center: 8 8000 70 70 70

Обновленный Ford Focus

Компания опубликовала официальные фото и техническую информацию об обновленном Ford Focus. На третьем году жизни Ford Focus третьего поколения перенес глубокий рестайлинг и получил новые моторы. Автомобиль в разном виде «готовности» не раз попадал в объектив камер фотошпионов. И вот теперь, задолго до старта автосалона в Женеве, Ford представил обновленный Focus. Модель, ожидаемо, обзавелась решеткой радиатора «а-ля» Aston Martin, новым капотом, иной оптикой и бамперами. Интерьер автомобиля в целом остался узнаваемым, но обзавелся рядом нововведений. Изменилась форма руля, расположение «ручника», прикуривателя и подстаканников. Из-за жалоб владельцев «Фокусов» компания уменьшила количество кнопок и дисплеев на центральной консоли. Что касается моторной гаммы, то для европейских граждан посвежевший «Фокус» будет предлагаться оснащенным помимо 1,5-литровых бензиновых EcoBoost мощностью в 150 и 180 л.с., 1,5-литровых дизельных TDCi мощностью в 95 и 120 л.с., 1,6-литровых TDCi (95 и 115 л.с.) и 2-литрового 150-сильного TDCi, еще и победителем в номинации «Двигатель 2013 года» – EcoBoost объемом 1л и мощностью в 100 или 125 л.с. Для рынка США Ford также добавит к стандартной линейке двигателей бензиновый трехцилиндровый 1-литровый турбо EcoBoost, работающий в паре с 6-ступенчатой «механикой». Настройка шасси свелась к изменению характеристик втулок, пружин и амортизаторов для улучшения «чувства руля». Также улучшена шумоизоляция моторного отсека, стали толще боковые стекла. Ко всему этому, обновленная модель получит ряд помощников: новую электронную систему курсовой устойчивости, систему подруливания, «старт-стоп», технологию автоматизированной парковки, а также улучшенную версию системы предупреждения столкновения Active City Stop, которая теперь работает на скорости до 50 км/ч. Наряду с уже более-менее известной электроникой, Ford предлагает функцию MyKey – это персональный ключ, который владелец может запрограммировать, например, для своих отпрысков: попав за руль, молодой водитель будет ограничен в скорости, не сможет отключить систему стабилизации и не включит стереосистему до тех пор, пока не пристегнет ремень безопасности. В продажу рестайлинговый Ford Focus поступит во второй половине 2014 года.

MINI привезут в Женеву Clubman Concept

Пресс-служба компании опубликовала первую подборку фотографий концепта, предваряющего следующее поколение Clubman.

Несмотря на присутствие в названии слова Concept, прототип выглядит вполне готовым к серийной реализации. Модель имеет все шансы стать самой большой машиной, произведенной компанией, так как ее длина будет равна 4 223 мм, ширина – 1 844 мм, высота – 1 450 мм.

Таким образом, концепт-кар получился длиннее и выше (на 128 и 54 мм соответственно) кроссовера Countryman. Это позволило не только существенно увеличить простор для пассажиров и пространство для багажа, но и избавиться от асимметричных боковых задних дверей. Теперь Clubman имеет четыре совершенно обычные одинаковые двери. Впрочем, фирменная распашная конструкция задних багажных дверей осталась неизменной.

Дизайн экстерьера далеко не революционный. Самая яркая деталь внешности новинки – крупные задние фары. Салон концепта отделан кожей, а также вставками из патинированного серебра и дерева. Ожидается, что серийный Clubman дебютирует в октябре на Парижском автосалоне, а его продажи на европейском рынке начнутся ближе к 2014 году.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Бибинор Танельбаева, и.о. главного редактора, руководитель on-line проекта
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz
Отдел дистрибуции – 333-45-45
Сергей Зелепухин, редактор отдела «Банки и финансы»,

Алишер Абдулин, редактор (спорт),
Журналисты:
Венера Гайфутдинова, Олег Ни, Ирина Лукичева, Данияр Молдабеков, Вероника Сабитова, Анна Видянова
Спецкор в Астане: **Динара Куатова**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотокор: **Вячеслав Батурин**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.
Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 26.02.2014 г. Заказ N 2346.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04