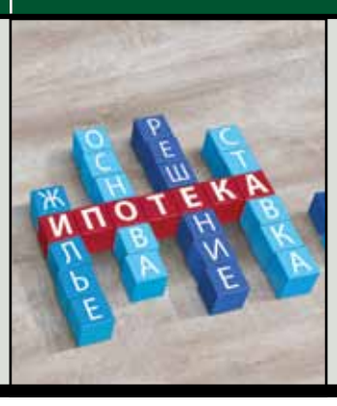
ПРОГНОЗ Стр.3

В апреле Brent может подешеветь до $33-35 за баррель

ИНТРИГА Стр.2



Сколько годовых зарплат нужно, чтобы купить квартиру?

МНЕНИЕ Стр.7

Майя Цыганенко, психолог, MBA, бизнес-тренер

КАПИТАЛ

№10 (526)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 7 АПРЕЛЯ, 2016

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Бизнес недооценивает, как много у него воруют
страница 2

Гонорар организатора свадеб доходит до 500 тыс. тенге
страница 8

Как можно экономить с банковскими картами?
страница 5

9 из 10 самых опасных кибер-преступников – выходцы из СНГ
страница 5

Бородюк покинул «Кайрат», в отрыве «Астана» и «Иртыш»
страница 11

Мы в сети
kapital.kz

Куба заинтересовалась нашей нефтью

Елена Тумашова

Казахстан может начать поставки нефти на нефтеперерабатывающие заводы Кубы, также не исключено участие республики в геологоразведке на шельфе, принадлежащем этой стране.

Во время официального визита президента Казахстана Нурсултана Назарбаева на Остров Свободы министр энергетики РК Канат Бозумбаев сообщил: с министром энергетики и горнорудной промышленности Республики Куба был подписан меморандум о совместных действиях. «Речь идет о нефтегазовой промышленности, о разведке нефтяных месторождений в прибрежных полосах Республики Куба, а также о возможных поставках казахстанской нефти на НПЗ Кубы», – сказал он.

Нефть приносит политические дивиденды

«Безусловно, предложение об экспорте казахстанской нефти в Кубу вызывает определенный скепсис. Страна потребляет только 8 млн тонн нефти в год и имеет устойчивые связи с Венесуэлой. Но в современной нефтегазовой отрасли возможны самые неожиданные повороты. Например, в США в конце прошлого года сняли запрет на экспорт нефти. А в результате валовые поставки за рубеж только уменьшились», – приводит пример Акбар Тукаев, заместитель генерального директора Казахского института нефти и газа.

Казахстан поставляет нефть в три десятка государств. «В числе партнеров фигурировала даже Канада, входящая в топ-5 мировой нефтедобычи. Суть таких операций – не столько прямые поставки, сколько политические и иные дивиденды. При этом в качестве инструмента можно использовать механизм обменных или своп-операций», – продолжает эксперт.

По его мнению, заинтересованность Кубы в нефтяном сотрудничестве с Казахстаном можно объяснить желанием диверсифицировать круг поставщиков, а также потенциальной задачей получения новых видов нефтепродуктов, помимо получаемых из венесуэльской тяжелой нефти.

«Главные риски, с которыми Казахстан может столкнуться при экспорте сырья в этом направлении, – расстояние между странами и платежеспособность Кубы. Однако интерес Гаваны к казахстанской нефти снизит риски для нашей страны», – уверен Акбар Тукаев.

Одна реальность, другая реальность

Главный вопрос, который возникает, когда речь идет о возможности поставок казахстанской нефти в Кубу, – имеет ли Казахстан достаточно свободных объемов черного золота для того, чтобы его экспортировать. Особенную значимость этому вопросу придает то, что прогноз добычи на 2016 год был пересмотрен с 77 млн тонн до 74 млн тонн при реально сокращающихся в последние годы объемах.

Акбар Тукаев предлагает посмотреть на этот вопрос с позиции добычи и потребления в Кубе. По его данным, в последние годы страна добывала около 50 тыс. барр./сут., потребляла около 170 тыс. барр./сут. Более 80% импортируемой нефти приходится на Венесуэлу. На оставшиеся 20 тыс. барр./сут. претендуют Мексика, Эквадор, Бразилия и другие страны. «Таким образом, потенциальный объем поставок из Казахстана составит не больше 5 тыс. барр./сут., что решается буквально несколькими танкерами класса Aframax в год», – говорит аналитик.

[Продолжение на стр. 3]

Цифра номера

$300 млн

ежегодно планируется зарабатывать на поставке премиальной говядины на китайские прилавки

Подробнее [Стр. 4]

Спикер номера

Аскар Калдыбаев,

генеральный секретарь Центра арбитражного и третейского разбирательства НПП «Атамекен»

Подробнее [Стр. 6]

Цитата номера

«У нас мало кто сможет признаться, что ему не хватило мозгов снять хорошее кино»,

– Аскар Бисембин, режиссер, продюсер и сценарист

Подробнее [Стр. 10]

Спорт

В Лиге чемпионов состоялись первые матчи 1/4 финала

Подробнее [Стр. 11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

УКРЕПЛЕНИЕ ТЕНГЕ ПРИВЕЛО К РОСТУ ПРОДАЖ

Розничная торговля отреагировала на укрепление тенге ростом февральских продаж на 20%. Объемы розничной торговли в феврале 2016 показали рекордный рост – 19,8% к аналогичному периоду предыдущего года (в 2015-м максимум был зафиксирован в декабре – 8,7%). Рекорд объясняется прежде всего «низкой базой» – сокращением продаж в феврале 2015 года. Тогда на фоне падения цены на нефть произошло снижение экономической активности в целом. В том числе розница за месяц просела сразу на 8%. В феврале 2016 года, напротив, внешнеэкономическая конъюнктура улучшилась, а курс тенге укрепился, что вкупе с эффектом «низкой базы» дало заметное ускорение темпов годового роста розничных продаж. **(ranking.kz)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛЕКСЕЙ СОВЕТОВ
+ назначен начальником Департамента по ЧС Акмолинской области

АМАНГАЛИ НУРДАУЛЕТОВ
+ назначен руководителем управления по вопросам молодежной политики Мангистауской области

АНТОН ФЕДЯЕВ
+ назначен заместителем акима СКО

АСКАР ОМАРОВ
+ избран первым заместителем председателя правления – членом правления АО «Казинвестбанк»

БИБИГУЛЬ КОНЫСБАЕВА, МАРАТ ТОКЖАНОВ
+ назначены заместителями акима ЗКО

ДАУРЕН ОНАЕВ
+ назначен председателем правления АО «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов»

ДИДАР АКЕЖАНОВ
+ избран председателем правления АО «Казинвестбанк»

ЖАКЫП БОКЕНБАЕВ
+ назначен заместителем акима ЮКО

КАНТАР ОРЫНБАЕВ
+ избран председателем правления АО «Qazaq Banki»

МИРЛАН ТАШМЕТОВ
– прекратил полномочия председателя правления АО «Qazaq Banki»

НАРИМАН ТОРЕГАЛИЕВ
+ назначен акимом Уральска

НУРЖАН ДЖАНАБЕКОВ
+ выведен из состава правления и избран председателем совета директоров АО «Казинвестбанк»

НУРЛАН ЫБЫРАЙЫМ
+ назначен вице-министром по делам государственной службы РК

ТАТЬЯНА САВЕЛЬЕВА
+ назначена вице-министром финансов РК

Сколько нужно зарплат, чтобы накопить на квартиру

Адина Байкинова

Вопрос аренды или покупки квартиры рано или поздно встает практически перед каждым. Ответ зависит от конкретной ситуации. К преимуществам покупки жилья, например, можно отнести тот факт, что у владельца появляется актив, цена на который при благоприятной экономической ситуации только растет. Но квартира в городе стоит дорого, и опять же даже при благоприятной ситуации копить на квартиру с нуля придется лет пять, а то и больше. Как вариант – взять ипотеку или брать квартиру в аренду. В этом случае платеж по ипотеке не меняется, а аренда растет в среднем на 10% в год. Ставка по ипотеке и различные дополнительные расходы на квартиру приводят к переплате, которая может достичь размеров еще одной квартиры. Корреспондент «Капитал.kz» подсчитал, сколько годовых заработных плат нужно, чтобы накопить на квартиру, и узнал у экспертов, в каком случае квартиру лучше покупать, а не брать в аренду.

Быть или не быть

На рынке есть ряд факторов, которые прямо или косвенно влияют на стоимость жилплощади. Прежде всего, нужно учитывать, что каждый город имеет свои сильные и слабые стороны, что и объясняется некоторым различием в ценах на квартиры. Отдельный вклад в разницу между ценообразованием на жилье вносит наличие спроса и предложения. К спросу можно отнести уровень дохода населения, темпы роста экономики города и численности жителей, а также доступ и условия по финансовым инструментам (ипотеке), уровень развития государственной жилищной программы. Со стороны предложения это объемы строящегося и вторичного жилья, его качество, репутация и бренд застройщика. Сюда же относятся локальные характеристики жилья – местоположение, класс, вид отделки, площадь жилья, наличие и развитость инфраструктуры и социальных объектов, близость к транспорту, наличие парковки, вид из окон, этажность, наличие управляющей компании.

«В любой стране, в том числе и в Казахстане, на рынке недвижимости есть своя конъюнктура, обусловленная макроэкономическими особенностями того или иного региона. Это и является причиной различия цен на недвижимость. Средняя стоимость столичной недвижимости, чаще всего, выше, чем в регионах. Это общемировой тренд и зависит от многих факторов. Как правило, это более высокие доходы столичных жителей, чем в целом по стране. Более развитая инфраструктура, на содержание которой требуются значительные средства, высокая плотность населения, дорогая земля», – объясняет Катерина Ладыженская, директор по продажам Homsters.kz.

По ее словам, глобальная рецессия сыграла свою роль в снижении доступности жилья, так как динамика роста заработной платы не успевает за темпом роста цен на недвижимость. Большинство работодателей не стали проводить пересмотр зарплат с учетом девальвации, а банки, в свою очередь, ужесточили оценку платежеспособности клиента. Стоит отметить, существует определенная закономерность: при очередной волне девальвации тенге число желающих купить недвижимость растет прямо пропорционально падению национальной валюты. Это связано с желанием людей сохранить свои средства. Рынок первичной недвижимости сейчас более привлекателен, потому что позволит еще приумножить инвестиционные вложения после сдачи объекта.

Простые числа

Аренда жилья, особенно в кризисный период, может показаться хорошей перспективой. Например, если у вас хорошие отношения с арендателем, то небольшая задержка платежа не столь критична, а если, бы эта же ситуация произошла в случае ипотеки. В случае смены работы место жительства легко поменять и переехать. Популярность такой модели можно объяснить еще и тем, что в случае аренды вы ни к чему не привязаны и легко можете сменить место жительства или даже переехать в другую страну. С другой стороны, в случае аренды все ваши активы сгорают, так как вы по-прежнему остаетесь арендатором, но не собственником. Эксперты считают, что рынок арендного жилья в Казахстане развит слабо и разница между ипотечным и арендным платежом не настолько большая, чтобы можно было делать выбор.

Анна Шацкая, начальник аналитической службы портала недвижимости kn.kz, на примере недвижимости столицы объясняет ситуацию так: в Астане в ЖК «Лазурный квартал» 2-комнатная квартира стоит около 17 млн тенге. При наличии первоначального взноса в размере 20% под 15,5% ежемесячный платеж составит 195 тыс. тенге. Аренда такой же квартиры в этом комплексе обойдется в 150 тыс. тенге.

«Экономия в 45 тыс. тенге, но ввиду того, что вы никогда не станете собственником арендной квартиры на частном рынке, сомнительная. Наверное, когда уровень арендной ставки станет вполовину меньше платежа по ипотеке, можно будет задуматься», – говорит она.

Спикер добавляет, что в сравнении с развитыми странами огромную роль в соотношении доходов и уровня цен играет объем предложения и ставки по ипотеке. В развитых странах рынок уже насыщен и ставки по ипотеке гораздо ниже, поэтому и цены на жилье в соотношении с доходами ниже. У нас же еще с советских времен сохраняется острый дефицит социального жилья, что поддерживает цены на высоком уровне.

«В этом вопросе нет однозначных ответов. В любом случае прежде чем принимать решение о покупке жилья или аренде, необходимо брать во внимание не только свой текущий бюджет, но и просчитывать возможные риски и возможности в будущем (развитие карьеры, семейные планы, общий доход, стабильность вашего текущего места работы). Альтернативой долгосрочной аренде жилья являются ипотечные программы банков. В текущих условиях этот сегмент рынка кредитования сужается, требования банков к заемщикам ужесточаются. Дополнительно можно рассмотреть вариант рассрочки от застройщика. При этом сроки выплат более ограничены (как правило, не более 5 лет), чем в ипотечных программах. Многие предпочитают при возможности покупку квартиры даже в кредит, так как открывается возможность вкладывать в свое собственное жилье», – резюмирует Катерина Ладыженская.

Сколько годовых зарплат необходимо на покупку квартиры

- Кол-во годовых зарплат на покупку квартиры за пределами центра города
- Средняя стоимость квартиры площадью 31 кв. м (за пределами центра города)
- Средняя годовая зарплата (за вычетом налогов)

	Город	Кол-во годовых зарплат	Средняя стоимость квартиры	Средняя годовая зарплата
1	Рим	$12000	$142000	11
2	Пекин	$16400	$176000	10
3	Лондон	$35400	$393000	11
4	Киев	$3000	$10600	3
5	Токио	$33000	$266000	8
6	Москва	$9500	$736000	7.7
7	Нью-йорк	$42500	$323000	7.6
8	Париж	$30000	$196000	6.5
9	Алматы	$5500	$31000	5.6
10	Амстердам	$32400	$120000	3.7

- Количество годовых зарплат на покупку квартиры в центре
- Средняя стоимость квартиры площадью 31 кв. м (в пределах центра города)

	Город	Кол-во годовых зарплат в центре	Средняя стоимость квартиры в центре
1	Рим	26	$316 000
2	Пекин	25	$415 000
3	Лондон	23.6	$836 000
4	Киев	19	$54 500
5	Токио	18	$589 000
6	Москва	15	$141 500
7	Нью-йорк	13	$559 000
8	Париж	10	$303 000
9	Алматы	8	$46 400
10	Амстердам	5	$185 000

Источник: numbeo.com

Бизнес активно осваивает детектор лжи

Жанниель Бейсенбаева

Услуги полиграфолога становятся все более востребованными. Сегодня в организациях чаще практикуется проверка персонала на детекторе лжи. Данная процедура обеспечивает максимальную безопасность бизнесу, помогает подобрать подходящих сотрудников и разрешить конфликтные ситуации.

На сегодняшний день в мировой практике полиграф применяется при кадровой работе с персоналом (подбор сотрудников и текущий скрининг), при различного рода расследованиях и в судебной психофизиологической экспертизе. Становление полиграфа в Казахстане происходило в начале 2000-х годов, и на сегодняшний день частный бизнес и правоохранительные органы чаще применяют полиграф для работы с персоналом – подбор кандидатов, аттестации и служебные расследования. Полиграф сегодня рассматривается и как средство противодействия коррупции в государственных органах. В Казахстане также имеется опыт применения полиграфологического метода в судах – в качестве доказательств по уголовным и гражданским делам.

По словам Сергея Алесковского, президента ОО «Евразийская ассоциация полиграфологов», только в 2015 году специальные службы и правоохранительные органы ввели в строй 75 новых полиграфов разных систем и моделей. В учебном центре ассоциации за год подготовлено 168 специалистов-полиграфологов для всех правоохранительных органов.

«Президент РК Нурсултан Назарбаев настоял на широком применении полиграфа в правоохранительной системе. В результате этого 21 мая 2013 года были приняты поправки в Закон «О правоохранительной службе», а 19 июня 2014 года – «Правила прохождения полиграфического исследования в правоохранительных органах РК», – говорит Сергей Алесковский.

Боранбай Байсахалов, специалист-полиграфолог ТОО «Миг», отмечает, что его деятельность при отборе персонала направлена, прежде всего, на предупреждение и профилактику нарушений. «Мы сразу отсеиваем потенциально опасную группу лиц, то есть исполняем роль фильтра при найме сотрудников на работу. У нас проводится двойное просеивание – сначала соискатели проходят психологические тесты, затем направляются на полиграфное тестирование. Например, из 40 человек на первом этапе половина отсеивается, и уже из 20 оставшихся проходят проверку на детекторе шесть-семь кандидатов», – говорит он.

При этом, по словам Евгения Иванова, директора агентства Deductor.kz, если в компании проверить наугад двоих-трех сотрудников, то кражи прекращаются совсем минимум на полгода. Эта мера, отметил он, как дамоклов меч очень хорошо работает – человек несколько раз подумает, прежде чем совершать какое-то противоправное действие, когда знает, что его могут проверить на полиграфе.

«Полиграф – это психологическая дубинка», – считает Виктор Синельников, полиграфолог Банка ЦентрКредит. Он подчеркнул, что большинство людей, проходящих проверку на детекторе лжи, честные, и только 5-7% – это те, по кому делаются негативные выводы. «Наша задача – отделить случай от системы. Мы обеспечиваем защиту в части отбора персонала. Полиграф – это важный и неотъемлемый элемент в обеспечении безопасности и борьбе с коррупцией. Сегодня в Казахстане очень многие банки в штате уже имеют полиграфолога. Банк – крупная структура, поэтому может себе позволить специалиста, оборудование. И современный бизнес уже часть своего бюджета закладывает на проведение полиграфных проверок», – делится спикер.

Конечно, оборудование, его обслуживание, обучение стоят определенных денег. Однако затраты полностью окупаются. Намного дешевле проверить человека при приеме на работу, чем когда он уже нанесет вред либо убытки компании. Ведь очень часто бизнес недооценивает, насколько глобально и много у него воруют.

«Стоимость полиграфа колеблется от 2 млн до 5 млн тенге. Обучение специалиста, курс переноучной подготовки полиграфолога – от 450 тыс. тенге. Стоимость прохождения проверки у частных полиграфологов – от 30 тыс. до 50 тыс. тенге в зависимости от сложности. Участие в уголовных делах – от $1000. Квалифицированный полиграфолог всегда востребован. Увольнения такого специалиста допускать нежелательно, поскольку часто он обладает массой интимных секретов компании», – рассказал Андрей Гайдамашев, ответственный секретарь Евразийской ассоциации полиграфологов. Он считает, что полиграф применять можно и нужно. Однако, как и любой другой метод, полиграф имеет свои недостатки, в частности, этот метод является вероятностным, а выводы всегда носят вероятный характер. Согласно исследованиям, достоверность полиграфологической проверки близка к 100%. Ученые утверждают, что вероятность выводов полиграфолога может достигать 98%. Но она возможна при трех условиях: правильная, проверенная методика, хорошее оборудование и умелый специалист.

Подводя итоги, эксперты считают, что полиграф необходим в бизнесе и способен сократить объемы внутреннего мошенничества, а также дисциплинировать персонал.

Начало развитию Национального автомобильного кластера положено в Казахстане

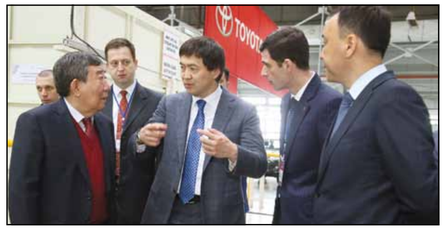
Компания Alatau Invest Capital (AIC) Кайрата Сатыбалдыулы и AllurGroup, владеющая автопроизводственными площадками в Костанае, подписали меморандум о привлечении инвестиций и стратегическом партнерстве.

В минувший четверг в Костанае состоялась церемония подписания документов, определяющих развитие в стране Национального Казахстанского автомобильного кластера.

Кайрат Сатыбалдыулы, управляющий партнер AIC, и Андрей Лаврентьев, председатель совета директоров AllurGroup, подписали документ, в рамках которого будет осуществляться инвестирование сразу нескольких автомобильных направлений.

– Это производство пассажирских автомобилей, легких коммерческих грузовиков, тяжелых грузовиков, автобусов на производственных площадках в Костанае; создание национального казахстанского автомобильного бренда; создание и развитие индустриальной зоны в Костанайской области; создание научно-исследовательской и конструкторской базы, – сообщили партнеры.

В сферу сотрудничества компаний также войдут подготовка и повышение квалификации кадров для автомобильного производства, трансферт передовых технологий автомобилестроения.



Стороны заявили, что уже на первом этапе сотрудничества будут реализованы два крупных проекта: CKD-проект легковых автомобилей JAC и Peugeot стоимостью около 6 миллиардов тенге и CKD-проект коммерческой техники и автобусов стоимостью свыше 5 миллиардов тенге.

В первый проект компания AIC вложит порядка 1,2 миллиарда тенге инвестиций, 4,7 миллиарда инвестирует китайская компания China National Machinery IMP.&EXP (CMC).

Во второй проект AIC и CMC инвестируют по 2,6 миллиарда тенге.

Стоит отметить, что на заводе в Костанае CKD-методом производятся модели Toyota Fortuner, SsangYong Nomad, Peugeot 301, JAC S3, Iveco.

Как заявил на церемонии подписания Кайрат Сатыбалдыулы, управляющий партнер AIC, компании намерены увеличить долю казахстанского содержания в производимых в Казахстане автомобилях.

– Мы подписали меморандум для привлечения инвестиций в одну из крупнейших казахстанских инновационных компаний – AllurGroup, – сказал К. Сатыбалдыулы. – И будем совместно работать над дальнейшим повышением локализации автопроизводства в рамках индустриальной зоны Костаная. Это вполне выполнимая задача. Например, в автомобилях марки SsangYong Nomad отечественная составляющая уже сегодня достигает 40%, но это не предел. Мы намерены увеличить количество запчастей, производимых в Казахстане, а значит, и увеличить казахстанское содержание в производимых в нашей стране автомобилях.

Также Кайрат Сатыбалдыулы выразил надежду, что в ближайшие 3-5 лет все госорганы будут ездить на машинах, которые выпускает AllurGroup.

В свою очередь председатель совета директоров AllurGroup Андрей Лаврентьев отметил:

«Раньше в производственные мощности автомобилестроения верили в основном иностранные компании. Alatau Invest Capital – это одна из первых крупных и мощных компаний, которая заинтересована в инвестициях именно казахстанского автомобильного производства».

Brent засомневался вместе с добытчиками

Инвесторы легко расстаются со спекулятивной премией

Елена Тумашова

После взлета в марте выше уровня $40 за баррель (18 марта «бочка» Brent поставила рекорд месяца – $42,54) североморская смесь вновь устремилась вниз. В апреле марка облюбовала цифры $37-38 за баррель. В информационном поле такое падение объясняется в том числе усиливающимися сомнениями: состоится ли 17 апреля в Катаре встреча нефтедобытчиков, где, как предполагается, должен обсуждаться вопрос заморозки добычи на уровне января 2016 года, и если состоится, то будут ли страны придерживаться договоренности.

Напомним: 16 февраля в Дохе члены ОПЕК – Саудовская Аравия, Венесуэла, Катар и не входящая в картель Россия договорились о сохранении добычи на уровне января этого года, при условии, что идею поддержат другие крупные участники рынка. Ожидалось, что встреча может пройти во временном промежутке между 20 марта и 1 апреля. Однако этого не произошло, и в качестве новой даты было названо 17 апреля.

Добыча на максимумах, доля снизилась

«Все эти новые даты и уверения в проведении встречи – пустое сотрясение воздуха», – не изменяет своей точки зрения Олжас Байдильдинов, независимый аналитик в нефтегазовой сфере. Ранее эксперт уже высказывал «Капитал.kz» свое мнение о том, что если переговоры не состоятся в конце марта, то будет назначена очередная дата, и это может продлиться бесконечно. «Попытаюсь образно объяснить ситуацию. Помните фильм «Троя»? В одной из сцен Ахиллес произносит: «Клятв между львом и человеком быть не может. Теперь ты узнаешь, с кем решил сразиться». Примерно то же происходит сейчас между крупнейшими нефтедобытчиками и экспортерами», – проводит аналогию эксперт.

И поясняет: добыча нефти в Саудовской Аравии – на максимумах, в России – на максимумах, в Иране – растет. Сейчас Иран добывает уже около 3,1-3,2 млн барр./сут., при этом отправляя на экспорт более 2 млн барр./сут. И добыча, и экспорт растут. До санкций Исламская Республика добывала почти 4 млн барр./сут., а во время санкций снизила показатель до 2,3-2,4 млн барр./сут. Иран четко обозначил свою позицию: пока страна не вернется на уровень 4 млн барр./сут., ни к каким договоренностям о заморозках присоединяться не будет. Эта позиция абсолютно логична с его точки зрения, считает Олжас Байдильдинов.

В ответ на это, напоминает он, из Саудовской Аравии последовало заявление, что страна не будет замораживать добычу, если к этому не присоединятся другие ведущие производители. Заметим, что на днях JP Morgan озвучил прогноз: Саудовская Аравия останется на том уровне добычи, на котором оказалась в IV квартале 2015 года, – 10,2 млн барр./сут., причем этот показатель сохранится в 2016-2017 годах.

Доля нефти, произведенной в Саудовской Аравии, за последние три года снизилась в импорте 9 из 15 крупнейших стран – потребителей черного золота, в 2015 году доля добычи страны в мировом масштабе снизилась с 8,5% в 2013 году до 8,1% (хотя по сравнению с 2014 годом есть рост), приводит данные аналитик.

Львы вышли на ринг

Противостояние, происходящее на рынке, Олжас Байдильдинов сравнивает с боксом. «У нас ведь в стране любят бокс. Представьте боксерский ринг. Боксеры выходят на него не для того, чтобы в перерывах договариваться о битве вничью, они выходят, чтобы победить. Так и нефтяные экспортеры никогда не были командными игроками (как, например, в футболе) – они в большей степени представители индивидуальных видов спорта. Даже среди членов ОПЕК в последние годы нет согласия», – объясняет аналитик.

«Многие эксперты и комментаторы несколько ошибаются, ожидая, что какие-то общие условия будут соблюдаться всеми. Не будут. Никто ни о чем не договорится. Либо достигнутые договоренности окажутся формальными и в последующем будут нарушены», – уверен Олжас Байдильдинов. Экспортеры, по его словам, столкнулись с более низкими темпами роста потребления нефти в мире и вынуждены конкурировать между собой. Они уже давно вышли на ринг, и этот бой закончится лишь тогда, когда другие страны не выдержат и начнут сжать добычу. Полагаю, что по итогам этого противостояния победу одержат львы.

Один из примеров «бойцовского поединка»: на этой неделе издание РБК сообщило со ссылкой на Financial Times о том, что Саудовская Аравия ограничила доступ иранских танкеров в свои территориальные воды. То же самое сделал Бахрейн. Об этом еще в феврале сообщила страховая компания, занимающаяся страхованием перевозок грузов. Согласно ее информации, судам, следующим в конечный пункт назначения – иранские порты, потребуется согласие этих двух государств на вхождение в их территориальные воды. Об этом говорится в соответствующем уведомлении. В то же время есть информация, что Саудовская Аравия формальное уведомление не выдавала.

«Действия Саудовской Аравии в отношении любой из стран – производителей нефти направлены только на реализацию собственных интересов королевства», – комментирует Анна Бодрова, старший аналитик «Альпари». Иран, продолжает аналитик, наращивает экспорт нефти постепенно, но устойчиво, в марте цели по расширению поставок полностью реализованы, следующая цель – выйти на досанкционные уровни. Тегерану нужно заработывать, а Саудовская Аравия – сильный демпинговый игрок. Здесь может произойти определенное столкновение интересов.

Потенциал падения

«У нефти сорта Brent сейчас очень широкий диапазон движения, его примерные рамки – $36-42 или чуть-чуть шире. Пыжок сырья очень нервный и волатильный, но падение нефтяных котировок к уровням начала марта показывает, что внутри рынка слишком велика спекулятивная премия. Инвесторы легко от нее отказываются, когда проявляются те или иные катализаторы или новости», – комментирует ценовое падение североморской смеси Анна Бодрова.

Вполне возможно, Brent не остановится на текущих отметках – $37-38 долларов за баррель. «Если встреча не состоится в указанную дату, либо страны не договорятся, либо не будут соблюдать договоренности, к которым все-таки придут, то Brent может снизиться до уровня $33-35 за баррель», – прогнозирует Олжас Байдильдинов.

Плюс летом ожидается сезонное снижение спроса/потребления нефти, что также окажет негативное влияние на цены. Этот фактор, по оценке специалиста, способен удешевить европейский эталон до $30 и даже до $25 за баррель.

Куба заинтересовалась нашей нефтью

[Начало на стр. 1]

По его мнению, такие объемы поставок нашей стране посильны даже при текущем уровне добычи (по итогам 2015 года было получено 79,5 млн тонн нефти, – ред.). При этом обозначенные объемы могут стать плацдармом для возможного расширения потребления нефти Кубой. Предпосылки к этому – более активно стали рассматриваться вопросы функционирования четырех имеющихся в стране НПЗ и реального обеспечения их совокупной мощности в 300 тыс. барр./сут. Но это задачи долгосрочной перспективы, отмечает спикер.

Олег Егоров, главный научный сотрудник Института экономики МОН РК, д.э.н., профессор, рассматривает вопрос потенциального экспорта из Казахстана в Кубу со стороны добычи внутри Казахстана. «А где мы нефть-то возьмем?» – квинтэссенция этой проблемы, считает он.

«Если мы надеемся на Кашаган, то неизвестно, когда он будет запущен в промышленную разработку. Министры и различные деятели заявляют – в конце 2016 года. Но сложившиеся вокруг этого проекта обстоятельства заставляют думать: а не случится ли в такой спешке (с которой идет «ремонт» месторождения, – ред.) следующая авария, и это вновь отложит запуск на какой-то срок, возможно, лет на десять. Есть и другой момент – выгодно ли консорциуму запускать месторождение сейчас, при низких ценах?» – обозначает круг проблем эксперт.

На сегодняшний день Казахстану принадлежит только 28% добываемой в стране нефти. Иностранные компании, которые уже десятилетиями работают на наших месторождениях, давно запланировали, кому, в каких объемах, в течение какого времени они будут поставлять это сырье. Казахстану неоткуда взять «лишние» объемы.

Нельзя забывать и о том, что нам необходимо обеспечивать свои нефтеперерабатывающие заводы. «Худо-бедно реконструкция пройдет, как обещают, в течение одного-полутора лет, и тогда общая потребность в сырье для переработки увеличится до 18 млн тонн в год с нынешних ежегодных 14 млн тонн. Построит еще один НПЗ, о котором давно говорят, – это плюс 4 млн тонн. Значит, нам нужно будет искать каждый год примерно 22 млн тонн, а у нас таких резервов и возможностей нет. Как намерения согласовать с реальностью – это вопрос», – поясняет специалист по нефти Олег Егоров.

Эксперт раскрывает еще одну сторону проблемы. Для физических поставок необходимо фрахтовать суда. В Новороссийске (российский порт на Черном море, – ред.), куда отправляется тенгизская нефть, есть определенное количество танкеров, процедура оборота углеводородных ресурсов, в которой они участвуют, заранее прописана. А у Казахстана нет такого флота. У нас есть свои танкеры на Каспии, но они ходят только в Баку, Махачкалу и иногда – в иранский порт Нека.

Сосредоточиться на Каспии

Комментируя вопрос геологоразведки на шельфе далекой Кубы, Олег Егоров вспоминает несколько случаев неудачного участия Казахстана в зарубежных проектах.

Один из них – White Bear. Блок «Белый медведь» – газоконденсатная структура в Северном море; в 2008 году «Разведка Добыча «КазМунайГаз» и British Gas подписали соглашение о сотрудничестве в сфере разведки, которое в том числе предполагало, что РД КМГ станет владельцем 35-процентной доли в этом проекте в британском секторе Северного моря. В 2014 году глава РД КМГ (тогда эту должность занимал Абат Нурсеитов) сообщил: компания выходит из проекта, так как «надежды и расчеты не оправдались, скважина оказалась сухая». «Команда казахстанских специалистов поработала там, пробурила скважину, ничего не получила и вернулась домой, затратив при этом 40 млн долларов», – озвучивает итог «эксперимента» Олег Егоров.

Обжегся, по словам эксперта, Казахстан и на инвестициях в Батумский нефтяной терминал, в нефтеперерабатывающие заводы Румынии и Украины.

«В свое время нацкомпании нужно было показать, что она не только занимается такими вопросами, как запасы, добыча, переработка, транспортировка, но и имеет зарубежные активы. Сегодня мы не знаем, что с ними делать. Зарубежные активы – сложное дело, ими нужно управлять. А если этого нет, если, например, терминал не получает тех объемов нефти, на которые рассчитывает, не отправляет танкеры из порта Батуми по определенным направлениям, что толку держать актив? Содержание обходится дороже», – делится мыслями аналитик.

Геологоразведка на Кубе, по его мнению, – «тоже не вполне понятная история»: будет нефть или нет, на какие объемы можно рассчитывать. «Затраты опять же будут очень большими. Есть ли смысл нам «кидаться» туда? Мы уже вошли в Каспийское море, на больших глубинах начинается бурение на многих структурах – вот это, по-моему, наша задача сегодня», – говорит Олег Егоров.

По словам Акбара Тукаева, согласно некоторым данным, доказанные запасы нефти на Кубе составляют порядка 120 млн баррелей. «Это немного, но есть исследования по наличию месторождений в районе северного побережья острова. В данном регионе нефтегазовая геология Кубы сосредоточена на двух направлениях: глубоководное и оншорное (на суше). Казахстан, в принципе, мог бы попробовать себя на суше», – считает эксперт.

Вместе с тем нельзя забывать, что Куба не обделена вниманием мировых нефтегазовых компаний. В нефтеразведке в этой стране уже задействованы такие гиганты, как «Роснефть» и CNPC. Проявляли интерес испано-аргентинская Repsol, бразильская Petrobras, малазийская PETRONAS. «Таким образом, с распространением объятиями в Кубе нас встретят только в случае гарантии реальных результатов», – заключает Акбар Тукаев.

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

В КИТАЕ СОКРАТЯТ НАГРУЗКУ НА БИЗНЕС

Распространение налога на добавленную стоимость (НДС) на все отрасли экономики Китая позволит правительству снизить налоговую нагрузку на бизнес на сумму свыше 500 млрд юаней (около $77,3 млрд), заявил премьер Госсовета КНР Ли Кэцян. Правительство Китая с 1 мая заменит налог на хозяйственную деятельность налогом на НДС для четырех оставшихся отраслей: финансов, строительства, сферы недвижимости и потребительских услуг. В строительстве и недвижимости НДС составит 11%, а в сфере финансов и потребительских услуг – 6%. «Замена налога на хозяйственную деятельность на НДС является ключевым фактором в обеспечении эффективной активной фискальной политики. Она также важна для продвижения структурных реформ в этом году, особенно тех ее направлений, которые нацелены на стимулирование предложения на рынке», – цитирует его слова газета China Daily. Глава правительства КНР пояснил, что власти специально заложили увеличение дефицита бюджета на текущий год на 560 млрд юаней (около $86,5 млрд), до 2,18 трлн юаней (около $336,5 млрд), чтобы покрыть снижение налоговых поступлений от будущей реформы. Ранее премьер КНР Ли Кэцян заявил, что Китай не будет девальвировать курс юаня, чтобы стимулировать экспорт, так как это не помогает китайским компаниям стать более конкурентоспособными. Сейчас Пекин сосредоточится на сокращении избыточных мощностей в сталелитейном, угольном и других секторах, и это поможет развивать небольшие частные предприятия. Судя по словам лидера КНР, модель перехода на экономику потребления не сработала, поэтому сейчас власти решили попытаться сохранить ориентацию на экспорт, но развивать в основном малый бизнес. **(vestifinance.ru)**

УСМАНОВ ПОСТРОИТ КИБЕРСТАДИОН

Организация ESforce, инвестором которой является холдинг USM Алишера Усманова и партнеров, откроет один из самых больших в мире киберстадионов. На строительство арены потратят свыше $5 млн. ESforce Holding (прежнее название – Virtus.pro Group) в октябре 2016 года откроет в Москве киберспортивную арену. По плану площадь стадиона превысит 5 тыс. кв. м – таким образом, строящаяся в районе станции метро «Тимирязевская» арена может стать крупнейшей в мире. Например, в США самые большие киберспортивные площадки – Esports Arena (около 1,4 тыс. кв. м) и MLG.tv Columbus Arena (1,3 тыс. кв. м). Рабочее название строящегося в Москве стадиона – Arena Moscow. Окончательное название прорабатывается, оно будет связано с брендом оператора Yota, уточняет представитель ESforce. По его словам, строительство началось только в этом году. Объем инвестиций в проект превышает $5 млн. Рассказывает представитель ESforce: На Arena Moscow будут проходить турниры по киберспорту (в том числе с расширенным составом команд до 15 человек), тренировки киберспортсменов, встречи с болельщиками и другие развлекательные мероприятия и презентации, на стадионе будут работать ресторан для геймеров и компьютерный клуб на 180 посадочных мест. Также ESforce планирует зарабатывать на размещении рекламы спонсоров. Напомним, холдинг USM Алишера Усманова и партнеров инвестировал в российское сообщество киберспортсменов Virtus.pro около $100 млн осенью 2015 года. В 2015 году объем рынка киберспорта составил $612 млн, совокупный размер призовых фондов достиг $42 млн, а аудитория компьютерных состязаний превысила 130 млн человек против 70 млн в 2013 году, посчитали эксперты SuperData Research. **(rbc.ru)**

РАСХОДЫ НА ВООРУЖЕНИЕ ВЫРОСЛИ

В 2015 году мировые расходы на вооружение выросли на один процент и достигли $1,7 трлн. Об этом говорится в докладе Стокгольмского института исследования проблем мира (SIPRI), опубликованном во вторник, 5 апреля. Лидером по военным расходам остаются США. Несмотря на то что траты сократились на 2,4%, сумма составила $596 млрд. Второе место у Китая – $215 млрд (расходы выросли на 7,4%). Замыкает тройку лидеров Саудовская Аравия – $87,2 млрд (траты увеличились на 5,7%). Россия в рейтинге занимает четвертое место – на военные цели было потрачено $66,4 млрд, что на 7,5% больше, чем в 2014-м. Рост темпов мировых трат на вооружение в 2015 году впервые зафиксирован с 2011 года. В ежегодном докладе SIPRI о мировой торговле оружием Yearbook 2016, опубликованном 22 февраля, говорилось, что США и Россия в 2011-2015 годах сохранили свои сферы влияния среди крупнейших экспортеров оружия. Причем на эти две страны пришлось 58% всего объема торговли оружием. На долю США пришлось 33% общего объема военного экспорта, а России – 25%. **(lenta.ru)**

ГРЕЦИЯ ВЫСЫЛАЕТ БЕЖЕНЦЕВ В ТУРЦИЮ

В понедельник Греция начала депортировать мигрантов, пытающихся перебраться в ЕС на волне сирийского кризиса, обратно в Турцию согласно плану, одобренному Евросоюзом, сообщило агентство ВВС. Первый паром с беженцами, в основном из Пакистана, отошел от греческого острова Лесбос утром в понедельник, порт назначения – турецкий Дикили. Согласно договоренностям, все беженцы, которые после 20 марта незаконно добрались с территории Турции до Греции, должны быть отправлены обратно. В свою очередь за каждого человека страны ЕС должны будут принять одного беженца на законных основаниях. ЕС примет 72 тыс. мигрантов и выделит Турции 6 млрд евро на содержание 2,7 млн сирийских беженцев. С 20 марта на греческих островах Эгейского моря задерживались более 5,6 тыс. незаконных мигрантов. В ЕС ожидают, что принятые меры снизят поток беженцев, идущий через Турцию. **(vedomosti.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РОССИЯ ВЛОЖИЛА 1 ТРЛН РУБЛЕЙ В ЕВРО-5

Масштабная модернизация российских нефтеперерабатывающих заводов и налаживание производства топлива класса 5 (Евро-5) обошлась российским нефтяным компаниям примерно в 1 трлн рублей, сообщил журналистам глава департамента переработки нефти и газа Минэнерго РФ Михаил Грязнов. «С 2011 года на комплексную модернизацию НПЗ нефтяными компаниями затрачено около 1 трлн рублей. Очень серьезные изменения потребовались с точки зрения компонентов нефтепродуктов: это установки изомеризации и алкилирования, каталитического крекинга и гидрокрекинга, производство МТБЭ», – сказал он. Инвестиции в модернизацию нефтеперерабатывающих мощностей в 2016 году останутся на уровне прошлого года. «В 2015 году объем инвестиций в нефтепереработку составил порядка 214 млрд руб. Конкретных данных по планам на 2016 год пока нет, но ожидается, что общий объем может быть на уровне 2015 года», – отметил Михаил Грязнов. **(«Интерфакс»)**

ЕВРО-4: ЖИЗНЬ ПО ПЛАНУ

Министерство энергетики РФ не планирует продлевать оборот бензина стандарта Евро-4 на территории России после 1 июля 2016 года, заявил журналистам заместитель министра энергетики Кирилл Молодцов. По его словам, этот вопрос на повестке дня не стоит. «Решение (о продлении оборота до июля 2016 года, – прим. ред.) было, исходя из того, что у нас весной полевые работы. Нам необходимо обеспечить топливом, прежде всего дизелем, который у нас присутствует в избытке. Хотя по результатам прошлого года мы меньше вырабатываем дизеля, но в этом смысле никаких проблем нет. По бензинам мы вырабатываем больше топлива с учетом того, что все основные производители производят пятый класс», – сказал он. Кроме того, Молодцов отметил, что Минэнерго будет особое внимание уделять качеству топлива и его обороту. Переход на стандарт Евро-5 по всей России предусмотрен с 1 июля 2016 года. **(ТАСС)**

ЛУКОЙЛ ПРОТЕСТИРОВАЛ АКТИВЫ

«Компания провела очень консервативную оценку имеющихся у нее активов, стресс-тесты включали минимальную цену на нефть и увеличение налоговой нагрузки, свыше 90% российских активов прошли стресс-тесты. И мы способны добывать при любых сценарных условиях. Зарубежные (активы, – ред.) могут быть приостановлены, отложены…», – сказал старший вице-президент по финансам Александр Матыцын в ходе телефонной конференции. Добыча углеводородов группой «ЛУКОЙЛ» за 2015 год составила 2,379 млн барр нефтяного эквивалента в сутки, что на 2,8% выше уровня 2014 года. Добыча нефти за 2015 год составила 100,7 млн тонн, что на 3,6% выше уровня 2014 года. Рост добычи в основном связан с работой «ЛУКОЙЛа» на месторождении «Западная Курна-2» в Ираке. Добыча газа увеличилась на 1,4%, до 20,3 млрд куб. м. Чистая прибыль, относящаяся к акционерам компании, по МСФО за 2015 год снизилась на 26%, до 291 млрд руб. **(OilCapital.ru)**

BP ВЫПЛАТИТ $20 МЛРД ЗА РАЗЛИВ НЕФТИ

Суд в Новом Орлеане дал окончательное согласие на сделку между властями США и британской нефтяной компанией BP. Как сообщило во вторник, 5 апреля, агентство AP, концерн выплатит более 20 млрд долларов в качестве компенсации ущерба за разлив нефти в Мексиканском заливе в 2010 году. В Министерстве юстиции США заявили, что довольны решением суда. В ведомстве отметили, что это самые большие выплаты, связанные с борьбой с загрязнением окружающей среды в истории США, а также самая большая компенсация, выплаченная одной организацией. BP обязана выплатить всю сумму в течение 16 лет. Взрыв на глубоководной платформе BP Deepwater Horizon в Мексиканском заливе произошел 20 апреля 2010 года. В результате аварии погибли 11 нефтяников. В воды залива пролилось 473 млн литров нефти. Был нанесен колоссальный экологический и экономический ущерб сразу нескольким американским штатам. **(Oil-Эксперт)**

САУДОВСКАЯ АРАВИЯ ИЗМЕНИЛА ЦЕНЫ НА МАЙ

Саудовская Аравия изменила цены на нефть на май для своих потребителей по всему миру: для Азии – снижены, для США – повышены. Государственная компания Саудовской Аравии Saudi Aramco введет скидку на сорт Arab Light в размере $0,1 за баррель, таким образом она будет стоить на 85 центов дешевле бенчмарка. Данный сорт в основном продается азиатским потребителям. Saudi Aramco в то же время увеличит скидку на сорт Arab Heavy для стран Азии на 35 центов за баррель, таким образом, разрыв в цене увеличится до $3,65. А вот сорта Arab Extra Light и Arab Super Light подорожают на 15 и 40 центов соответственно. Арабская легкая нефть, схожая с российской Urals, в Европе сейчас торгуется примерно на $3,5 дешевле Brent. Изменились условия и для американского рынка. В Штатах вот-вот начнется автомобильный сезон, который сопровождается ростом спроса на бензин, поэтому арабы приняли решение поднять цены для всех сортов, включая тяжелые. Arab Extra Light подорожает на 75 центов и будет продаваться к индексу ASCI с премией $2,6. Arab Light, Arab Medium и Arab Heavy подорожают на 40 центов. **(vestifinance.ru)**

В Казахстане могут появиться яйца XXL

Виктория Кучма

Птицеводство – одна из самых быстроразвивающихся сфер животноводства в Казахстане. Действующих птицефабрик в РК сегодня около 45, многие из них буквально восстали из руин за последние годы. Но страна по-прежнему сильно зависит от импорта дешевой курятины. Если мясом говядины, свинины и баранины мы обеспечены практически на 100%, то своего мяса птицы на местном рынке пока лишь 49%. Остальное – в основном пресловутые «ножки Буша» – главный конкурент отечественных производителей. В прошлом году было завезено 169 тыс. тонн заморской курятины, а мяса made in Kazakhstan на рынки поступило лишь 136 тыс. тонн (плюс 10 тыс. тонн от личных подсобных хозяйств). Тем не менее благодаря госсубсидиям, модернизации фабрик объемы импорта окорочков постепенно снижаются на 6-8 тыс. тонн ежегодно.

Сильно понервничать производителей заставил рухнувший рубль – россияне прошлой весной демпинговали наш рынок, возникли проблемы с отгрузкой продукции со складов в РК. Стабилизировали ситуацию осенний скачок доллара и падение тенге – местные предприятия стали конкурентоспособнее, открылись даже перспективы экспорта на соседние рынки.

Что касается яиц, то этой продукцией, судя по статистике, Казахстан практически полностью обеспечен. Импорт здесь занимает всего чуть более 11% (0,6 млрд штук в 2015 г.), тогда как местные птицефабрики и личные подсобные хозяйства вместе поставляют в год до 4,8 млрд яиц. Производство яиц в ценообразующем сегменте, второго рынка. Кроме того, производители не хотят ставить дату на яйца, опасаясь проблем со сбытом.

Член Союза птицеводов, сочредитель хоздинга «Шанырак» Максим Божко рассказал нам о проблемах отрасли, а также раскрыл некоторые секреты производства и продаж.

О сером рынке яиц

Сегодня мы в едином таможенном пространстве – граница открытая, сколько яиц заходит из России – неизвестно, много серого импорта. Создается нехорошая конкуренция местному производству. Расчет по импорту мы делаем исходя из того, что по стандарту в Казахстане человек съедает примерно 330 яиц в год. Но никто не может посчитать куриц в селах поштучно. Скорее всего, цифра – 1,2 млн яиц в год на личных подворьях – в разы меньше – около 500 млн в год. Соответственно, серый импорт еще больше. Мы говорим, что вроде бы 100% себя обеспечиваем яйцом, но при этом Западный Казахстан в основном сидит на импортном российском яйце. Это неконтролируемый ввоз из Омска, Новосибирска, Екатеринбурга. Лотки на базарах зачастую немаркированные, даты никакой нет. Мало того, что это серый импорт, еще и серые продажи. Летом яйца в цене сильно падают – лишь бы они не испортились. И если себестоимость в районе 20 тенге, мы продаем летом по 10, а Россия может за 5 завезти.

Переработка – новая ниша

За 10 лет промышленное птицеводство упало в три раза, но благодаря поддержке государства произошел рост отрасли. То есть мы превысили сегодня цифры 1990 года. Дальше будущее у яичного производства. Строительство порошкового завода в РК – это перспективно, это то, о чем мы думаем второй год. Проект на переработку 1 млн яиц в порошок ежедневно будет стоить около 10 млн евро, включая строительство, оборудование, обороты. Чтобы переработать хотя бы 10% от того, что мы производим, нужно вложить эти деньги. Если все будет хорошо, такой завод может появиться в РК уже к концу 2017 года. Для нас это в первую очередь решение вопроса сбыта яиц.

Мясо птицы

По мясу ситуация в два раза хуже в плане собственной обеспеченности. Мы производим всего половину от того, что потребляем в Казахстане. Тут тоже есть своя норма – 18 килограмм курицы на одного человека в год. В Эмиратах или Штатах эта цифра выше в два раза. В этой отрасли мы тоже видим потенциал. План собственного производства на 2016 год – это 183 тысячи тонн мяса, но я думаю, это не совсем реально. Его поставил Союз птицеводов на основании тех заявок, которые фабрики подают на субсидии и обычно они стараются заявить больше. Я думаю, выше 150 тыс. не будет в этом году. Но рост все равно идет.

«Ножки Буша», или Сколько воды можно закачать в курицу

Структура импорта такова, что 70-80% – это американские окорочка, которые пролежали неизвестно сколько на складах. Это бросовые цены, замороженное мясо, которое уходит в Афганистан, Африку, раньше в Россию – сейчас там закрыто, и в Казахстан. Но последние полгода нам стало легче бороться с «ножками Буша» благодаря девальвации – из Америки стало невыгодно возить. Официального завоза из США сейчас практически нет, все идет через Кыргызстан. Полностью закрыть этот импорт у нас пока сил нет.

Инжектированная курица может на треть состоять из рассола. Нормальная замороженная должна потерять при разморозке не больше 5%. А лучше покупайте охлажденное мясо. В России уже давно 90% куриного мяса продается в свежем виде. Но, к слову, мы еще испытываем проблемы с дистрибуцией, охлажденное мясо должно быть продано всего за пять дней. То, что не продается, супермаркеты возвращают нам, там еще хватает срока годности, чтобы отправить это в колбасный цех.

Как птицефабрики категориями «жонглируют»

Как только яйцо не называют – «крупное», «мелкое», первая категория, отборная, супер, высшая, экстра! Есть единственный документ в РК – ГОСТ, там конкретно написано: три категории «С2, С1, СО», все. По каждой из них есть разбег в 10 г. Мелкое яйцо С2 – 45-55 г, С2 – 55-65 и т.д. Все остальное – маркетинговый ход фабрик. По той же первой категории делят яйца, 65 грамм у них – уже экстра, их продают дороже. Эту проблему мы в Союзе птицеводов обсуждаем. Мы хотим ввести классное американское понятие: S – маленькое яйцо, M – medium – среднее, L – большое, XL, XXL. Это нужно закрепить законодательно.

Кстати, размер яйца в первую очередь зависит от возраста птицы. Когда она молодая, она несет мелкие яйца, чем старше, тем яйца крупнее.

Рентабельность «куриного» бизнеса

Это самая быстрая отдача в бизнесе. Всего нужно 40 дней для цыпленка, чтобы он набрал 2 кило веса, и можно отправлять на забой. Соответственно, вы вложили деньги и через два месяца получили отдачу. В яйце инвестиционный цикл длиннее, там нужно 140 дней выращивать цыпленка, чтобы он начал нести яйцо. Но если сравнивать со свининой, говядиной, кониной, где нужно ждать год-полтора, это самый быстрый возврат инвестиций. Норма рентабельности по яйцу у нас где-то 10%, по мясу – около 15%.

Почему на яйце не ставят дату выпуска?

Маркировка по дате – это шаг вперед для развития отрасли. Но у фабрик есть сезонные проблемы со сбытом. Если человек придет и увидит на прилавке яйцо трехнедельной давности, он подумает, что оно не свежее. Хотя у него срок годности 3 месяца. Я считаю, что необходимо вносить изменения в техрегламент по производству и упаковке яйца. На само яйцо нужно наносить не только категорию, но и производителя, и дату. Эту идею поддержал министр сельского хозяйства Асылжан Мамытбеков, но производители пока не согласны, это риск. Для начала нужно срочно запускать завод по переработке и одновременно менять техрегламент.

Зачем птицефабрики кур бесплатно раздавали?

Это было в августе 2015 года на ПФ Карла Маркса в Карагандинской области. Крик души. Что такое 2015 год? Начиная с января, после того как рубль обвалился, по августа мы продавали мясо птицы, себестоимость которого минимум 400 тенге, за 250. Потому что с России заходило мясо по этой цене. Мы наткнулись на проблему со сбытом. Накопленный убыток составил почти полмиллиарда у нас. А кормить птицу было нечем, убойные цеха – маломощные. И мы приняли решение 20% от поголовья общего просто раздать населению бесплатно. За три дня раздали 100 тыс. кур. Был бардак. К сожалению, мы заявляли, что уже с февраля-марта нужно было или опустить тенге, поскольку невозможно конкурировать с российской курятиной, или закрыть границу, или нам повысить субсидии. Отрасль стояла под серьезным напором. Многие сократили поголовье, но об этом не говорили.

Голубые яйца?

Да, в мире есть куры, которые несут голубые яйца, есть розовые яйца. Не знаю, как посмотрит наш потребитель, если мы начнем продавать такие яйца. А вообще, цвет скорлупы зависит от породы. У коричневых кур – коричневые яйца, у белых – белые. На севере Казахстана больше любят коричневые, считают, что они лучше, что домашние. Белые чаще на юге встречаются. Цвет желтка зависит только от корма.

Халал птицеводство

У нас на упаковке есть значок «халал», мы прошли сертификацию. То есть халал – это в первую очередь то, чем курица питается. В ее питании не должно быть падежа, например. Мы контролируем корм. По мясу немного сложнее. Есть такое понятие, что нужно прочитать молитву и вручную курицу надрезать перед убоем. Но тут промышленное птицеводство – у нас забой в цеху идет 6 тыс. кур в час. Я считаю, что первоочередное – это корм и содержание птицы. Важно также спустить кровь – это опять же халал, и это у нас технологий предусмотрено.

Почему скачут цены на яйца?

Пик продаж и цен у нас происходит на Пасху, в этом году будет 1 мая. Потом вы увидите сезонное летнее снижение цен, мы будем нести убытки четыре месяца, накапливать их. Но в сентябре-октябре идет возврат. Отпускная цена одного яйца – 20,18 тенге с учетом НДС. Зачастую же рост цен вызван желанием ретейлеров получить максимальную прибыль с продаж. Есть постановление правительства, что на яйцо (как на социально значимый продукт) не должна быть наценка выше 10-15%, но никто его не отслеживает. Здесь решает только развитие конкуренции.

Проблемы отрасли и пути решения

Субсидирование у партнеров по ЕАЭС – России и Беларуси – выше. Нужно выровнять условия внутри союза. Также из-за волатильности цен на зерновые культуры важно создать фуражный фонд в размере годовой потребности птицефабрик. В «Дорожной карте» нужно предусмотреть госрасходы на прокладку дорог к новым птицефабрикам. Наладить свое племпроизводство – не более трети суточных цыплят производится в РК, остальное завозится из России. Корма – чтобы птицеводство развивать в РК, нужно выращивать свою сою и масложировые культуры. И, конечно, сокращение квот на импорт.

Казахстанское мясо может стать мировым брендом

Виктория Кучма

Мясное животноводство Казахстана ждет перемен. Экспортный потенциал отечественной говядины уже достаточно высок для того, чтобы зайти на огромный рынок Китая. Что и должно произойти уже в этом году.

В минувшем марте министр сельского хозяйства РК Асылжан Мамытбеков совершил двухдневный визит в Китай, в рамках которого были достигнуты договоренности об экспорте местного мяса. Ежегодно на китайские прилавки планируется отправлять около 50 тыс. тонн охлажденной и премиальной говядины и зарабатывать на этом $300 млн.

«В 2016 году мы ожидаем открытие рынка КНР, это даст новый толчок развитию отрасли сельского хозяйства. За счет того, что в стране прошла девальвация, с себестоимостью продукции у нас не увеличилась, мы валютную выручку видим очень хорошую. Цена в Китае в долларах идет. Поэтому как только откроется этот рынок для нас, мы начнем хорошо торговать, зарабатывать деньги и опять же реинвестировать их в отрасль. Самое дешевое мясо в КНР стоит $4 – оптовая цена, по которой мы можем поставлять. А самое дорогое мясо, которое мы можем продавать, – это примерно $10. Но главное здесь держать планку и бренд, чтобы наше казахстанское мясо позиционировалось отдельно – не как мясо Бразилии и другое, которое идет по $2-3», – рассказал на встрече с журналистами, организованной Минсельхозом в конце марта, председатель Мясного союза РК Максут Бактибаев.

Важно отметить, что Казахстан первым в СНГ сегмент поставщиком Китая в этом сегменте. И такие возможности для нашей страны открылись во многом благодаря статусу МЭБ, как территории свободной от ящура, которого пока нет у соседней России. Кроме того, несколько лет в РК работает программа по идентификации крупного рогатого скота – база данных «Сыбага» позволяет отслеживать маточное и племенное поголовье во всех регионах, правильно распределять субсидии. Благодаря запуску этого проекта удалось выявить прививку почти в миллион «мертвых коровьих душ».

Всего в Казахстане на сегодня насчитывается порядка 6 млн голов КРС. Действует десять экспортоориентированных откормочных площадок на 60 тысяч скотомест. Чтобы покрыть необходимые поставки в Китай, планируется увеличить общую емкость до 160 тыс. скотомест. Также действует 10 крупных мясоперерабатывающих заводов, налажена сеть хозяйств-репродукторов по разведению мясных пород Ангуса, Герефорда, Казахской белоголовой. Численность племенного скота уже достигла 100 тысяч голов.

Однако общее имеющееся поголовье КРС, как отмечают в Мясном союзе, – в три раза меньше того, чем могла бы располагать республика.

«В Казахстане мы видим себя в премиальном сегменте, органическом. Есть пастбища, которые не загажены никакими химикатами, пестицидами, есть зерно, чтобы кормить коров, но коров маловато, поголовье нужно увеличивать, можно его утроить. Каждый год мы примерно 7 млн тонн зерна экспортируем. На самом деле лучше это зерно конвертировать здесь в мясо и уже эту продукцию продавать – это гораздо выгоднее. Сколько стоит 15 центнеров ячменя – примерно $200 валютной выручки, если продаете. А 250 кило мяса даже по $5-6 – это полторы тысячи долларов. Представляете? И транспортировать мясо проще», – считает Максут Бактибаев.

Если по территории естественных пастбищ Казахстан занимает пятое место в мире – 180 млн га, то до пятерки крупнейших производителей стране пока еще далеко. Лидируют в этом списке США (почти 11 млн тонн) и Бразилия (более 9 млн тонн). В РК, по данным Мясного союза, в 2015 году было произведено 930,3 тыс. тонн мяса (рост на 3,4% по сравнению с 2014 годом), экспортировано в другие страны 16,1 тыс. тонн. Отрасль постепенно восстанавливается после резкого спада в 90-х годах, когда произошло масштабное вымирание крупных хозяйств.

В целом внутренний рынок сегодня практически полностью обеспечен своей говядиной, свининой, кониной и бараниной. Один казахстанец в среднем потребляет 63,2 кг мяса в год. Это почти на десять кило меньше, чем в Белоруси, но в два раза больше, чем в Узбекистане. А житель Таджикистана довольствуется всего 12 килограммами в год. Возглавляют же мясоедный рейтинг Люксембург и США, где годовое потребление на душу населения составляет 136 и 125 кг соответственно.

Как экономить с банковскими картами?

Ольга Фоминских

В период кризиса и дорогого доллара казахстанцы ищут способы не только сохранить, но и сэкономить свои средства. Это вполне возможно благодаря бонусным программам банков. Наиболее популярными из них являются два вида. Первый – возврат части потраченных денег на карту (cashback), и второй – начисление бонусов, которые можно тратить на покупку тех или иных товаров и услуг. «Капитал.kz» оценил, с картами каких банков выгоднее копить баллы, мили и получать cashback. Исследование проводилось на основании данных пресс-служб, обзвона колл-центров и публикаций на сайтах банков. Оценены программы топ-10 крупнейших банков и небольших игроков с интересными программами лояльности.

Плати у партнера – получай бонусы

Накопление бонусов – одна из наиболее распространенных программ лояльности среди казахстанских банков. Клиенты накапливают баллы с возможностью потратить их на оплату услуг или товаров. С одной стороны, это позволяет банкам стимулировать безналичные платежи, а клиентам – получать различные скидки и бонусы, которые можно затем потратить. Но все эти программы в целом могут позволить существенно сэкономить, особенно в период кризиса.

Казкоммерцбанк одним из первых внедрил программу лояльности – Go!, которая позволяет копить бонусы. Участниками накопливают баллы с возможностью потратить их на оплату услуг или товаров. С одной стороны, это позволяет банкам стимулировать безналичные платежи, а клиентам – получать различные скидки и бонусы, которые можно затем потратить. Но все эти программы в целом могут позволить существенно сэкономить, особенно в период кризиса.

Это одно из подтверждений того, что интересы киберпреступников очень сильно изменились. Сегодня их целью ставятся уже не физические лица, а банки и компании. Причем чем заманчивее сумма, тем больше времени готовы потратить злоумышленники на атаку. А так как 9 из 10 самых опасных киберпреступников выходцы из СНГ, все новые схемы они тестируют на территории бывшего Союза. О том, как развиваются группировки киберпреступников в интервью «Капитал.kz» рассказал Алексей Коняев, старший консультант по противодействию мошенничеству SAS Россия/СНГ, на конференции SAS Fraud and Risk Conference Kazakhstan.

- Алексей, расскажите, пожалуйста, о ситуации с киберпреступностью в СНГ?

- Киберпреступность сегодня по объемам занимает лидирующие позиции среди всех типов банковского мошенничества.

Многие компании, которые занимаются противодействием кибермошенничеству, отмечают, что в этом и следующем годах воровство средств через системы дистанционного банковского обслуживания (интернет-банкинг, системы «банк-клиент») с персональных компьютеров физических лиц сойдет на «нет». При этом преступления будут в большей степени ориентированы на счета юридических лиц и целевые атаки на финансовые организации, в частности, банки. То есть воровство денег будет осуществляться не со счетов клиентов, а с корреспондентского счета самого банка. И такие прецеденты уже имеются сегодня, суммы ущерба исчисляются миллионами рублей. Соответственно, можно говорить, что масштабы растут и киберпреступникам, давно занимающимся противоправной деятельностью, уже не интересно возиться с мелкими суммами физических лиц. Им интересное потратить время на то, чтобы проработать серьезную атаку и получить хороший куш. Этот тренд будет наблюдаться как в России, так и в СНГ. Это, кстати, объясняется и тем, что на сегодняшний день 9 из 10 всех самых опасных киберпреступников – русскоязычные, поэтому изначально все свои схемы они отрабатывают на территории России и СНГ. Хотя, в последнее время некоторые группировки были задержаны, а многие из них уходят работать на международные рынки по одной простой причине – слишком высокая волатильность местного рынка. По сути, за рубежом стало выгоднее зарабатывать воровством, нежели в Казахстане и России.

- Вы говорили о том, что некоторые группировки были задержаны...

- Да, их выявляют, но не так часто, как хотелось бы. Существуют организации, которые этим занимаются, некоторые из них работают при участии Интерпола. Эти компании помогают выявлять фродстеров в России и СНГ. Фрод *(вид мошенничества в области информационных технологий, в частности, несанкционированные действия и неправомочное пользование ресурсами и услугами в сетях связи – прим. авт.)* безграничен. В одном месте преступники могут писать вредоносные программы, в другом – подготавливать атаку, в третьем – готовить людей, через которых будут выводиться деньги.

Обычно эти мошенники – выходцы из РФ и Украины. Именно в Украине они сейчас концентрируются, поэтому достать их оттуда по понятным причинам достаточно сложно.

- Есть ли некий топ-список наиболее популярных схем кибермошенничества в СНГ?

- Безусловно. Прежде всего, деньги выводятся со счетов юридических лиц через систему банковского обслуживания, используя удаленное подключ. Если у злоумышленника есть доступ к машине, он может с ней сделать все. Есть определенные нюансы – иногда клиенты используют дополнительные схемы защиты – одноразовые пароли и т.д. Все это легко обходится с помощью социальной инженерии *(метод управления действиями человека без использования технических средств – прим. авт.)*.

Второй вид мошенничества достаточно старый – это автозалив (вредоносная программа). В момент, когда совершается платеж со счета юридического лица, происходит подмена реквизитов и деньги уходят в пользу злоумышленника. По объемам ущерба это наиболее значимые схемы.

По количеству все-таки лидируют кражи средств со счетов мобильных устройств на базе Android. Компании, занимающиеся исследованиями в области киберпреступности, отмечают трех-, четырехкратное увеличение количества таких преступлений, при этом их объемы снизились в 3 раза. Такая парадоксальная, казалось бы, ситуация объясняется тем, что объем каждой мошеннической операции несравнимо мал с тем, что можно украсть через интернет-банкинг юридического лица. Но, с другой стороны, мошенники автоматизировали свое программное обеспечение и все происходит без непосредственного участия самого человека. Они лишь в конце дня «снимают сливки». При этом количество вредоносного обеспечения на Android поражает – от перехватывания СМС до формирования платежей. Все понимают, что за мобильными платформами будущее, и злоумышленники тоже, поэтому они весьма активно развиваются в данном направлении.

- Как изменились киберпреступления за последние годы?

- Во-первых, фрод стал более технологичным. Если раньше это были самоучки, которые делали это для забавы, теперь они поняли, что на этом можно неплохо обогатиться. Мошенники доработали свое программное обеспечение, которое, как я говорил, может работать без их участия. Во-вторых, фрод стал более организованным. Опять же, если раньше работали одиночки, то со временем стали создаваться преступные группировки. Между ними существует хорошо разделенный функционал – одни занимаются написанием кодов, другие подбором людей, через счета которых будут выводиться украденные средства, третьи занимаются фишингом и воруют, например, данные карт и т.д. Они могут друг друга не знать, а лишь отвечать за свою часть. У них есть своего рода грейды. Так, на одном из мероприятий, посвященном борьбе с киберпреступностью, представитель правоохранительных органов рассказывал про один из «серых» ресурсов, на котором новичкам продавали достаточно простое старое вредоносное обеспечение и они начинали воровать небольшими суммами – 1000-5000 рублей. Если у человека все получается, то он переходит на следующий уровень, а затем его принимают в эту преступную группировку.

Одновременно с развитием технологий фрод стал более динамичным. Если раньше с момента подготовки киберпреступления до его непосредственного совершения и вывода средств проходило несколько дней, то сейчас лишь несколько минут.

Современный фрод не такой, как был 5 лет назад. Но и мы тоже не стоим на месте и тоже развиваемся, стараемся работать на опережение, для чего изучаем современные тенденции в области мошенничества и предлагаем адекватные инструменты для борьбы с ним. У нас накоплен хороший зарубежный и локальный опыт противодействия мошенничеству, в том числе в Казахстане, что позволило нам разработать уникальные методы борьбы не только с киберпреступностью, но также с кредитным, внутренним и другими видами мошенничества.

Украсть за 60 секунд

Популярные схемы киберворовства в СНГ

Ольга Фоминских

Последняя крупнейшая афера с выводом денег произошла не так давно. В феврале этого года злоумышленники взломали компьютерные системы Центробанка Бангладеш и вывели, по разным данным, от порядка $100 млн из золотовалютных резервов страны. Деньги со счетов банка в Федеральном резервном банке Нью-Йорка были переведены в казино и кредитные организации на Филиппинах, а также на счета в Шри-Ланке. После этого глава центробанка Атиур Рахман подал в отставку.

Это одно из подтверждений того, что интересы киберпреступников очень сильно изменились. Сегодня их целью ставятся уже не физические лица, а банки и компании. Причем чем заманчивее сумма, тем больше времени готовы потратить злоумышленники на атаку. А так как 9 из 10 самых опасных киберпреступников выходцы из СНГ, все новые схемы они тестируют на территории бывшего Союза. О том, как развиваются группировки киберпреступников в интервью «Капитал.kz» рассказал Алексей Коняев, старший консультант по противодействию мошенничеству SAS Россия/СНГ, на конференции SAS Fraud and Risk Conference Kazakhstan.

- Алексей, расскажите, пожалуйста, о ситуации с киберпреступностью в СНГ?

- Киберпреступность сегодня по объемам занимает лидирующие позиции среди всех типов банковского мошенничества.

Многие компании, которые занимаются противодействием кибермошенничеству, отмечают, что в этом и следующем годах воровство средств через системы дистанционного банковского обслуживания (интернет-банкинг, системы «банк-клиент») с персональных компьютеров физических лиц сойдет на «нет». При этом преступления будут в большей степени ориентированы на счета юридических лиц и целевые атаки на финансовые организации, в частности, банки. То есть воровство денег будет осуществляться не со счетов клиентов, а с корреспондентского счета самого банка. И такие прецеденты уже имеются сегодня, суммы ущерба исчисляются миллионами рублей. Соответственно, можно говорить, что масштабы растут и киберпреступникам, давно занимающимся противоправной деятельностью, уже не интересно возиться с мелкими суммами физических лиц. Им интересное потратить время на то, чтобы проработать серьезную атаку и получить хороший куш. Этот тренд будет наблюдаться как в России, так и в СНГ. Это, кстати, объясняется и тем, что на сегодняшний день 9 из 10 всех самых опасных киберпреступников – русскоязычные, поэтому изначально все свои схемы они отрабатывают на территории России и СНГ. Хотя, в последнее время некоторые группировки были задержаны, а многие из них уходят работать на международные рынки по одной простой причине – слишком высокая волатильность местного рынка. По сути, за рубежом стало выгоднее зарабатывать воровством, нежели в Казахстане и России.

- Вы говорили о том, что некоторые группировки были задержаны...

- Да, их выявляют, но не так часто, как хотелось бы. Существуют организации, которые этим занимаются, некоторые из них работают при участии Интерпола. Эти компании помогают выявлять фродстеров в России и СНГ. Фрод *(вид мошенничества в области информационных технологий, в частности, несанкционированные действия и неправомочное пользование ресурсами и услугами в сетях связи – прим. авт.)* безграничен. В одном месте преступники могут писать вредоносные программы, в другом – подготавливать атаку, в третьем – готовить людей, через которых будут выводиться деньги.

Обычно эти мошенники – выходцы из РФ и Украины. Именно в Украине они сейчас концентрируются, поэтому достать их оттуда по понятным причинам достаточно сложно.

- Есть ли некий топ-список наиболее популярных схем кибермошенничества в СНГ?

- Безусловно. Прежде всего, деньги выводятся со счетов юридических лиц через систему банковского обслуживания, используя удаленное подключ. Если у злоумышленника есть доступ к машине, он может с ней сделать все. Есть определенные нюансы – иногда клиенты используют дополнительные схемы защиты – одноразовые пароли и т.д. Все это легко обходится с помощью социальной инженерии *(метод управления действиями человека без использования технических средств – прим. авт.)*.

Второй вид мошенничества достаточно старый – это автозалив (вредоносная программа). В момент, когда совершается платеж со счета юридического лица, происходит подмена реквизитов и деньги уходят в пользу злоумышленника. По объемам ущерба это наиболее значимые схемы.

По количеству все-таки лидируют кражи средств со счетов мобильных устройств на базе Android. Компании, занимающиеся исследованиями в области киберпреступности, отмечают трех-, четырехкратное увеличение количества таких преступлений, при этом их объемы снизились в 3 раза. Такая парадоксальная, казалось бы, ситуация объясняется тем, что объем каждой мошеннической операции несравнимо мал с тем, что можно украсть через интернет-банкинг юридического лица. Но, с другой стороны, мошенники автоматизировали свое программное обеспечение и все происходит без непосредственного участия самого человека. Они лишь в конце дня «снимают сливки». При этом количество вредоносного обеспечения на Android поражает – от перехватывания СМС до формирования платежей. Все понимают, что за мобильными платформами будущее, и злоумышленники тоже, поэтому они весьма активно развиваются в данном направлении.

- Как изменились киберпреступления за последние годы?

- Во-первых, фрод стал более технологичным. Если раньше это были самоучки, которые делали это для забавы, теперь они поняли, что на этом можно неплохо обогатиться. Мошенники доработали свое программное обеспечение, которое, как я говорил, может работать без их участия. Во-вторых, фрод стал более организованным. Опять же, если раньше работали одиночки, то со временем стали создаваться преступные группировки. Между ними существует хорошо разделенный функционал – одни занимаются написанием кодов, другие подбором людей, через счета которых будут выводиться украденные средства, третьи занимаются фишингом и воруют, например, данные карт и т.д. Они могут друг друга не знать, а лишь отвечать за свою часть. У них есть своего рода грейды. Так, на одном из мероприятий, посвященном борьбе с киберпреступностью, представитель правоохранительных органов рассказывал про один из «серых» ресурсов, на котором новичкам продавали достаточно простое старое вредоносное обеспечение и они начинали воровать небольшими суммами – 1000-5000 рублей. Если у человека все получается, то он переходит на следующий уровень, а затем его принимают в эту преступную группировку.

Одновременно с развитием технологий фрод стал более динамичным. Если раньше с момента подготовки киберпреступления до его непосредственного совершения и вывода средств проходило несколько дней, то сейчас лишь несколько минут.

Современный фрод не такой, как был 5 лет назад. Но и мы тоже не стоим на месте и тоже развиваемся, стараемся работать на опережение, для чего изучаем современные тенденции в области мошенничества и предлагаем адекватные инструменты для борьбы с ним. У нас накоплен хороший зарубежный и локальный опыт противодействия мошенничеству, в том числе в Казахстане, что позволило нам разработать уникальные методы борьбы не только с киберпреступностью, но также с кредитным, внутренним и другими видами мошенничества.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

DEUTSCHE BANK БОЛЬШЕ НЕ В ТРОЙКЕ ЛУЧШИХ

Крупнейший банк Германии Deutsche Bank выпал из тройки лучших инвестиционных банков мира, опустившись на пятое место в соответствующем рейтинге компании Coalition. Первые места подтвердили американские банки JPMorgan Chase и Goldman Sachs, на третьем и четвертом – Citigroup и Bank of America. Основа рейтинга от Coalition – анализ выручки кредитных учреждений от банковских сборов и торговых операций. В Deutsche Bank ожидали подобных результатов, отметил Рам Наяк, глава отдела сделок с фиксированным доходом. «Это отражает большой сдвиг в нашей стратегии, в соответствии с которой мы намерены сосредоточиться на предоставлении лучшего качества обслуживания меньшему числу клиентов через более целенаправленный ассортимент услуг», – сказал банкир. **(The Financial Times)**

ЗАРПЛАТЫ CEO КИТАЙСКИХ БАНКОВ УПАЛИ

Председатели и президенты пяти крупнейших банков Китая по итогам прошлого года получили доход на 50% ниже, чем годом ранее. Уменьшение зарплат произошло из-за введенного в прошлом году законодательства, ограничивающего выплаты топ-менеджерам госбанков. Так, глава Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), самого крупного банка мира по активам, заработал за 2015 год всего 550 тыс. юаней ($85 тыс.), что наполовину меньше, чем в 2014 году, когда банкир получил 1,1 млн юаней, сообщается в финансовом отчете кредитного учреждения. Таким образом, глава ICBC заработал всего 0,3% от вознаграждения CEO американского банка JPMorgan Chase & Co Джейми Даймона, который в 2015-м получил $27 млн. CEO второго по величине банка Китая China Construction Bank получил за прошлый год 600 тыс. юаней по сравнению с 1,2 млн юаней в 2014 году. В банках Agricultural Bank of China, Bank of China и Bank of Communications также сообщили о 50%-ном понижении зарплаты руководителей. **(banks.eu)**

МВФ – СПАСИТЕЛЬ СТРАН-ДОЛЖНИКОВ

МВФ является «ключевым участником программ спасения стран с чрезмерной задолженностью». Об этом заявил глава Бундесбанка и

Аскар Калдыбаев: «Арбитражный суд – самый гуманный суд в бизнесе!»

Гаухар Ануарбек

Далеко не все предприниматели знают, что в Казахстане работает Центр арбитражного и третейского разбирательства. Это альтернатива государственному суду, но с солидным «пакетом бонусов». И зачастую бонусы позволяют бизнесмену сэкономить очень неплохие средства, сберечь нервы и при этом надеяться на действительно справедливое, объективное решение Фемиды. На что может рассчитывать предприниматель, принявший решение доверить свой спорный вопрос арбитражу, и в чем его принципиальное отличие от традиционного суда – об этом в интервью «Капитал.Кз» рассказал генеральный секретарь Центра арбитражного и третейского разбирательства НПП «Атамекен» Аскар Калдыбаев.

- Аскар Куралбаевич, много лестного говорят о формате арбитража, почему только сейчас? Как давно такого рода судебная помощь доступна в нашей стране?

- С 2014 года работает наш центр, но здесь важно знать, что мы в данном случае продолжаем традиции международного арбитражного суда, который работал при торгово-промышленной палате, создан он был еще в 90-х годах. Соответственно, все – рассмотрение споров, арбитры, списки арбитров – автоматически перешло в наше распоряжение, и мы продолжаем эту работу. Я поясню: арбитражное рассмотрение споров основывается на единых, всемирно признанных принципах, мы просто продолжаем те традиции, которые были заложены в международном арбитражном суде. По сути, юридически, теперь под новой вывеской при Национальной палате предпринимателей «Атамекен».

- Тогда расскажите подробнее об этих традициях?

- Основной нашей задачей является содействие предпринимателям и другим лицам в осуществлении хозяйственной деятельности, а конкретно при разрешении возможных споров. Мы все знаем, что предприниматели в процессе своей деятельности заключают договор. Все это хорошо, но иногда получается так, что договоры нарушаются, возникают какие-то спорные ситуации и в таком случае эти лица сталкиваются с проблемой, с неопределенностью, каким образом решить эти самые споры. Это определенный стресс, это время, это усилия, которые нужно затрачивать и соответственно перед людьми встает вопрос – как это можно сделать? Всем известный способ разрешения споров – это разбирательство в судебном порядке, в государственном суде, традиционном. Разрешение спора в Арбитражном центре является альтернативным способом разрешения конфликта.

В чем наша функция? Мы максимально сглаживаем стрессовый характер данной спорной ситуации, вносим фактор определенности, содействуем лицам в разрешении их ситуаций. Каким образом мы это делаем? При заключении договора изначально стороны должны предусмотреть включение туда арбитражной оговорки, то есть конкретно должны быть обозначены такие слова: «Если возникнут какие-то споры, то все они будут решаться в Арбитражном центре Национальной палаты предпринимателей «Атамекен».

- Только там?

- Возможно и в другом арбитраже. В Казахстане действует ряд крупных арбитражных судов, и наш центр является одним из таковых. Если будет предусмотрена такая оговорка в договоре, то при возникновении спора стороны должны обратиться в арбитражный центр, а не в государственный суд. Что в этом случае предлагаем мы? Во-первых, это назначение арбитров, сами стороны назначают арбитров – и это самое главное. Тем самым мы вносим фактор определенности и прозрачности. В этом случае сторона, зная, что есть определенный профессионал, специалист в какой-то области и этому человеку можно довериться, может выбрать его в качестве арбитра. В государственном суде мы не знаем, к какому судье поступит твое дело и вот этот момент сглаживается.

- Кем выносится окончательное решение? Выбранными арбитрами?

- При наличии оговорки о рассмотрении дела в арбитражном суде стороны могут решить, сколько арбитров будут рассматривать их вопрос – один или три. Если это один арбитр, то тогда обе стороны должны согласовать эту кандидатуру. Если три арбитра, тогда одного арбитра назначают одна сторона, второго – другая сторона и два этих арбитра назначают третьего арбитра, председательствующего. У нас имеется реестр арбитров, но он носит рекомендательный характер. Стороны им не ограничены. Они могут выбрать любого другого специалиста, со стороны, более того, арбитром может быть даже не юрист по образованию. Арбитром с юридическим образованием может быть только тот, который единолично рассматривает спор или если он является председательствующим среди трех арбитров. При этом он должен иметь стаж по действующему закону не менее двух лет. Плюс ему должно быть не меньше 25 лет. Это основные критерии. В международной практике вообще нет никаких требований к арбитрам, никаких ограничений. То есть то лицо, которое достигло 18 лет, в других странах тоже может стать арбитром. И в этом случае наличие у нас определенных рамок, не совсем соответствует международной практике.

Издревле, у казахов всегда были «бала би» – это молодые люди, которые умели разрешать споры, достигали какого-то уважения, авторитета в данной области – а почему бы и нет? Это свобода выбора, если стороны, участвующие в споре, захотели определенного человека в качестве арбитра, нельзя этому препятствовать.

- Есть ли среди арбитров свои рейтинги, скажем так, самые популярные, топовые?

- На данный момент в нашем реестре находится 76 арбитров. Это профессионалы своего дела. И, конечно, среди них есть люди, которые долгое время уже занимаются научной деятельностью, практической деятельностью, их имена известны в Казахстане любому юристу. И этих арбитров, учитывая их репутацию, способность разрешать споры на высоком уровне, привлекают снова и снова. Потому что стороны нацелены на то, чтобы разрешить спор справедливо и объективно.

- В регламенте Арбитражного центра указано, что ему не подведомственны споры, которые затрагивают несовершеннолетних лиц, лиц, признанных в порядке, установленном законом недееспособными, а также иные споры, определенные законом. Интересно последнее – что это за иные споры?

- Основным законом, который регламентирует деятельность арбитража в данное время, является закон «О третейских судах», который предусматривает рассмотрение споров между резидентами. И второй закон – «О международном коммерческом арбитраже». Он регламентирует споры с участием нерезидентов. В данный момент принимается новый закон – «Об арбитраже», который соединит эти два закона, и в нем как раз прописаны ограничения, в каких случаях нельзя арбитражу рассматривать спор. По действующему закону, наравне с недееспособными и несовершеннолетними лицами, это споры о банкротстве, споры, которые связаны с интересами государственных предприятий.

Вот это, кстати, очень большое ограничение, которое не дает государственным компаниям, квазигосударственному сектору участвовать в арбитражном суде. И это большой минус. Во всем мире нет такого, когда наблюдается неравное положение между государственными и частными компаниями. Потому что государственная компания также является коммерческой, это акционерное общество либо товарищество с ограниченной ответственностью. И она также должна иметь доступ к эффективным, продвинутым способам разрешения споров. Сейчас они не обладают такими полномочиями.

В новом законе законодатель попытался смягчить эту норму, убрал ограничение, но с условием – квазигосударственный сектор имеет право включать арбитражные оговорки и участвовать в спорах, однако при наличии согласия отраслевого государственного органа, то есть министерства. Все мы понимаем, что вряд ли какая-то государственная компания будет обращаться в министерство, и вряд ли министерство будет давать такое разрешение, с учетом того, что в новом законе подчеркивается – министерство должно давать разрешение с учетом национальной безопасности, в интересах государства. При наличии такой трактовки, это ответственность, которую вряд ли госорган возьмет на себя.

- Для нерезидентов, значит, созданы более комфортные условия?

- По действующему закону, госкомпании не могут договариваться об арбитражной оговорке с резидентами Казахстана. Если это нерезидент, тогда возможно рассмотрение спора. Это, безусловно, ограничение для наших резидентов. Получается иностранные компании находятся в более привилегированном положении. Например, если «КазМунайГаз» заключает договор с нерезидентом, с иностранной компанией на оказание каких-то буровых работ, они могут включить арбитражную оговорку. Потому что это инвестор зарубежный, он знает, что такое арбитраж и всегда будет настаивать на включении арбитражной оговорки. Соответственно, национальная компания должна будет ее включить. Но если такую же работу будет проводить наша, казахстанская компания, то закон не позволяет включить такую арбитражную оговорку.

- Что-нибудь делается для того, чтобы донести до нужных людей подобные несовершенства профильного закона?

- Об этом мы говорили в мажилисе, когда обсуждался закон, и в сенате. Однако, к сожалению, наши доводы не были приняты во внимание. Но мы надеемся, что все-таки здравый смысл восторжествует и в процессе применения закона будет ясно, что необходимо расширять компетенцию арбитража. Закон сейчас фактически принят, мы его ждем.

- Если разбирательство ведется с участием нерезидентов, законами какой страны руководствуется арбитр?

- Совсем не обязательно, чтобы спор решался согласно законодательству Казахстана. Если это иностранная компания, она имеет право на то, чтобы законодательство, к примеру, Англии, тоже имело силу. Максимально мы даем свободу предпринимателям, чтобы они чувствовали себя в Казахстане комфортно. Если приходит компания и хочет инвестировать деньги в нашу страну, при этом ей, условно говоря, знакомо право Англии и не знакомо право Казахстана, в этом случае, чтобы обеспечить его интересы, надо идти навстречу и создавать комфортные условия для инвесторов.

Безлимит ушел в прошлое и, скорее всего, безвозвратно

Нургуль Айтпаева

Изменение тарифных планов, а именно отмена компанией ALTEL безлимитных интернет-пакетов и изменение объема интернет-пакетов на тарифах СУПЕР SMART+ и СУПЕР SMART привело казахстанцев в недоумение. На самом деле решение отказаться от безлимитного интернета принято из-за многочисленных жалоб самих абонентов на ухудшение скорости, так как безлимит был основной причиной роста нагрузки на сеть в пиковые часы.

В целом такая практика, когда оператор набирает абонентскую базу, а потом начинает монетизировать ее, довольно распространена. Ее используют многие операторы из разных стран мира. По мнению экспертов, практика безлимитов имеет перспективу только у проводного интернета, в сегменте мобильного интернета не должно быть безлимитов, потому что так они деструктивно влияют как на сам рынок, так и на бизнес телеком-операторов. О том, как изменилась ситуация после изменения тарифной сетки, в интервью «Капитал.кз» рассказал Олжас Бибанов, PR-директор Tele2 и ALTEL.

- Основной причиной отказа от безлимитных тарифов вы назвали большую нагрузку на сеть, на которую жаловались ваши абоненты. Как ситуация обстоит сейчас?

- Как мы и предполагали с самого начала, большинство наших абонентов сразу почувствовали улучшение скорости. С момента введения изменений на тарифных планах нагрузка на канал снизилась мгновенно на треть. И как результат – скорость загрузки данных в пиковые часы с 6 вечера до 12 ночи сразу же выросла. Это стало заметно после того, как резко сократились обращения в call-center ALTEL в связи с медленной скоростью.

Практически каждый пользователь знает, что высокая скорость передачи данных является основным преимуществом технологии интернета 4G. Но в последнее время она сильно снижалась, чем вызывала немало нареканий со стороны абонентов компании. Причиной этого стала ненормированная нагрузка на каналы из-за того, что свыше 60% всего трафика данных скачивалось лишь 18% абонентов компании, а 6% абонентов «качали» свыше 30% всего трафика. Такой перекос возник прежде всего из-за безлимитного пользования. Получается, что 4 из 5 человек не могли пользоваться услугой 4G в ее полноценном виде.

- Какая в среднем статистика по потреблению 4G-интернета вашими абонентами?

- Приведу точные цифры: в настоящее время 82% всех наших абонентов используют менее 26 ГБ трафика в месяц, а менее 15 ГБ в месяц скачивают 63% абонентов.

- Насколько серто отказ от безлимита почувствуют на себе абоненты?

- Мы произвели изменения тарифных предложений, опираясь на те цифры, которые я привел выше, и заложили гораздо больше объемов – 30ГБ на нашем WEB-тарифе. Помимо того, что мы увеличили объемы трафика в наших тарифах вдвое, мы убрали все ограничения по скорости, которые ранее включались после превышения порогового трафика. Любые ограничения идут вразрез с самой сутью услуги 4G – абоненты ценят ее именно за скорость. По нашим расчетам, все эти изменения удовлетворят максимальное количество наших абонентов. Цели удовлетворить всех не стоит. Более того, уверен, что никто из операторов не рад так называемым «кальщикам» – всего нескольким процентам абонентов, создающим колоссальную нагрузку на канал. Наша долгосрочная задача – сохранить технологическое лидерство ALTEL и, соответственно, самый быстрый 4G-интернет в стране. Мы постараемся неизменно удерживать этот показатель ALTEL впереди остальных операторов, поэтому продолжим предпринимать меры, чтобы трафик между абонентами распределялся справедливо.

- Удалось ли уже снять первый ажиотаж? Не было ли оттока абонентов?

- Ажиотаж возник в основном по той причине, что абоненты не смогли максимально комфортно и быстро переподключить тарифы. Мы признаемся, что не до конца рассчитали эффект и создали людям неудобства. В связи с чем, от лица компании я приношу глубокие извинения за случившееся. Но за два дня с момента действия новых условий мы задействовали все ресурсы call-center, сайта и сотрудников наших салонов и переподключили всех абонентов. При этом отток измеряется единицами – в основном теми, кто предпочел перейти на фиксированную связь или на пакеты Tele2. Думаю, объяснение этому простое, ALTEL – первый оператор с 4G-покрытием по всей стране. А вместе с Tele2 это единственный оператор, обеспечивающий такое широкое покрытие по Казахстану. А возвращение к 3G сравнимо с переездом из новостройки в хрущевку. С учетом темпов на развертывание 4G-сети остальными операторами потребуется немало времени. Но и здесь клиентам тоже не стоит питать иллюзий – безлимит ушел в прошлое и, скорее всего, безвозвратно.

- Некоторые связывают этот шаг с объединением компаний. Так ли это или это общемировая практика монетизации абонентской базы?

- И да, и нет. Здесь, безусловно, есть элемент новой стратегии бренда ALTEL, которому будет отводиться роль лидера отрасли по скорости передачи данных. Однако основной задачей было вернуть абонентам высокую скорость и снизить нагрузку на канал. Надеюсь, уже очень скоро мы сможем презентовать новое технологическое решение, которое еще больше увеличит скорость. Мы также решили проблему с нагрузкой на канал, при этом постаравшись учесть потребности подавляющего большинства наших клиентов. Что касается монетизации, безусловно, этот вопрос стоит остро не только перед нами, но и перед всей отраслью. Всем операторам предстоит развернуть сети 4G, а это колоссальные инвестиции, которые должны окупаться. Как недавно выразился CEO одной из крупных телекоммуникационных компаний, недопустимо играть в демпинг, отдавая свое преимущество дешевле по цене, чем мы продаем стандарт 3G. Мы думаем схоже. Поэтому свое преимущество никому уступать не собираемся и продолжаем строить сеть усиленными темпами, поставив задачу увеличить скорость не менее чем в два раза и расширить покрытие по всей стране. Если не трансформироваться на ежедневной основе, скорее всего, потеряешь конкурентоспособность и не выживешь в долгосрочной перспективе.

Майя Цыганенко: «Корпоративный мир для меня стал человеческим»

Ольга Фоминских

Казахстанские компании начали сокращать свои бюджеты на обучение. Однако наступило подходящее время для персонального развития и повышения своей стоимости на рынке. Менять ли свои стратегии или оставаться на прежнем уровне, в интервью «Капитал.kz» рассказала Майя Цыганенко, психолог, MBA, бизнес-тренер с более чем 15-летним опытом работы и проектами с крупнейшими компаниями страны за плечами.

- Майя, расскажите, пожалуйста, что сегодня происходит на рынке бизнес-тренингов и корпоративного обучения?

- За последние 13 лет я не припомню такой сложной ситуации на рынке обучения. Эта тенденция проявилась после девальвации в августе 2015 года и продолжает нарастать. Уровень тревожности зашкаливает. Корпоративные клиенты, особенно средний и малый бизнес, напуганы и не очень понимают, что делать и как дальше жить.

Когда случилась девальвация, мы были с семьей на отдыхе. И... ты стоишь на берегу и видишь в своей ленте, как доллар растет 250, 280,... и понимаешь, что ничего изменить не можешь и потому продолжаешь наслаждаться тем, что окружает тебя сейчас – море, семья. Вернувшись с отдыха, я встала перед фактом, что 80% моих проектов «заморожены» в связи с неопределенностью курса. В течение двух месяцев у меня не было проведено ни одного тренинга. Однако каждый день у меня были встречи с клиентами, где обсуждались не темы эффективности бизнеса или обучения персонала, а вопрос: что же будет дальше? Впервые за много лет работы с корпоративными клиентами я почувствовала колоссальный уровень тревожности. Топ-менеджеры и собственники компаний были озабочены тем, как жить дальше, как жить их семьям, уезжать ли отсюда, как обезопасить себя и своих детей. В один миг корпоративный мир для меня стал человеческим. Ведь, оказалось, что успешные люди, которые чувствовали себя уверенно в любой ситуации, вдруг в один момент стали такими же реальными людьми с такими же как у всех проблемами. Я для себя назвала этот период «зоной турбулентности», когда мы все вдруг, как оказалось, летим в одном самолете, и когда начало штормить, люди задумались о себе.

Моих заказчиков больше не интересуют тренинги и обучение персонала, многие компании не готовы платить за обучение сотрудников. Для меня стало сигналом, когда один из крупнейших финансовых институтов, с которым я работала больше 10 лет, впервые закрыл все бюджеты на внешнее обучение. Если такой крупный игрок сделал этот шаг, значит рассматривается наихудший сценарий и сокращение бюджетов ждет большинство компаний.

- Означает ли это, что казахстанцы теперь сами будут искать возможности для самообучения и саморазвития?

- Я очень на это надеюсь, потому что сейчас самое подходящее время для саморазвития. Кризис – это не повод для паники, это серьезная причина перезагрузиться, оценить свою актуальную рыночную стоимость, и, если нужно, изменить свою жизненную стратегию. Даже если многие этого не понимают, обязательно найдутся те, кто использует этот период как возможность.

- В кризис 2008 года было иначе?

- Тогда рынок бизнес-тренингов тоже просел. В моем случае в 2009 году снижение составило около 50%. В тот момент многие корпоративные заказчики стали сокращать бюджеты и объемы обучения, но тогда не было вызова – менять парадигму, как сейчас. Тот период требовал от людей умения приспособиться, но из зоны комфорта мы не выходили. Сегодня мы однозначно вышли из нее, нравится нам это или нет.

Сейчас ситуация иная, либо ты и твой бизнес меняются, либо внешняя среда «придавит» тебя. Уходят в прошлое жалобы на плохих клиентов, на сезонность продаж, на неприличных конкурентов. Ты вынужден взять ответственность на себя и четко понимать, что имеешь ровно столько, сколько заслуживаешь.

- Очевидно, что изменения необходимы были и вашему бизнесу. Что вы предприняли?

- Мне, как тренеру-консультанту, пришлось жить в этой турбулентной реальности несколько месяцев и тоже отвечать себе на вопрос – как жить и что делать дальше? За этот небольшой период я полностью пересмотрела свою стратегию взаимодействия с заказчиками. Во главе угла моей стратегии стало утверждение моих заказчиков – тренинги больше не нужны, нужны результаты, которые осязаемы и считаемы, а еще нужны реальные истории – как с этим справились другие компании. По большому счету, кризис для меня стал вызовом. По моему мнению, когда люди не знают, что будет завтра, им не до обучения. Именно поэтому мой подход сегодня – это работа в группе, когда участники осознают и оценивают свои личные и бизнес-стратегии. Два моих краеугольных камня – это игра и фасилитация. Я больше не учу людей жить, я создаю условия, в которых они сами способны оценить себя и понять, каких изменений они хотят, а значит, несут за это личную ответственность.

- Что за игры? Как бизнес-тренинги связаны с играми?

- Сейчас тренд геймификации (применение игровых механик в неигровых процессах – прим. авт.) становится невероятно актуальным. Многие тренеры-консультанты разрабатывают и используют игры в своей практике. Я попала в игры случайно, в качестве участника.

Побывав на первой игре, я вышла вдохновленная тем, как много я про себя узнала, и поняла, что мне нужно менять. С точки зрения персональных стратегий это было интересно, но не про бизнес, подумала я тогда. Спустя три недели я поняла, что это отличный инструмент для моих клиентов. Уже через месяц я держала в руках сертификат ведущего и начала играть.

Я провела почти 20 игр за пару месяцев и могу с уверенностью сказать, что игра – уникальный инструмент, особенно для тех, кто хочет изменений в своей жизни. Зачастую двух дней тренинга бывает недостаточно, чтобы человек согласился с тем, что ему нужно что-то менять, доказывая всему миру, что у него все благополучно. А тут за четыре часа игры ты видишь полную картину, где и что ты делаешь неправильно, причем в разных аспектах жизни – в социальных связях, личной жизни, в управлении деньгами. Каждый участник проявляет себя наилучшим образом, но в итоге, как и в жизни, реализуя свои лучшие стратегии, на выходе получаем не всегда наилучший результат. Для бизнеса такая игра бесценна, так как она позволяет прогнозировать исход.

- Майя, чтобы что-то менять в своей жизни или компании – это скорее вопрос про лидерство. Не каждый может встать с нагретого места и уйти, например, в свободное плавание или выбрать иной путь для своей компании...

- Безусловно. Сегодня лидерство набирает все большую популярность, становясь важным трендом в предпринимательстве. Но эта тема сложная, особенно если интересует прикладной ее характер. Лидерство имеет тысячи определений, множество теорий и пошаговых руководств, но не у всех получается в жизни вести за собой людей.

В рамках моих программ развития руководителей у меня есть два ключевых запроса для всех участников. Первый – научите меня делегировать, мне все приходится делать самому. Второй – как научиться мотивировать людей без использования денег. Если человек все делает сам – он не руководитель, он – отличный исполнитель, но тогда ему зря платит деньги как управленцу. Если человек хочет уметь мотивировать – это вопрос лидерства. Ведь если вы не лидер, обязательно найдется кто-то, кто станет лидером для ваших сотрудников, а значит, может увести их не туда.

На Западе, например, в корпоративном формате никто не учит управленческим навыкам. Это нонсенс. Там, если человек получает повышение по карьерной лестнице, у него должно быть MBA-образование. И развитие управленческих навыков – это ответственность самого человека. У нас же руководитель может 10-20 лет сидеть в своем кресле, оставаясь при этом исполнителем. А часто провожу опрос среди руководителей: какую книгу про менеджмент вы прочитали за последнее время? Угадайте, сколько рук?

- Ноль?

- Единицы поднимают руки, но многие не могут вспомнить даже названия либо называют книги что-то вроде «7 навыков высокоэффективных людей», не задумываясь, что подобные книги – это про личное развитие, но никак не про управление другими людьми.

- То есть лидерству можно научить?

- Исходя из моего опыта, могу сказать, что научиться можно всему, но главное качество любого руководителя – это способность и желание к саморазвитию. Моя диссертация посвящена программам развития лидерства. Это объективно доказанный факт, что лидерские качества можно и нужно развивать, работая над собой. Многие исследования подтверждают это. А если же прирожденные лидеры не развивают эти навыки, то со временем просто утрачивают их. Ведь у людей есть только два пути – либо развитие, либо регресс.

Лично мне импонирует система развития лидерства J. Clawson. В ней шесть шагов, каждый из которых целенаправленно влияет на лидерский потенциал. Первым шагом рассматривается видение как способность предвидеть и прогнозировать вдохновляющее будущее для себя и своего бизнеса. Лидер, который знает, куда он идет, может вдохновить других следовать за ним. Так вот у многих из наших руководителей показатель «видение» самый низкий. И когда начинаются споры на тему зачем всех учить лидерству, я отвечаю: если мы научим лидерству, вопрос мотивации отпадет сам собой.

Конечно, мне хотелось бы видеть перспективу в развитии лидерства для наших компаний, но это точно не вопрос ближайшего будущего, так как на сегодня лидерские программы у нас не востребованы так, как это происходит сейчас на Западе.

- Получается, что в корпоративном бизнесе нет лидеров?

- Почему же?! Любой успешный бизнес сегодня в Казахстане – это в первую очередь заслуга его лидера. Хотя, я думаю, что настоящим лидерам в нашей стране приходится непросто.

Для меня прекрасными примерами лидеров являются Григорий Марченко (экс-председатель правления Народного банка), Марат Заиров (заместитель председателя правления Нурбанка), Жанар Калиева (председатель совета директоров СК АО «Компетенз»), Евгений Матвеев (директор ТОО «Шах Трэвел», коммерческий директор Авиата), Сергей Исак-Заде (директор компаний IBS Group), Константин Горожанкин (президент Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции) и много других настоящих лидеров.

Продать себя выгодно

Информация: Обзор работы будущего, Всемирный экономический форум

Вероника Герман

Казахстанские сотрудники все еще не умеют продавать себя работодателю, считают специалисты HR. При этом скилл по самомаркетингу может открыть путь к большим зарплатам и бонусам.

В России и за рубежом сотрудник 20% получает за то, что делает, а 80% – за то, как он себя продает. В Казахстане же, считает Лидия Бендюк, независимый эксперт, те же 80/20, но наоборот – 80% всегда кандидат запрашивает за свои знания и опыт, и только 20% – это желание «продать себя подороже». При этом, по ее мнению, уровень самопиара у казахстанцев достаточно низкий. «Большинство наших людей пока не умеют себя достойно «продавать», – рассказала Лидия Бендюк.

«Умение продавать себя играет важную роль как при собеседовании, так и на прочих этапах трудоустройства и даже работы в компании, считает Лидия Стоялова, PR-специалист онлайн-сервиса HeadHunter. При этом чем правильнее подготовлен сотрудник преподнести себя, свой опыт и навыки работодателю, тем больше у него шансов получить заветный job-offer. Тем не менее, добавила она, стоит помнить главное правило: не лгать. Чем больше соискатель приукрашивает свое резюме или себя на собеседовании, тем больше будет разочарование компании в сотруднике при раскрытии обмана.

Связи или опыт?

Ни для кого не секрет, что в Казахстане распространено трудоустройство по знакомству или родству.

«Принято считать, что в нашей стране существует такой фактор, как «связи при трудоустройстве». Тем не менее стоит отличать их от рекомендаций. В некоторых компаниях даже существует практика – если сотрудник порекомендовал своего знакомого на открытую вакансию, то в случае успешного трудоустройства рекомендовавший получает дополнительные бонусы или премиальные», – пояснила Лидия Стоялова. Но есть шанс и того, что кандидат, которого посоветовали сотрудники (неважно, рекомендателем выступил линейный специалист или топ-менеджер), не прошел собеседование или оказался некомпетентным для конкретной позиции. В таком случае HR-специалист откажет кандидату. Все зависит от подхода компании к найму сотрудников, от того, какие цели она преследует – стремится ли стать лидером рынка с лучшей командой или готова набирать неподходящих людей.

Лидия Бендюк отмечает, что все зависит от культуры конкретной компании, хотя используются и тот, и другой способы.

Навыки будущего

«Одно из главных качеств, на которое обращают внимание большинство работодателей, – это результативность. Готов ли кандидат приносить компании прибыль, будет ли он эффективным, сможет ли показывать все время отличные результаты», – пояснила Лидия Стоялова. Как следствие, заработная плата такого сотрудника будет складываться из его показателей, пояснила она. То есть чем больше результатов приносит сотрудник, тем выше будет его заработная плата. Это относится не только к специалистам, получающим бонусы за выполнение плана, как, например, в продажах, но и к остальным. Их бонусы могут складываться по итогам квартала, реализации проекта или других отчетных периодов. Также немаловажными, в частности, для руководителей будут навыки: дальновидность и умение подстраиваться под новые условия рынка, быть гибким.

«В любых условиях крайне важно не только сохранять свои позиции, но и увеличивать показатели. Для многих работодателей важно, чтобы ценности, которым следует кандидат, были сопоставимы с ценностями компании. Ведь от этого зависят комфорт работы для сотрудника и результаты, которые он будет показывать», – говорит Лидия Стоялова.

Со своей стороны Лидия Бендюк выделила бы две критические характеристики – стратегическое видение и делегирование полномочий. Именно они, по ее словам, сегодня и в обозримом завтра будут актуальны.

Однозначно, уже сегодня нестандартные навыки способны открыть двери в крупнейшие компании страны. Кстати, как выявили специалисты и озвучили в ходе ежегодного заседания в Давосе, если в 2015 году в топ-тройке важнейших навыков были решение сложных проблем, координация с другими людьми, управление персоналом, то уже в 2020 году на первые места также выйдут такие умения, как критическое мышление и творческие способности. Однако даже лучшие качества и дополнительное образование не гарантируют успешной продажи и высоких зарплат, если нет умения продавать себя дорого. Впрочем, для того чтобы этому научиться, существует огромное количество работ.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОАЭ, КИТАЙ И АВСТРАЛИЯ ОТКРОЮТ ПРОЕКТЫ В РК

В Актюбинской области планируется запустить три крупных производства с участием инвесторов из ОАЭ, Китая и Австралии. Об этом сообщил аким Актюбинской области Бердибек Сапарбаев. Глава региона озвучил промежуточные итоги практической реализации Плана нации «100 конкретных шагов» в регионе. По словам Бердибека Сапарбаева, приняты меры по привлечению транснациональных компаний в перерабатывающий сектор для создания экспортных товаров и выхода Казахстана на мировые рынки. В этой связи в регионе планируется реализация ряда инвестпроектов. В их числе цементный завод мощностью 1 млн тонн цемента и 500 тыс. тонн заполнителя в год с объемом инвестиций $150 млн. В настоящее время специалисты корпорации «Хуасинь цемент» разрабатывают проект строительства цементного завода. «Австралийская компания «Казахстан Поташ Корпорэйшн» намерена запустить производство калийных удобрений мощностью 800 тыс. тонн в год с объемом инвестиций $595,2 млн. **(Соб.инф.)**

IKEA НАЛАЖИВАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО С ЮКО

Представители шведской компании IKEA заинтересовались в установлении прямых контактов с производителями товаров легкой промышленности Южно-Казахстанской области (ЮКО). Так, представитель шведской компании Дарья Лавренева подчеркнула, что рынок ЮКО имеет для IKEA важное значение, так как в дальнейшем торговая сеть планирует развивать в области всю производственно-сбытовую цепочку, а особое внимание компания намерена уделить расширению сотрудничества с местными поставщиками и внедрению на производствах технических инноваций. Отметим, что в настоящее время IKEA активно расширяет долю закупок товаров, в том числе в легкой промышленности, у локальных поставщиков. В частности, компания намерена широко использовать домашний текстиль и льняные изделия местной фирмы «Гаухар». Есть конкретная договоренность с южно-казахстанской ковровой фабрикой «Бал Текстиль». Специально для IKEA фабрика разработала отдельный дизайн и характеристики по толщине и длине ворса ковров, которые не могут быть использованы для реализации вне сети. **(palata.kz)**

В РК ДОРОЖАЮТ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ

Инфляция в Республике Казахстан за январь-март 2016 года составила 3%. Цены на продовольственные товары за три месяца 2016 года (март 2016 г. к декабрю 2015 г.) увеличились на 3,2%, непродовольственные – на 2,6%, платные услуги – на 3,1%. Так, согласно статданным, с начала текущего года (март 2016 к декабрю 2015 года) особенно заметно подорожали сахар – 10,2% и чай – 9,7%. Кроме того, повышение цен коснулось таких продуктов, как: овощи свежие – на 7,5%, крупы – на 6,7%, хлеб, масло подсолнечное, фрукты свежие – по 6,3%, сухофрукты и орехи – на 5,2%, макаронные изделия – на 4,7%, кондитерские изделия – на 4,6%, сыр сычужный – на 4,3%, прохладительные напитки – на 4%, молоко консервированное – на 3,4%, творог – на 3,3%, мясо птицы – на 3,1%,булочные и мучные изделия – на 2,8%, яйца – на 2,7%, рыбу и морепродукты – на 2,4%, колбасы, изделия из мяса – на 1,9%, муку 1-го сорта – на 1,7%. Прирост цен на фармацевтическую продукцию составил 9,5%, бытовые приборы – 5%, дорожные товары и другие изделия для переноса вещей – 4,2%, текстильные изделия – 4%, моющие и чистящие средства – 3,8%, товары личного пользования – 3,7%, автомобили – 3,6%, стеклянные и керамические изделия – 3,4%, канцелярские товары и чертежные принадлежности – 2,1%, одежду и обувь – 1,9%. Цены на бензин снизились на 1,5%, а на дизельное топливо повысились на 0,7%. **(МНЭ РК)**

РЫНОК ШКОЛЬНОЙ ФОРМЫ ОЦЕНИЛИ В 17 МЛРД ТЕНГЕ

В рамках программы импортозамещения был проведен анализ в отраслях обрабатывающей промышленности, таких как химическая, мебельная, деревообрабатывающая, легкая и целлюлозно-бумажная. В результате были выявлены 32 товарные позиции, потенциально готовые к импортозамещению. При этом около 70% всей закупаемой мебельной продукции и товаров легпрома приходится на закупки квазигосскотора и нацкомпаний. То есть отечественным производителям тяжело конкурировать на рынке B2B – «бизнес для бизнеса». Во многом поэтому в настоящее время на уровне правительства принято решение уже в 2016 году обеспечить казахстанский рынок на 50% самым ходовым товаром легкой промышленности – школьной формой. Как заявил руководитель секретариата комитета обрабатывающей промышленности НПП Толегеи Молдахметов, легкая промышленность в Казахстане представлена в основном мелкими предприятиями. «По аналогии с мебельной промышленностью весь объем производства легкой промышленности приходится на госзаборнозаказ и на закупки национальных компаний, таких как КТЖ, «Самрук-Энерго» и другие», – отметил Толеген Молдахметов. По словам Толегена Молдахметова, начиная с прошлого года наблюдается положительная тенденция, открываются специализированные магазины казахстанской одежды. Таким образом, бизнес уже начинает понимать, что есть спрос среди жителей страны на качественную продукцию, которая производится именно в Казахстане. Однако здесь нужны совместные усилия дизайнеров и производителей. **(Соб. инф.)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В АСТАНЕ ЗАПУЩЕН ПРОЕКТ ПЛАТНЫХ ПАРКОВОК

На привокзальной площади столицы начал работу в тестовом режиме проект «Управление парковочным пространством Астаны». «Изменение организации дорожного движения на привокзальной площади проводится в целях создания комфортных условий для посадки и высадки пассажиров любого вида транспорта, а также для наведения порядка в транспортной системе и транспортном потоке на данной площади», – говорится в сообщении, размещенном на сайте акимата. По предварительной оценке специалистов, введение проектов позволит снизить незаконную деятельность пассажирских перевозок на 70–80%, увеличить оборот транспортных средств на 30–40%, уменьшить нагрузки на дорожную сеть в районе привокзальной площади на 20–30%, а также снизить загруженность парковочного места на 40-50%. На привокзальной площади уже работает автоматическая система (с видеофиксацией) учета времени и движения транспортных средств, а также система автоматического распознавания номерных знаков. Максимальный промежуток времени для нахождения транспортного средства на стоянке сегодня не может составлять более двух дней. Работа в тестовом режиме проводится для проверки установленного оборудования и выявления неполадок до перехода проекта в полноценный режим. Во время тестового режима с автомобилей, въезжающих на территорию привокзальной площади, плата взиматься не будет. **(Акимат Астаны)**

В КТЖ ИЗМЕНИТСЯ СТРУКТУРА ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

«Қазақстан темір жолы» усилит клиентоориентированность компании с фокусом на целевые сегменты рынка, об этом стало известно в ходе расширенного совещания по обсуждению масштабных преобразований в рамках программы трансформации бизнеса КТЖ. «Изменится структура грузовых перевозок. Высокая конкуренция альтернативных маршрутов на рынке транзитных перевозок требует трансформации структур, процессов и технологий для удовлетворения клиентов. Поэтому сегодня назрела необходимость структурных сдвигов и глубокой трансформации деятельности КТЖ», – сказал президент компании Аскар Мамин. Он отметил, что в рамках Дорожной карты на 2016 год, утвержденной фондом «Самрук-Казына», компания приступает к внедрению ключевых изменений в организацию своей деятельности. «На сегодняшний день завершены необходимые подготовительные работы по переходу к новой операционной модели и осуществлению практических действий в рамках трансформации, связанных с новой организационной структурой», – сказал Аскар Мамин. По его словам, «с учетом структурных изменений и тенденций развития глобальной экономики основными источниками роста бизнеса компании становится сегмент мультимодальных и транзитных перевозок и повышение эффективности эксплуатационной работы при осуществлении перевозок массовых грузов». По мнению руководителя КТЖ, «ежегодный выбор стратегии, нацеленной на завоевание позиций на рынке транснациональных транзитных перевозок, позволил компании за 5 лет нарастить объем контейнерных перевозок в сообщении Китай-Европа-Китай». **(Пресс-служба КТЖ)**

В АСТАНЕ УТВЕРДЯТ ПРАВИЛА ПРОПИСКИ

В Астане могут быть утверждены специальные правила, регулирующие вопросы миграционной политики в городе. Так, на совещании было предложено регистрировать граждан только при наличии определенной квадратуры жилья на одного человека и запретить регистрацию в помещениях, не предназначенных для проживания (таких как, например, дачи или офисные помещения). Кроме того, в ходе совещания была озвучена одна из самых распространенных проблем всех столиц – проживание граждан без регистрации и учета, а также неконтролируемая внутренняя миграция. В Астане, в частности, отсутствие ограничительных мер позволяет отдельным домовладельцам регистрировать по одному адресу десятки и даже сотни людей, которые на самом деле по данному адресу не проживают. **(astana.gov.kz)**

В АЛМАТЫ ПОДОРОЖАЛИ КРУПЫ, САХАР, СОКИ

В Алматы индекс потребительских цен в марте 2016 года по отношению к февралю составил 100,6%. Цены и тарифы на непродовольственные товары выросли на 1,9%, платные услуги – 0,1%, продовольственные товары остались на уровне прошлого месяца. В группе продовольственных товаров в марте подорожали крупы – на 9% (крупа гречневая – на 13%, перловая – на 10%, овсяная – на 7,7%, манная – на 2,9%, пшено – на 0,9%), хлеб – на 0,9%, в том числе хлеб из муки первого сорта (социальный) – на 1%, высшего сорта – на 0,8%, ржаной и ржано-пшеничный – на 0,6%. Стоимость кондитерских изделий возросла на 3,2%, булочных и мучных кондитерских изделий – на 1,5%. Рыба и морепродукты подорожали на 1,8% (морепродукты – на 4,8%, рыба переработанная и консервированная – на 3,9%, свежая и охлажденная – на 1,3%). При этом рыба мороженая стала дешевле на 1,3%. Цены на масла и жиры повысились на 1,1%, за счет удорожания маргарина – на 6,7%, масла оливкового – на 4,6%, подсолнечного – на 2,7%, растительно-сливочного (спред) – на 0,5%. Масло сливочное подешевело на 2,2%. Стоимость сахара увеличилась на 1,7%. Яйца подорожали на 1%. Прирост цен на безалкогольные напитки составил 3% (минеральная и питьевая вода – 7,2%, прохладительные напитки – 5,1%, фруктовые и овощные соки – 2,8%, кофе, чай, какао – 2,2%), алкогольные напитки – 2%. **(Департамент статистики Алматы)**

Свадебный переполох

Как зарабатывают на большой любви

Адина Байкинова

Пышные юбки с кринолином, выкуп невесты на лестничной площадке и свадебные гуляния по городу на белом лимузине Hummer уже остались в прошлом. Молодожены все больше предпочитают делать свадьбу на западный манер – на открытом воздухе, в каком-нибудь живописном месте с красивой лужайкой, в месте ресторана с музыкой и официантами – кейтерингу, который возьмет все хлопоты по приготовлению на себя. За всеми этими свадебными кексами и пуговицами, обтянутыми шелком, лежит целая индустрия, мировой оборот которой сегодня оценивается в более чем $300 млрд.

Сезонное предложение

Еще пару-тройку лет назад молодожены сами планировали свадьбу: выбирали фотографа, ведущего, место проведения, основываясь на отзывах друзей и знакомых. Сегодня свадьбы стали похожи на хорошо спланированное шоу: образ молодоженов схож с общей стилистикой интерьера, а для love story (история любви, – прим. ред.) разрабатывается целый сценарий. В роли палочки-выручалочки при организации свадьбы выступают свадебные организаторы, которые контролируют весь процесс мероприятия: от совместного выбора платья для невесты до формы и цвета салфеток в том общего интерьера ресторана. Хотя на первый взгляд наем организатора свадеб кажется затратной статьей расходов, на деле все обстоит иначе. Так, порядка 90% свадеб на Западе происходят с участием специально приглашенного организатора. В Казахстане эта цифра пока ограничивается небольшими 15-20%. Кроме того, стоимость услуг свадебного организатора выражается далеко не в абсолютных показателях. Как правило, процент, который берет себе компания-организатор, не превышает 10% от общего бюджета всего мероприятия.

«Многие пары, которые рассчитывают уложиться в небольшой бюджет, полагают, что услуги свадебного агентства им попросту не по карману. Остальные думают, что сэкономят, если сделают все сами. Большинство и вовсе не знает, для чего необходимо прибегать к помощи свадебного агентства, поскольку даже не видели свадьбы, организованной профессионалами», – говорит сосновательница и арт-директор студии мероприятий Mon Cheri Александра Деккерт.

Спикер добавляет, что на рынке также присутствуют компании, работающие по фиксированной ставке, которая зачастую выглядит даже более привлекательной, чем процент от бюджета. Сумма варьируется от 350 тыс. тенге до полумиллиона в зависимости от объема работ. При таком варианте заказчик может быть уверен, что сумма гонорара организатору не вырастет пропорционально общему бюджету в случае его увеличения.

«Услуга организации под ключ включает в себя множество пунктов. В первую очередь клиент должен понимать, что нанимает человека, который знает все нюансы организации мероприятия: сколько света и звука понадобится, какой сценарий подойдет именно для этой свадьбы, сколько номеров шоу-программы нужно, чтобы мероприятие не превратилось в концерт или в монотонное чередование тостов. То, на что у вас уйдет порядка двух месяцев, организатор может подготовить за один день, при этом уровень вашего мероприятия однозначно будет выше, чем при самостоятельной подготовке. Таким образом, вы платите организатору за его мозги и время», – говорит Жанна Ленькова, директор отдела планирования и организации свадебного агентства «Молодожены».

Держи бюджет шире

Казахстанский рынок пока не может похвастаться даже десятой долей от мирового свадебного пирога. Рынок по сравнению с другими отраслями медленней реагирует на новшества. Особенно это касается регионов. Там ведущие предлагают отрепетированные сценарии праздников и одинаковые фотосессии. В итоге мероприятие превращается в одну большую монотонную свадьбу.

«Свадебная индустрия в Казахстане очень закрытая, профессионалы не стремятся общаться друг с другом, не создают союзы. Порог вхождения в бизнес очень низкий, поэтому в индустрии работает много непрофессионалов, которые демпингуют рынок», – дает свою оценку рынка свадебная фея Евгения Евстегнеева.

«На казахстанском рынке также есть свои звезды, но они не являются глобальными трендсеттерами, хотя для местных свадебных вендоров они служат неким ориентиром достижения успеха на местном рынке», – добавляет она.

Эксперты затрудняются давать оценку рынка, однако утверждают, что, несмотря на кризис, на свадьбах по-прежнему не экономят. Так, согласно расчетам Жанны Леньковой, большую роль в расчетах играет количество гостей на свадьбе. Если исходить из расчета мероприятия на 100 человек, то уровень «эконом» начинается на отметке в $20 тыс. Средний уровень – от $20 тыс. до $50 тыс. Свадьбы премиум-класса стартуют с отметки в $50 тыс. и выше, так как обычно на таких мероприятиях присутствует приглашенная звезда, на которую отводится порядка $15-30 тыс.

«В тенговом эквиваленте бюджеты остались примерно на том же уровне, то есть средний бюджет на свадьбу в нашем агентстве из расчета на 100 человек – 5-6 млн тенге. Бюджеты уменьшились именно в валютном эквиваленте, но так как большинство подрядчиков (ведущие, музыкальные группы, фото- и видеооператоры, шоу-программа и т.п.) держат цены в долларах, соответственно клиентам приходиться бронировать более дешевые услуги, чтобы уложиться в бюджет», – говорит Жанна Ленькова.

Назад к истокам

Тематику казахстанских свадеб можно поделить на два блока. Традиционные свадьбы, выдержанные по всем канонам, чаще всего можно встретить на рынке. Заметны усиление и стилизация традиций в современной интерпретации. В декоре используются национальные орнаменты, а в программе – беташар (открытие лица невесты, – прим. ред.).

«Невесты наконец-то начали с удовольствием надевать национальные свадебные костюмы, потому что появилось предложение на рынке в виде очень качественных стильных свадебных платьев и головных уборов. Так как силуэты платьев, ткань, кружево и вышивка современные, невестам очень нравится такой образ, в нем они чувствуют себя настоящими красавицами. Довольны и родители, и сами молодожены», – объясняет Евгения Евстегнеева.

Впрочем, традиционные свадьбы теснят так называемые европейские. Как такового классического определения этому понятию нет, но свадьбы в европейском стиле все больше похожи на кадры из зарубежных романтических комедий. В этом варианте все начинается с предложения – молодой человек готовит сюрприз для своей возлюбленной, встает на одно колено и предлагает выйти за него замуж. Дальше – больше. Свадьба выдержана в едином цветовом оформлении, подружки невесты в одинаковых платьях, а сама церемония происходит на открытом воздухе – это и есть европейская свадьба.

«Это просто возросшая потребность в более качественных услугах и более красивой картинке. У молодоженов и их семей изменились приоритеты, хотя бы потому что сегодняшнему гостю на свадьбе мало просто вкусно покушать и сказать тост. Гости требуют еще и зрелищ. Изменились требования к качеству услуг, например, мы благополучно отошли от использования в свадебных букетах гипсофилы и герберы и, наконец, помешали их на нежные и изысканные английские розы, орхидеи, душистый горошек и многие другие более дорогие, но и более элегантные цветы», – говорит Жанна Ленькова.

Стоимость организации свадеб

(- Срок легализации свидетельства о браке (недели)

Италия	Теркс и Кайкос	Сейшелы	Мексика	Австралия
$5 000	$5 800	$5 000	$3 600	$5 800
от 4 до 6	по запросу	от 4 до 5	от 8	по запросу

Инновации в Казахстане не отвечают запросам бизнеса

Марал Акишева, аналитик Казахстанского центра государственно-частного партнерства

Повышение производительности и конкурентоспособности промышленности невозможно без научно-инновационной деятельности, использования отечественного и зарубежного научно-технического потенциала и создания на его основе конкурентоспособного производства.

Основным элементом структуры казахстанского сектора исследований и разработок являются научно-исследовательские организации, представленные по форме собственности государственными предприятиями и государственными учреждениями.

В то же время мировой тенденцией является сокращение доли средств, выделяемых науке со стороны бюджета, и стабилизация или сокращение объемов государственного заказа. Все более значительная роль в финансировании исследований отводится частному сектору. К примеру, в Великобритании за 20 лет, с 1975 по 1995 год, доля государства в финансировании НИОКР сократилась с 54 до 34%, а доля частного сектора выросла с 38 до 48%. Доля бюджета сокращается и сейчас, хотя и более низкими темпами. В США процесс огосударствления науки замедлился еще в 1970-е годы, что выражалось сначала в стабилизации, а затем и в относительном снижении доли государства в финансировании всех стадий научного цикла. Важно подчеркнуть, что в Штатах государство выступает не как инвестор и (или) заказчик самого процесса, а как координатор действий различных участников – лабораторий, малого бизнеса, транснациональных корпораций, банков, которые заинтересованы в повышении его эффективности.

Конечно, в целях умеренного экономического роста и по причине слабого участия частных инвесторов в исследовательском секторе государственное финансирование является необходимым. Но, с другой стороны, преимущественное государственное финансирование порождает ряд проблем на пути инновационного развития страны, ключевой из которых является низкая заинтересованность исследовательских организаций в коммерциализации разработок.

Одной из основных проблем инновационного развития в Казахстане является слабая ориентация на реальные рыночные требования, незавершенность научных исследований и их отрыв от производства. В большинстве случаев проводимые прикладные разработки не имеют продолжения в виде коммерциализации и внедрения в производство.

Кроме того, в основном система управления научной деятельностью у нас работает по принципу «ученый – государство – ученый». Хотя именно предприниматель должен быть заинтересован в разработке и внедрении инноваций на своем предприятии, он лучше знает свои потребности в инновациях. Он может давать заказ на проведение научных исследований и разработок для повышения производительности, улучшения качества производимой продукции и т.д. Для него поиск нового знания является ключевым этапом научно-технического прогресса, и главные вопросы заключаются в том, как наиболее эффективно получить это знание, как с минимальными затратами трансформировать его в инновации, необходимые для прогресса его производства.

Сейчас во многих странах мира государственно-частное партнерство рассматривается в качестве фундамента научной и инновационной деятельности образовательных учреждений, который стимулирует инвестиции в НИОКР, способствует оптимальному использованию материальных, технических, кадровых и финансовых ресурсов. Многие государства выстроили эффективно работающие инновационные системы, позволяющие быстро превращать инновационную идею в товар, услугу или технологию. Основу инфраструктуры этих инновационных систем составляют системы разделения рисков. Главный исполнитель или интегратор инновационного проекта занимается только сборкой, логистикой и продажами, а все остальное передается на аутсорсинг малым высокотехнологичным компаниям или научно-исследовательским центрам.

Мотивация участия в партнерстве частного сектора экономики в научной и инновационной деятельности обусловлена возможностями получения прибыли и новыми возможностями для развития инновационного бизнеса.

Говоря о государственно-частном партнерстве в научной инновационной сфере, необходимо подчеркнуть важность применения теории тройной спирали при реализации проектов ГЧП. Тройная спираль символизирует союз между властью, бизнесом и университетом, которые являются ключевыми элементами инновационной системы любой страны. При этом на начальном этапе генерации знаний взаимодействуют власть и вуз, затем в ходе трансферта технологий вуз сотрудничает с бизнесом, а на рынок результат выводится совместно вузом, властью и бизнесом.

Наиболее яркими примерами применения теории тройной спирали являются технопарки (техноцентры) Великобритании, Швеции, Испании, США и других развитых стран.

Например, в Швеции самым крупным технопарком является «Идеон». Он был создан в 1983 году, и в настоящее время в нем создано более 10 тыс. рабочих мест в наукоемких компаниях, размещено 280 компаний, в которых работает 3 тыс. сотрудников. Успешная деятельность «Идеона» была обусловлена постоянной поддержкой со стороны государства, университета и крупного частного бизнеса и взаимодействием с ними именно благодаря «тройной спирали».

Интересен также опыт Испании в создании научных парков (технопарков). Большинство технопарков в Испании появились благодаря частным инициативам, поддержанным региональными властями. Со временем они стали одним из ключевых составных элементов национальной инновационной политики страны. Как правило, львиная доля их оборота приходится на предоставление технических услуг, однако в последние годы наблюдается тенденция развития центров, уделяющих больше внимания НИОКР, а также расширения межрегиональной кооперации и объединений. Кроме предоставления услуг малым предприятиям, многие испанские технопарки организуют «инкубаторы» по созданию новых компаний, базирующихся на основных направлениях исследовательской и отраслевой деятельности таких центров.

В развитых странах партнерские отношения государства и частного бизнеса в научной и инновационной сферах уже давно находятся в поле зрения властей. Важной задачей, которую развитые страны решают на основе инструментов ГЧП, является активизация процесса трансферта технологий. С этой целью в развитых странах создаются специальные организационные структуры, которые выступают посредниками между продавцами и покупателями новых технологических разработок и исполняют роль технологических брокеров. Достаточно большое значение в развитых странах отводится также образованию территориально-отраслевых кластеров и формированию сетей взаимосвязанных предприятий с использованием механизмов ГЧП.

Технопарки стали одним из важнейших элементов инновационных инфраструктур вузов, обеспечивающих активное вовлечение национальных экономик в мировое хозяйство. На их основе возникает сотрудничество между наукой, промышленным сектором, предпринимательством и местными властями.

Таким образом, международный опыт показывает, что институт государственно-частного партнерства является одним из важнейших катализаторов инновационных процессов в стране.

У нас в Казахстане имеются предпосылки к развитию ГЧП в сфере науки и инноваций: существуют региональные технопарки (ТОО «Технопарк «Алгоритм», ТОО «Технопарк «UniScienTech» и ТОО «Алматинский региональный технопарк», АО «Технопарк КазНТУ им. К.И. Сатпаева»), действуют специальные экономические зоны. В будущем планируется создание инновационного кластера при КазНУ имени аль-Фараби на условиях механизма ГЧП. Однако важно стимулировать не только предложение исследовательских услуг, а спрос на них со стороны частного сектора, что может являться задачей государства в виде налоговых стимулов и льгот. Надеемся, что и Казахстан в перспективе перейдет к полномасштабному партнерству образования и производства

Влияние принципов ОЭСР на концепцию постоянного учреждения в Казахстане

Лилия Калбаева, старший консультант департамента налогов и права, «Делойт»

В данной статье мы подробно остановимся на налоговом понятии «постоянное учреждение» (ПУ) и рассмотрим соответствующие вопросы, с которыми нередко сталкиваются налогоплательщики на практике. Эти вопросы становятся все более актуальными ввиду активного сотрудничества по налоговым делам Правительства Казахстана и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

В общепринятом значении ПУ определено как некое обособленное фиксированное место осуществления предпринимательской деятельности нерезидентом. Местом деятельности может быть любое помещение / офис / здание / сооружение, предназначенное для ведения бизнеса (тест на наличие «фиксированного места деятельности»).

Данное определение не противоречит налоговому законодательству Казахстана. В дополнение, Налоговый кодекс РК (НК РК) содержит исчерпывающий перечень видов деятельности, в результате осуществления которых нерезидент по умолчанию образует ПУ в Казахстане.

Кроме того, в соответствии с НК РК привлечение нерезидентом служащих или иного персонала для целей выполнения услуг / работ в Казахстане в течение более 183 календарных дней в пределах любого 12-месячного периода с даты начала осуществления предпринимательской деятельности может также привести к образованию ПУ в Казахстане.

Другими словами, в соответствии с НК РК та деятельность нерезидента, которая не подразумевает наличия фиксированного места деятельности в Казахстане, может также привести к образованию ПУ при непрохождении теста «183 календарных дня».

С другой стороны, понятие ПУ определяется / регулируется также конвенциями об избежании двойного налогообложения, ратифицированными Правительством Казахстана. Большая часть таких действующих и ратифицированных Казахстаном конвенций разработаны на основании Модельной конвенции ОЭСР («Конвенция»).

Следует отметить, что принципы ОЭСР являются неотъемлемыми при определении факта образования ПУ тем или иным лицом в соответствии с международными практиками / нормами. Однако в отличие от стран – членов ОЭСР в Казахстане такие международные стандарты не имеют юридической силы, и практика применения налоговыми органами директив ОЭСР в части определения статуса ПУ не распространяется.

Если руководствоваться рекомендациями и комментариями ОЭСР, то важно отметить, что понятие ПУ гораздо шире и факт его образования / наличия зависят от множества факторов, которые варьируют от одной ситуации к другой.

Так, вышеупомянутый тест «фиксированного места деятельности» может выполняться и при отсутствии определенного помещения / офиса / здания в распоряжении нерезидента в Казахстане. Достаточно небольшой площади / пространства, используемой, к примеру, с целью продажи товара на открытом рынке. При этом для целей ПУ неважно, находится ли такая площадь в собственности самого нерезидента либо предоставлена ему на условиях аренды или же вовсе используется им неправомерно.

Бывают случаи, когда природа услуг, оказываемых нерезидентом, в принципе не предполагает наличия фиксированного / постоянного места деятельности, а вместо этого услуги требуют постоянной смены фактического местоположения / физического перемещения.

Факт наличия «фиксированного места деятельности» в Казахстане для целей ПУ будет зависеть от того, может ли каждая отдельная деятельность нерезидента рассматриваться как коммерчески единая, то есть составляет ли она целостный производственный процесс / цикл, осуществляется ли в рамках единого проекта. Примером такой деятельности является выполнение работ нерезидентом на объектах, расположенных удаленно друг от друга, но находящихся на территории одного крупного месторождения.

В соответствии с НК РК существуют исключения из общего правила ПУ, согласно которым нерезидент не образует ПУ в Казахстане, если такая его деятельность носит вспомогательный и / или подготовительный характер (specific activity exemptions).

Например, места хранения, демонстрации, поставки товаров / запасов, закупки товаров или сбора информации нерезидентом в Казахстане не приводят к образованию ПУ.

Следует отметить, что до момента разработки ОЭСР / G20 Плана действий BEPS, направленного на предотвращение уклонения от уплаты налогов и размывания налогооблагаемой базы, пункт 4 статьи 5 Модельной конвенции ОЭСР в своей текущей редакции предназначался именно для уточнения таких видов деятельности, которые ввиду своего вспомогательного / подготовительного характера не приводят к образованию ПУ. При этом подразумевалось, что такая деятельность является краткосрочной и не имеет какой-либо взаимосвязи с основной деятельностью нерезидента.

Ключевое слово – «подразумевалось». В действительности многие иностранные компании, в особенности в сфере интернет-услуг, могли, к примеру, поставлять товар в страну без образования ПУ и каких-либо сопутствующих налоговых последствий. При этом проблематично было бы утверждать, что поставка товара интернет-магазином является лишь его вспомогательной и / или подготовительной деятельностью.

С течением времени менялись структура и стратегии бизнеса / операционных моделей многих компаний, и в результате статья 5 Модельной конвенции ОЭСР перестала отражать современные экономические реалии.

Основные этапы в рамках Плана действий BEPS – это работа, связанная с предотвращением искусственного избегания создания ПУ (Action 7 – Preventing the artificial avoidance of permanent establishment status), и внесение соответствующих изменений в статью 5 Модельной конвенции ОЭСР. В октябре 2015 года результаты таких работ ОЭСР были представлены в виде финальных отчетов.

Как следует из самого названия, предложенные изменения в отношении концепции ПУ направлены на исключение ныне существующих пробелов / недоработок в определении ПУ, толкование которого в текущей редакции может использоваться компаниями в налоговых схемах в целях уклонения от налогообложения.

В результате были предложены изменения в пункт 4 статьи 5 Конвенции, четко формулирующие, что такие перечисленные услуги должны по своей природе быть обособлены (как локально, так и организационно) от основных / ключевых функций компании.

При этом также предложено дополнить комментарии ОЭСР положениями, уточняющими значение понятия «вспомогательная и / или подготовительная деятельность».

Некоторые компании, злоупотребляя вышеуказанным положением Конвенции, намеренно разделяют / распределяют единый бизнес-процесс (потенциально приводящий к созданию ПУ) на отдельные элементы / функции между своими дочерними предприятиями (связанными сторонами), что самым утверждая, что их деятельность носит лишь вспомогательный характер и не приводит к образованию ПУ. Простой пример – прием и хранение товаров в одном месте, а отгрузка таких товаров из другого места.

С целью предотвращения такого злоупотребления положениями Конвенции ОЭСР разработано дополнительное положение, устанавливающее новое правило анти-фрагментации (new anti-fragmentation rule).

Таким образом, внедрение изменений / дополнений в Модельную конвенцию ОЭСР послужит в дальнейшем основой для последующих поправок в уже существующие двусторонние налоговые соглашения, в том числе международные налоговые соглашения Казахстана с иностранными юрисдикциями.

Более того, в настоящее время Комитет государственных доходов Казахстана тесно сотрудничает с ОЭСР и ведет активную работу по разработке законодательных проектов, посредством которых планируется внедрить основные BEPS-стандарты в законодательство РК, предварительно уже в январе 2017 года.

В заключение хотелось бы отметить, что ввиду неизбежности гармонизации налоговых норм Казахстана с международными практиками / стандартами важно уже сегодня сфокусироваться на превентивных мерах в отношении определения статуса ПУ и там, где это необходимо, пересмотреть подход / политику компании, в частности компаний, выступающих в качестве налоговых агентов при работе с иностранными контрагентами в Казахстане.

Новинки законодательства

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ
www.online.zakon.kz www.prg.kz ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Утверждена Инструкция по оформлению, использованию и исполнению платежных поручений, платежных требований-поручений, инкассовых распоряжений

Постановлением правления Национального банка Республики Казахстан от 28 января 2016 года № 30 утверждена Инструкция по оформлению, использованию и исполнению платежных поручений, платежных требований-поручений, инкассовых распоряжений

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О Национальном Банке Республики Казахстан» утверждены инструкции по оформлению, использованию и исполнению платежных поручений, платежных требований-поручений, инкассовых распоряжений.

Инструкция не распространяется на отношения, связанные с платежами и переводами денег без открытия отправителю денег банковского счета, с платежами, осуществляемыми путем передачи наличных денег, а также с осуществлением переводов денег с использованием платежной карточки.

Нормы Инструкции, регламентирующие порядок осуществления платежей и переводов денег на основании платежного поручения или заявления на перевод денег, не распространяются на отношения, связанные с международными платежами и переводами денег, инициированными за пределами Республики Казахстан, которые регулируются договорами и обычаями делового оборота, применяемыми в банковской практике, с учетом требований, установленных Законом Республики Казахстан от 28 августа 2009 года «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (далее - Закон о ПОДФТ).

Инструкция не регулирует осуществление безналичных платежей, производимых в соответствии с договором между клиентом и обслуживающим его банком и организацией, осуществляющей отдельные виды банковских операций (далее - банки), за исключением оформления распоряжений об отзыве или приостановлении исполнения платежного документа:

1) по банковским счетам, принадлежащим одному клиенту в данном банке;

2) производимых банком по банковским счетам клиента для отражения изменений в системе бухгалтерского учета числящихся на них сумм денег, в том числе отражения причитающегося вознаграждения;

3) по взиманию банком комиссий за обслуживание банковского счета клиента.

Банк-получатель списывает деньги отправителя, дебетуя его банковский счет, по акцептованным указаниям в порядке, установленном Инструкцией.

Кредитовые переводы денег осуществляются на основании использования платежного поручения или заявления на перевод денег.

Платежи и переводы денег при дебетовых переводах денег осуществляются на основании платежных требований - поручений и инкассовых распоряжений.

Постановление вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования, за исключением отдельных норм.

Утверждена Государственная программа развития образования и науки Республики Казахстан на 2016-2019 годы

Указом Президента Республики Казахстан от 1 марта 2016 года № 205 утверждена Государственная программа развития образования и науки Республики Казахстан на 2016- 2019 годы»

Мир живет в период глобальных вызовов. Это новые технологические достижения и внедрение инноваций, ускоренное развитие IT-технологий и мобильность человеческих ресурсов.

В этих условиях образование и наука должны быть на переднем крае преобразований. Ведущие экономики мира достигают процветания только за счет высокого уровня человеческого капитала. Этому способствуют новые образовательные стратегии и политики.

Современный этап модернизации казахстанской системы образования и науки предполагает доступность для каждого качественного дошкольного воспитания и школьного образования, возможность получить новые профессиональные навыки в колледже и университете, развить исследовательские и творческие компетенции.

Принятый в 2011 году Закон Республики Казахстан «О науке» открыл новые возможности для передовых научных достижений.

Развитие казахстанской науки во благо интересов экономики и бизнеса обозначено в Законе Республики Казахстан «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности».

В 2015 году внесены изменения и дополнения в Закон Республики Казахстан «Об образовании». Законодательно регламентируется поэтапный переход на обновленное содержание школьного образования, дуальное обучение, получение первой рабочей профессии в колледжах бесплатно, переход от государственной аттестации к независимой аккредитации колледжей и вузов и др.

Особой статус и государственная поддержка молодежи обозначены в новом Законе Республики Казахстан «О государственной молодежной политике». Тем самым создана основа для реализации новых образовательных стратегий и научных достижений.

Программа разработана на основе Плана Нации «100 конкретных шагов» с учетом ведущих мировых трендов и прошла широкое обсуждение в педагогической и научной общественности. Учтены предложения работодателей, бизнес-сообщества и международных экспертов.

Целью Программы является повышение конкурентоспособности образования и науки, развитие человеческого капитала для устойчивого роста экономики

Для успешной реализации Программы будут консолидированы финансовые ресурсы в рамках поддержанных средств на развитие ИКТ и электронного обучения, строительство школ взамен 3-х сменных и аварийных, строительство профильных школ, привлечение в ведущие вузы зарубежных ученых и консультантов, государственный образовательный заказ по приему в магистратуру и докторантуру, разработка инновационных проектов и так далее.

Объемы финансирования Программы на 2016 - 2019 годы будут уточняться при утверждении республиканского и местного бюджетов на соответствующие финансовые годы в соответствии с законодательством Республики Казахстан. Мероприятия, реализуемые МИО, будут выполнены в пределах предусмотренных в местных бюджетах средств на плановый период.

Указ вводится в действие со дня подписания.

Аскар Бисембин: «У нас мало кто сможет признаться, что ему не хватило мозгов снять хорошее кино»

Гаухар Ануарбек

Аскар Бисембин в отечественном кинобизнесе заявил о себе сравнительно недавно. Заявил громко, о чем свидетельствуют неплохие кассы его картин. Молодого режиссера, продюсера и сценариста казахстанский зритель успел оценить по достоинству. В первую очередь за неординарный, больше европейский подход в производстве фильмов. О том, в чем секрет успешного режиссера и какие главные проблемы отрасли его волнуют, в свойственной бывшему кавэнщику манере Аскар Бисембин рассказал в интервью «Капитал.kz».

- Аскар, я склонна позиционировать вас как молодого режиссера, если вас это не обидит. И кинотриумф ваш пришелся больше на кризисное время. Не испугала череда девальваций?

- Да, август… Как сейчас помню, перед глазами эти цифры в обменных пунктах.

У нас на самом деле кризис случился. По большому счету все бюджеты сжались, как и любая другая отрасль, мы сразу начали оптимизировать расходы. Но это произошло очень синхронно, в общем, конечно, мы сильно напряглись и пока не знаем, как работать в этих условиях. В состоянии пикового кризиса я снял одну картину – «Замуж в 30», посмотрим по сборам, оправдаются надежды или нет. В принципе я позиционирую себя как коммерчески успешного режиссера, а это подразумевает то, что я готов работать с инвесторами, с людьми, которые хотят зарабатывать на кино. Но в любом случае надо понимать, что за большие деньги в Казахстане никогда нельзя было снимать кино. Свыше 400-500 тысяч долларов бюджет – это уже очень сомнительное предприятие. Поэтому сейчас мы говорим о таких бюджетах, если в долларовом эквиваленте, то где-то 150 тысяч, это совсем если все затянуть потуже и не учитывать рекламную кампанию. А рекламная кампания требует не меньше, чем любой этап создания картины.

- Перед тем, как принимали решение снимать в кризис, наверняка просчитывали риски с учетом экономических условий в стране?

- Я был приглашенным режиссером, и я до сих пор не в курсе цифр, которые были потрачены или которые ожидались.

- И все-таки, та тенденция, которую мы наблюдаем – премьера за премьерой отечественных режиссеров – не может не радовать. Значит, не боятся ваши коллеги финансовых неурядиц в стране?

- Кризис – это правило жизни. Та статистика, которой я располагаю, свидетельствует о том, что кризис – это увеличение зрительской аудитории. Это парадокс, но люди в такие времена чаще ходят в кино. Когда был 2008 год, когда рухнул Lehman Brothers, Голливуд, который традиционно получал объем в 18 миллиардов долларов, стал получать 28 миллиардов. Это был самый пиковый, кризисный период!

Я убежден, что человек, граждании нашей страны, лучше не полетит в Таиланд, не потратит тысячу долларов, но улететь в другой мир на два часа, такая возможность у него есть. Цена на билеты не поднялась, она осталась докризисной. За счет того, что наши люди будут чаще ходить в кино, мы надеемся, что будет лучше история и с прокатом.

Интересно, что казахстанцы хотят видеть в кадре наших людей, свои родные лица. Были мысли привлечь какую-нибудь российскую звезду, но это на кассе вообще никак не отражается. Я гарантирую, сейчас мы выпустим фильм с какой-нибудь супернзаменитостью Казахстана, он просто вынесет все эти блокбастеры, у них просто не будет ни одного шанса против такой картины. Потому что если написать хороший сценарий и привлечь под него наши самые трендовые лица, я думаю, что любой зарубежный фильм просто обречен против такого нашего творения.

- А есть у вас такая задумка? Снять отечественную супернзаменитость в своем фильме?

- Ну вот, я к чему все это и говорю (смеется). Летом мы этот план «Барбаросса» будем выполнять. Я надеюсь, у нас получится все задуманное, и, может быть, мы с вами встретимся снова и я тогда скажу: «Я же вам говорил!» Все идет к тому, что мы можем это. Хотя рынок очень маленький, любой кинорынок или рынок шоу-бизнеса начинается от 80 миллионов населения. У нас 17 с половиной. Не знаю за счет чего тут добирать, за счет бесконечных походов в кино, может быть (улыбается), пока непонятно.

- Давайте поговорим об основных расходах при производстве Мильма. Сколько и когда нужно потратить?

- Так как я в первой своей картине был не просто режиссером, а и сопродюсером, мне тогда приходилось закрывать большую часть дел, более того, были вещи, которые мог выполнить только я. Одно дело, когда это твой фильм, другое – когда тебя привлекают, тогда я, конечно, хорошо высыпаюсь, но все равно есть ответственность. Режиссер – это ведь не тот человек, который просто постоянно пьет кофе и смотрит; как снимают фильм. Это человек, который отвечает за все – будет плохо играть актер, будет плохо работать камера – виноват всегда режиссер, и нет человека, который будет виноват больше.

Что касается расходов. На этапе препродакшна расходы все-таки нижe, здесь люди приходят, подписывают договоры, получают какие-то небольшие авансы, мы показываем серьезность намерений, платим деньги. Все. Продакшн затратный, там нужно уже решать какие-то серьезные вопросы. Самое сложное, когда наступает период выплат (смеется), когда все приходят за своими деньгами и говорят: «Все, я свою работу сдал, отдайте мои деньги», и вот придет таких человек десять, весь бюджет и улетает в этот день.

Этап постпродакшна тоже должен быть хорошо контролируемым, рекламная кампания – вообще очень и очень сложный период. Если у тебя нет много денег, придется придумывать какие-то ходы. Мы, например, смогли однажды провести флешмоб бесплатно, количество просмотров за неделю было 300 тысяч, мы вообще этого не ожидали, получился небольшой взрыв. То есть придумывать можно, выходить из положения.

Вы знаете, у нас в Казахстане все говорят: не хватает денег, не хватает средств, техники… и так далее. Никто никогда не скажет: у меня не хватает мозгов, поэтому фильм плохой.

Я учился в США, к нам в академию приходил Тимур Бекмамбетов и рассказывал: «Я снял «Президент Линкольн: Охотник на вампиров», мы там с Тимом Бертоном (продюсер картины, – прим. ред.) спустили 180 миллионов долларов. Так вот, я там допустил столько ошибок, ну, ничего, в следующий раз буду знать». Мне очень нравится такая стойкость духа, без ошибок человек не живет. Любой человек ошибается, в любом возрасте, на любом этапе. Но вот этого умения признать у нас в Казахстане нет.

Есть даже случаи, когда вкладываются и по два, и три, и даже четыре миллиона долларов. В прокате фильм держится две недели максимум, приносит прокатчикам условно 200 тысяч долларов. Что он говорит тогда? – Ну, мы рассчитываем просто на зарубежный рынок (смеется).

- Аскар, а вы сами готовы признаться, что у вас не хватило мозгов в этой или в той картине?

- Конечно, я прямо скажу: в этом году у меня будет два фильма, их должно было быть четыре, но я от двух фильмов отказался. Сказал инвесторам: «Друзья, у меня просто не хватит этих самых мозгов сделать хорошее, качественное кино». Мне легче отказаться, потому что это моя репутация, а в начале пути начинать просто молотить деньги – это неправильно.

Или когда мы пишем сценарий, мне говорят: «Ты же сценарист, можешь это написать сам?» Я отвечаю: нет, сам не напишу, нужен человек. В Москве есть одна хорошая фраза – «набрал работы не по таланту». У нас эта фраза тоже акутальна. Прежде всего, когда ты согласился, у тебя не хватило мозгов отказаться, а когда ты отказываешь – надо признавать, что это физически невозможно. Может быть, человек и талантлив, но у любого таланта есть лимит, любому таланту нужно отстояться.

- Аскар, если говорить о конкретном рецепте успеха кино. Можем ли мы говорить, что по большей части он зависит от актерского состава?

- У нас в Казахстане нет ни одного человека, ради которого другой человек придет в кинотеатр. Разве что Нуртас Адамбаев (улыбается). Никто не скажет: «О, здесь же вот этот актер снимается, значит хороший фильм». Нет такого. У нас все актеры снимаются и в хороших картинах, и в плохих. Если ты в Америке приходишь и говоришь, что подписал контракт с Брюсом Уиллисом, никто сценарий вообще не будет читать, тебе просто отсчитают деньги.

Мы сейчас стараемся сформировать такую актерскую элиту. Хотя нам от этого только вред, они же потом будут заряжать себе гонорары, но зато зритель будет понимать: если здесь снимается этот актер, значит это хорошее кино.

- А насколько у нас сегодня разбалованы актеры? Каковы гонорарные предпочтения?

- Разлет совершенно разный. А вообще, актерский состав – это некая история, случай. Я когда снимал фильм «Адель», у меня сразу в голове был Берик Айтжанов, я знал, что он очень дорогой, пожалуй, самый дорогой актер в Казахстане. Он просто актер от Бога. Я не буду говорить его гонорар, пусть все думают, что он 20 тысяч долларов в смену получает (смеется). Мне было приятно, когда я, сам не зная, выслал ему сценарий в его день рождения. Берик позвонил мне и сказал: «Очень понравилось, за любые деньги буду сниматься». Хотя многим отказывает, потому что бережет репутацию. И мне было очень приятно, в данном случае это и моя репутация. Я уже смело могу сказать актеру: в плохом фильме я вас не сниму.

- А как вы относитесь к тому, что сейчас актерскую деятельность совмещают с певческой, с шоу-бизнесом. Асель Садвакасова, например…

- Асель большая умница. Сейчас вышел фильм «Замуж в 30», я думаю, у зрителя появится ощущение, что она прирожденная актриса. Очень хорошо сыграла, я очень доволен и считаю это своей личной заслугой, потому что мы очень долго работали. И вообще, актеры, артисты – большое им спасибо за то, что готовы зачастую за символические деньги сниматься. Понятно, людям нужно творчество.

- А что касается жанра, что чаще всего смотрят казахстанские зрители?

- Комедии, однозначно. Ужасы мы пока еще не умеем снимать, фантастику тоже не умеем, триллеры тоже. Ничего мы не умеем, кроме комедий и драм. Исторические фильмы мне нравятся, но мне кажется, это большая ответственность.

- Ваш коллега Нуртас Адамбаев очень часто на своей странице в «Фейсбуке» говорит о вопросах, которые возникают с кинопрокатчиками при распределении средств. Вы сталкивались с подобными проблемами?

- Такая проблема существует, к сожалению. И, наверное, каждый с ней сталкивался. Да, есть сложности, есть проблемы. Я думаю, все это может решиться при условии, что у нас примут закон о кино. У нас в принципе нет такого закона, нас собирают уже, наверное, в 15-й раз и пытаются единым фронтом продвинуть закон. Но мало что меняется. Я вам больше скажу: снять фильм в Казахстане гораздо легче, чем запустить в прокат. Все с этим сталкиваются, как только встает вопрос о прокате. Там отдельная кухня, не хочу вас в нее погружать, но проблема существует, и я думаю, что только закон о кино в каком-то виде может повлиять на ситуацию.

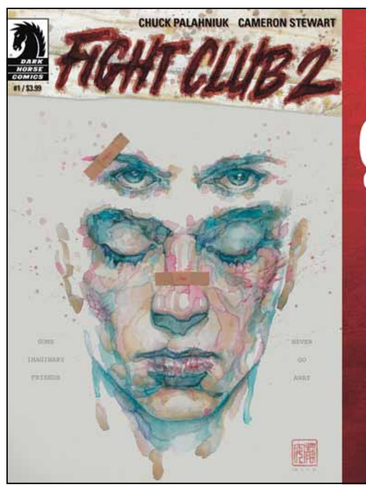
- Еще одна проблема – кадровый голод, действительно ли ощущается нехватка кинопрофессионалов?

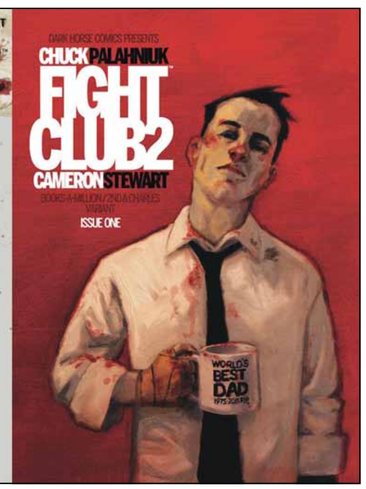
- Здесь я бы поделил проблему. Не то чтобы я не согласен. В принципе, да. Нет квалифицированных специалистов, но на это можно жаловаться бесконечно. У нас нигде нет специалистов, ни в одной отрасли. Есть редкие самородки и за них держатся, их немного. В вопросе кино эти проблемы виднее, потому что все это показано на экране. То, что нет специалистов в сельском хозяйстве, строительстве, где угодно – это очевидно. Повторюсь, можно сколько угодно об этом говорить. Но сейчас растет новое поколение профессионалов. Если мы говорим о съемочной группе, люди работают по 20 часов и переработки, у них нет закрепленного контракта, по которому они получают за переработку. Понятно, что долго работать они не смогут, выдохнутся уже через год, а ведь это съемки и в холодное время, и в жару, проспать нельзя, тебя штрафуют. Поэтому люди лучше пойдут в спокойное место и будут тихо там зарабатывать. А кино – от случая к случаю.

Надоевший клуб

Рецензия на «Бойцовский клуб 2» Чака Паланика

Данияр Молдабеков





Чак Паланик по каким-то причинам решил воскресить «Бойцовский клуб», экранизация которого принесла ему славу, и выпустил вторую часть в виде комикса. Было обещано, что в свет выйдет десять выпусков графического романа. Хорошо ли это?

«Бойцовский клуб» в свое время стал культовым не только по решению критиков, но и по существу: по всему миру в подражание героям книги/фильма (сделается, в большей степени все-таки фильма) мужчины начали собираться в группы и по очереди драться друг с другом. Кроме того, он дал и сюжет для средней руки писателей на десяток лет вперед: менеджер, который жаждет чего-то большего, подвига, например, или хотя бы более-менее впечатляющего безумия, не задавленного прозаком, начинает, круша все подряд, бунтовать против мироздания. Словом, Чак Паланик осчастливил три категории: средненьких писателей, любителей подраться и – косвенно – киноманов.

Первые, как было сказано, до сих пор пишут о том, как плохо жить, и вот было бы славно совершить подвиг, или на худой конец обнюхаться клея. Вторые тоже вроде как существуют – видимо, отдавая деньги не в пенсионные фонды (что, как оказалось, правильно), а дантистам и невропатологам. Третьи, киноманы, в большей степени благодарны Дэвиду Финчеру, конечно.

Что же Чак Паланик припас для фанатов комиксов? Ведь этих людей, преодолей они внутренние противоречия, хватит на нечто более серьезное, чем проект «Разгром».

«Бойцовский клуб-2», как и «1», начинается с того, что Паланик показывает нам Рассказчика (его теперь зовут Себастьян, и он своим именем почему-то недоволен), который теперь работает в офисе почтовой службы и женат на Марле Сингер. У них есть сын, который, понятно, был зачат, когда Себастьян был в образе Тайлера Дердена. Отсюда у мальчика и тяга к пакостям и экспериментам со взрывчатыми веществами. Все они, конечно, более-менее скучают. И пытаются преодолеть эту скуку уже известным способом: Марла Сингер ходит в клубы поддержки больных синдромом прогерии (это когда ребенок выглядит, как старик, – Паланик пытается эпатировать), Себастьян ест таблетки, а мальчик, как сказано, играет в анархистов. Пока после пожара в доме не исчезает. По Паланику получается так, что человек, работающий клерком, не способен на сильные поступки, не знает сильной любви и, стало быть, спасти сына ему также не под силу. Поэтому с появлением внешнего конфликта (исчезновение сына) обостряется и внутренний конфликт, и на свет вновь является Тайлер Дерден, который в комиксе похож на капитана шведской сборной по боблею, или еще на кого-то в этом духе.

Дальше появляется старый заброшенный особняк, и парни из проекта «Разгром», которые, встретив отца-основателя, восприняли духом. И вновь начинается бой: драки, вандализм, внутренняя борьба, бомбы из мыла – словом, все то, что мы уже видели. Возможно, в конце 90-х это кого-то и могло эпатировать, но сегодня, когда ИГИЛ режет головы, детище Тайлера Дердена напоминает не зловещую (а на что-то другое, сделется, претендий не было) организацию, а Пиквикский клуб, только без пиквикистского юмора. Да и Паланик – далеко не Диккенс.

Если же попытаться взглянуть на «Бойцовский клуб-2» как на комикс и только комикс, то и здесь Паланик в пух и прах проиграет здешним Диккенсам – Стэну Ли (создавшему едва ли не все в Marvel), Алану Муру («Хранители», «V – значит Вендетта»), Фрэнку Миллеру («Бэтмен: Год первый», «Город грехов») и Нилу Гейману («Песочный человек»). Все эти комиксы можно найти в Алматы и лучше потратить деньги на них. В мире комиксов балом тоже правит классика.

ШАРАПОВА УДИВЛЯЕТ

Мария Шарапова вернулась в топ-10 рейтинга, не сыграв ни матча. Финалистка турнира в Майами Светлана Кузнецова поднялась на 13-е место, а победительница Виктория Азаренко стала пятой. Шарапова не участвует в турнирах после того, как стало известно о ее положительной допинг-пробе на мельдоний, взятой на Australian Open. Тем не менее она поднялась в рейтинге благодаря падению Карлы Суарес-Наварро. Год назад испанка дошла до финала турнира в Майами, а в этом сезоне проиграла уже во втором раунде. На второе место вернулась Анжелика Кербер, которая на прошлой неделе уступила в полуфинале Азаренко. **(eurosport.ru)**

КОНТЕ ПОД ПОДОЗРЕНИЕМ

Прокуратура итальянского города Кремона потребовала приговорить главного тренера лондонского «Челси» и сборной Италии по футболу Антонио Конте к шести месяцам тюремного заключения условно. Об этом 5 апреля сообщает La Gazzetta dello Sport. Конте обвиняется в сокрытии данных о договорном характере ряда матчей с участием «Сиены», которую 46-летний специалист возглавлял в 2010-2011 годах. Тренер, неоднократно заявлявший о своей невиновности, в 2012 году уже отбыл четырехмесячную дисквалификацию по этому делу. Кроме того, Конте грозит штраф в размере 8 тыс. евро. Мера пресечения будет определена не ранее середины мая текущего года. 4 апреля «Челси» объявил о назначении итальянца новым главным тренером, контракт с Конте подписан сроком на три года. Соглашение вступит в силу по окончании чемпионата Европы 2016 года во Франции, когда потеряет силу контракт специалиста со сборной Италии. **(lenta.ru)**

СЕВЕРНАЯ КОАЛИЦИЯ

Дания, Швеция, Норвегия, Финляндия подадут совместную заявку на проведение Евро-2024. В заявке будет отмечено, что в случае победы матчи первенства пройдут также на территории Фарерских островов и Исландии. «Северные страны имеют общие ценности и хотят провести у себя финальную часть чемпионата Европы, – говорится в заявлении представителей стран. – Мы хотим провести много матчей, которые будут отвечать и экономическим, и экологическим стандартам. Процесс выборов хозяев первенства состоится в 2018 году, но мы хотим начать приготовления уже сейчас». Сообщается, что в случае неудачи на выборах хозяев ЧЕ-2024 заявка стран будет подана на следующее европейское первенство. Чемпионат Европы-2016 пройдет этим летом во Франции. Следующее континентальное первенство впервые в истории пройдет в 13 городах 13 разных стран. **(eurosport.ru)**

ТАКСИСТЫ ГРОЗЯТ СОРВАТЬ ЕВРО-2016

Французские таксисты угрожают помешать проведению чемпионата Европы по футболу 2016 года, если власти не удовлетворят их требования. Об этом сообщает Liberation. В частности, таксистов не устраивает конкуренция с компаниями, предоставляющими цифровые услуги «машина с водителем». Как сообщает издание, протестующие блокировали подъезды к аэропорту Тулузы в качестве предупредительной меры, отказываясь при этом работать. «Впереди Евро-2016, мы не будем колебаться и можем сделать так, что матчи могут и сорваться», – заявил глава объединения Taxis de France Ибраима Силла. Сообщается, что после общения с городскими властями таксисты прекратили протест. Тем не менее их требования остаются прежними: ликвидировать конкурирующие компании, а их водителей пересадить за руль обычных такси. Чемпионат Европы по футболу пройдет с 10 июня по 10 июля в десяти французских городах: Сен-Дени, Париже, Нице, Бордо, Марселе, Лионе, Лилле, Сент-Этьене, Тулузе и Лансе. Участие в нем впервые в истории примут 24 команды. **(lenta.ru)**

Минимализм «Баварии» и «Барселоны»

Во вторник и среду состоялись первые матчи 1/4 финала Лиги чемпионов

Вячеслав Селезнев
Фото: AFP, Getty Images

Восемь клубов Старого света продолжают поход к финалу Лиги чемпионов. Во вторник и среду они сыграли первые матчи в 1/4 финала турнира. Мюнхенская «Бавария» отделалась малой кровью перед ответным матчем с «Бенфикой». Каталонская «Барселона» также минимально одолела мадридский «Атлетико». В ночь на четверг немецкий «Вольфсбург» принимал «Реал», а «ПСЖ» встречался с «Манчестер Сити». К сожалению, два последних матча из-за позднего окончания в обзор не попали.

Лига чемпионов 1/4 финала

Бавария – Бенфика – 1:0
Гол: Видаль, 2

Команда Хосепа Гвардиолы, ставшая пока наряду с «Ювентусом» на предыдущей стадии соавтором самой яркой дуэли в плей-офф турнира, в противостоянии с «Бенфикой» считается явным фаворитом. В первом поединке на «Альянс Арене» немецкий клуб в привычной для себя манере захватил преимущество, установив контроль едва ли не на всех участках поля. При этом уже на второй минуте благодаря Артуро Видалю немцы забили быстрый гол. И в дальнейшем они не сбавляли атакующий темп, создавая опасные моменты у ворот Эдерсона. Впрочем, на результате это не сказалось. Да и натиск хозяев пошел на спад, а «Бенфика» сумела создать один очень опасный момент во втором тайме, когда на 56-й минуте Жонас, уйдя от Давида Алабы, с близкого расстояния расстреливал Мануэля Нойера. Немецкий голкипер проявил чудеса реакции и не дал состояться голу. В остальных моментах «Бенфика» Нойера не тревожила. Все удары ушли мимо ворот. Для португальского клуба это поражение стало вторым гостевым в нынешней Лиге чемпионов. Ранее бывшие соперники «Астаны» уступили на групповом этапе туецкому «Галатасараю».

Стоит отметить, что «Бавария» в последних матчах довольствуется малым. В трех поединках команда Гвардиолы побеждала с одинаковым счетом (1:0). Помимо «Бенфики» «Бавария» 19 марта обыграла в гостях «Кельн», а 2 апреля «Айнтрахт». В субботу мюнхенцы сыграют на выезде со «Штутгартом». А ответный матч с «Бенфикой» состоится 13 апреля в Лиссабоне. Напомним, что в прошлом году на аналогичной стадии «Бавария» играла с «Порту». И это противостояние получилось результативным. В Португалии «драконы» оказались сильнее со счетом 3:1. Однако в ответной встрече немецкий клуб взял убедительный реванш – 6:1.

Барселона – Атлетико – 2:1
Голы: Торрес, 25 – 0:1, Суарес, 63 – 1:1, Суарес, 74 – 2:1

Каталонцы в течение нескольких дней поочередно принимали на своем поле мадридские клубы, которые также являются преследователями «Барселоны» в чемпионате Испании. В субботнем Эль класико каталонцы потерпели минимальное поражение, находясь на поле в большинстве и ведя в счете. На сей раз, уже в рамках Лиги чемпионов, команда Луиса Энрике принимала «Атлетико». Здесь тоже произошло удаление, и случилась волевая победа.

Примечательно, что героем в составе «матрасников» и антигероем матча суждено было стать Фернандо Торресу. На 25-й минуте он огорчил Марка-Андре тер Штегена и оформил 11-й гол в своей карьере в ворота каталонского клуба. А на 35-й минуте после фола против Серхио Бускета Эль Нинньо удостоился второй желтой карточки и был изгнан с поля немецким арбитром Феликсом Брыхом. Всего в этой игре футболистам обеих команд было показано 11 желтых карточек, 8 из которых пришлись на игроков «Атлетико».

«Барселона» в конечном итоге смогла реализовать большинство благодаря дублю Луиса Суареса во втором тайме. 13 апреля в Мадриде состоится ответный матч. В этом сезоне «Барселона» в двух матчах первенства обыгрывала «Атлетико» с одинаковым счетом 2:1. Примечательно, что последнее свидание двух клубов в Лиге чемпионов закончилось в пользу «Атлетико». В сезоне 2013/14 в 1/4 финала турнира «Барселона» по сумме двух встреч уступила команде Диего Симеоне. «Атлетико» дошел до финала, но уступил «Реалу». В тот же год «матрасники» обошли каталонцев в борьбе за чемпионство. Сейчас в чемпионате Испании сине-гранатовые за 7 туров до окончания лидируют с 76-ю очками. У «Атлетико» 70 баллов, а у «Реала» – 69.

«Кайрат» на переправе, «Астана» и «Иртыш» в отрыве

Данияр Балахметов
Фото: fca.kz

В казахстанском футбольном первенстве сыграно всего три тура, а уже грянула первая отставка, которой предшествовали сенсация, а также дебют Аршавина. Помимо этого, воскресные поединки вместили в себя много интересного. По итогам трех туров уверенно лидируют павлодарский «Иртыш» и действующий чемпион страны «Астана». Алматинский «Кайрат», наоборот, имеет минимум очков и, как следствие, располагается в турнирной таблице явно не на том месте, на котором его хотели бы видеть руководители клуба.

«Кайрат» – как главный ньюсмейкер

Алматинский коллектив на протяжении нескольких последних лет приковывает к себе внимание не только благодаря турнирным свершениям, но и другими аспектами, связанными с футбольной деятельностью. Прошлым летом приход в команду украинского полузащитника Анатолия Тимощука стал едва ли не главным информационным поводом в период дозаявок. Нынешнее межсезонье ознаменовалось эпопеей с приглашением в клуб Андрея Аршавина. В конце февраля экс-игрок питерского «Зенита» и лондонского «Арсенала», находясь в статусе свободного агента, прибыл в Алматы, где присоединился к «Кайрату».

Однако клуб соглашение с Аршавиным не торопился заключать. Частью команды россиянин стал едва ли не через месяц, 18 марта. А долгожданный дебют Аршавина в форме алматинского клуба состоялся 3 апреля. Первоначально матч против уральского «Акжайыка» значился для «Кайрата» домашним. Однако по просьбе алматинского клуба игра была перенесена в Уральск из-за реконструкции Центрального стадиона. «Акжайык» под руководством Талгата Байсуфинова в первых двух турах потерпел два поражения от «Тобола» и «Иртыша» и не смог забить ни одного гола. Тем не менее в поединке с «Кайратом» подопечным Байсуфинова удалось преподнести главную сенсацию туре, обыграв минимально «Кайрат» – 2:1. Стоит отметить, что матч мог закончиться и вничью. Но на 83-й минуте еще один новобранец «Кайрата», камерунец Гаэль Тавамба не реализовал одиннадцатиметровый, который заработал Аршавин. Легионер алматинского клуба дал возможность проявить себя вратарю Роману Багаутдинову. Примечательно, что в этом матче удалось отличиться Виталию Ли. Хавбек «Кайрата» огорчал вратарей соперников в двух матчах из трех и является пока лучшим бомбардиром клуба.

Между тем оттолоски поражения в Уральске дали о себе знать в середине нынешней недели. В среду стало известно об отставке Александра Бородюка с поста главного тренера ФК «Кайрат». По информации, появившейся на официальном сайте клуба, Бородюк стал инициатором расторжения соглашения. Несмотря на меры, которое руководство «Кайрата» предприняло для сохранения Бородюком своего поста, специалист не изменил своего решения.

Примечательно, что экс-наставник «Кайрата» провел на своем посту немногим более трех месяцев после того как в конце декабря подписал трехлетний контракт. Под его руководством алматинцы сыграли в семи предсезонных матчах и ни в одном не проиграли. В начале сезона «Кайрат» в матче за Суперкубок Казахстана в серии пенальти сумел одолеть «Астану», а в чемпионате уступил в двух поединках и один матч свел вничью. Так Бородюку и не удалось предстать перед алматинскими болельщиками.

«Кайрат» сейчас располагается в четверке аутсайдеров, которым удалось набрать по одному очку. Алматинцы по разнице забитых и пропущенных голов занимают девятое место, условно обходя «Актобе», «Атырау» и «Шахтер».

«Иртыш» и «Астана» захватили вершину

По истечении трех туров только два клуба могут похвастать стопроцентными показателями. Павлодарский «Иртыш» и столичная «Астана» набрали по девять очков и на три балла опережают преследователей в лице «Тобола» и «Ордабасы». В воскресенье «Иртыш» со счетом 3:0 одолел дома «Атырау». А «Астана» на своем поле оказалась сильнее «Актобе» – 1:0.

Между тем «Иртыш» наряду с «Тоболом» пока не пропускали в начавшемся чемпионате. Голкипер павлодарцев Давид Лория на протяжении 270 минут сохраняет свои ворота в неприкосновенности.

На счету вратаря «Тобола» Владимира Логиновского 180 «сухих» минут. Костанайский клуб провел всего два матча, не сыграв во втором туре на выезде с «Атырау».

В ближайшую субботу состоятся 6 матчей четвертого тура. «Астана» примет «Тараз», а «Иртыш» в заочном споре со столичным клубом сыграет на выезде с «Шахтером». Алматинский «Кайрат» попробует реабилитироваться в Атырау. «Актобе» на своем поле сыграет с «Жетысу», а «Ордабасы» с «Тоболом». Наконец «Акжайык» примет «Окжетпес».

ЗАЛ СЛАВЫ БАСКЕТБОЛА ПОПОЛНИТСЯ НОВЫМИ ИМЕНАМИ

Стали известны имена десяти новых членов Зала славы баскетбола имени Джеймса Нейсмита, который находится в Спрингфилде. Также членами Зала славы станут баскетболисты Зелмо Бити и Камберленд Поузи, четырехкратная чемпионка Женской национальной баскетбольной ассоциации Шерил Свупс, тренеры Том Изо и Джон Маклендон, судья Дарел Гарретсон и владелец «Чикаго» Джерри Райндсдорф. Бити, Поузи, Гарретсон и Маклендон удостоились этой чести посмертно, сообщает официальный сайт организации. О'Нил провел в НБА 19 сезонов, выступая за «Орландо», «Лейкерс», «Майами», «Финикс», «Кливленд» и «Бостон». Он 15 раз участвовал в Матчах звезд, признавался новичком года, самым ценным игроком регулярного чемпионата и трижды самым ценным игроком финала. О'Нил занимает седьмое место по количеству набранных очков в матчах НБА. Айверсон выступал в НБА на протяжении 14 сезонов за «Филадельфию», «Денвер», «Детройт» и «Мемфис». Он был признан новичком года-1997 и самым ценным игроком регулярного сезона в 2001 году, 11 раз участвовал в Матчах звезд. Во Мин был выбран «Хьюстоном» под общим первым номером на драфте-2002 и провел в составе техасцев девять сезонов (один сезон он полностью пропустил из-за травмы), за которые восемь раз становился участником Матчей звезд и пять раз входил в символические сборные по итогам сезона. Официальная церемония введения в Зал славы пройдет 8-10 сентября 2016 года. **(eurosport.ru)**

ЯПОНЦЫ ИЗВИНИЛИСЬ ПЕРЕД ДЕНИСОМ ТЕНОМ

Федерация фигурного катания Японии извинилась перед Денисом Теном, не подтвердив факт столкновения казахстанского фигуриста с японским спортсменом Юдзуру Ханю во время разминки на чемпионате мира в Бостоне, сообщается на странице фан-клуба Тена в Инстаграме. Ранее Федерация фигурного катания Японии намеревалась подать жалобу на Дениса Тена в Международный союз конькобежцев (ISU), с тем чтобы ему было вынесено предупреждение. Помимо этого, свои извинения казахстанскому фигуристу принес Ханю, до этого выступавший с предположением о том, что Тен намеренно спровоцировал столкновение. «Юдзуру Ханю вчера (в воскресенье. – Ред.) извинился перед Денисом за это недоразумение, и они пожали друг другу руки», – заявил фан-клуб Дениса Тена. Напомним, инцидент произошел 30 марта во время разминки перед короткой программой, по итогам которой Ханю стал лучшим. Тен в этой дисциплине занял 12-е место. После произвольной программы Ханю утратил лидерство и стал серебряным призером первенства планеты, уступив испанцу Хавьеру Фернандесу. Денис Тен расположился на итоговой одиннадцатой строчке. **(Соб. инф.)**

БЬОРНДАЛЕН РЕШИЛ ПРОДОЛЖИТЬ

Уле-Айнар Бьорндален объявил о продолжении карьеры. Во вторник 42-летний биатлонист провел пресс-конференцию, на которой заявил, что пока не собирается завершать карьеру. «У меня огромная мотивация. Столь же большая, как была у меня в 20 лет. Мой организм по-прежнему хорошо реагирует на тренировки. Каждый раз я с нетерпением жду выхода на лыжню. В этом смысле все мало отличается от того, что было 25 лет назад. Тренируюсь я с большим удовольствием. Мне никогда не приходится себя заставлять и мотивировать на новый сезон. Поэтому я не вижу никаких причин заканчивать». В 2012 и 2013-м у меня было несколько тяжелых лет. Я старел, но затем снова вышел на уровень. Эксперты были правы, когда говорили, что нужно продолжать. Думаю, я могу выступать на топ-уровне еще несколько лет. Разговаривал с руководством МОК, чтобы понять, где они меня видят. Считаю, что могу дать больше в спорте, чем в МОК», – цитирует Бьорндалена NRK. Бьорндален – 20-кратный чемпион мира, восьмикратный олимпийский чемпион и шестикратный обладатель Кубка мира. В 2014 году норвежец заявлял, что закончит карьеру после Олимпиады в Сочи. **(eurosport.ru)**

ПАРТНЕР ПРОЕКТА MOTOR.KZ WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

НИКОЛЯ МОР СТАЛ ГЛАВОЙ «АВТОВАЗА»

Бывший глава Renault в Румынии Николя Мор официально вступил в должность гендиректора российского автогиганта с задачей: сделать Lada лучшей машиной. Перед новым руководителем поставлена задача создать «высококонкурентный продукт» из российских комплектующих. Мор находится в Тольятти, где ему передал все дела бывший директор «АвтоВАЗа» – Бу Андерссон. До настоящего времени Николя Мор был генеральным директором Renault в Румынии. В марте генеральный директор «Ростеха» Сергей Чемезов заявил, что предприятию необходимо создать высококонкурентный продукт, увеличить долю рынка, а также обеспечить эффективный процесс загрузки российских производств компонентной базы. «Все эти задачи будут стоять перед новым руководителем. Мы рассчитываем, что Николя Мор с ними справится», – заявил Чемезов. Также Чемезов ранее заявлял, что считает прежнего руководителя «АвтоВАЗа» Бу Андерссона виновным в том, что компания понесла убытки в 2015 году в размере 74 млрд рублей. По мнению главы «Ростеха», ошибка Андерссона заключалась в том, что он не стал активнее работать с российскими поставщиками комплектующих, а заключил более дорогостоящие контракты с поставщиками альянса.

ОБНОВЛЕННЫЙ TERRANO В КАЗАХСТАНЕ УЖЕ С 8 АПРЕЛЯ

Компания «Ниссан Мэнуфэкчуринг РУС» – генеральный дистрибьютор автомобилей марки Nissan, объявила о старте официальных продаж обновленного Terrano на рынке РК. Как сообщается, всего потенциальному покупателю будут доступны четыре комплектации вседорожника: Comfort, Elegance, Elegance Plus и Tekna. Однако, хватит ли ему этого, чтобы перебить «аппетит» у потенциальных покупателей «Дастера»? Так, базовый Nissan Terrano оценили в стартовые 4 954 975 тенге (1,6 л, 114 л.с., 2 WD и 5 МКПП). Для сравнения: Renault Duster в исполнении Authentique в аналогичном исполнении обойдется на 1 264 975 тг дешевле. Однако у «француза» к примеру, не будет продольных рейлингов на крыше (хотя их можно докупить за 50 000 тг), да и за окраску «металлик» в «Рено» с вас попросят 87 000 тг, а в Nissan 75 600 тг. Более же богатые версии Terrano – 1,6 л, 4 WD + 6 МКПП, оценены в 5 442 975 тг и 5 588 375 тг (версии Comfort и Elegance). Что же до полноприводной версии Nissan с автоматом и 2-литровым бензиновым агрегатом (143 л.с.), то ее у нас будут продавать за сумму от 6 013 975 тг до 6 351 475 тг (Elegance и Tekna). Промежуточная комплектация с аналогичной силовой установкой Elegance Plusоценена в 6 154 175. У ранее упомянутого «Дастера», кто забыл, потолок цен в верхних комплектациях достигает 5 170 000 тг (Luxe Privilege — 4WD, 6 МКПП, 2.0 л ,143 л.с.) и 5 405 000 тг (за аналогичное оснащение, но уже с 4 АКПП). Даст ли бой Terrano своему французскому «родичу» на казахстанском рынке – покажет время.

КАЗАХСТАНСКИМ АВТОМОБИЛЯМ МОЖНО ВСЕ

Министерство экономического развития всеми силами старается поддержать спрос на автомобили отечественной сборки, вплоть до особых привилегий. Чтобы отечественные производители автомобилей имели гарантированный сбыт в тяжелые экономические времена, принимались различные решения. То цены фиксировались, то кредиты под очень низкие проценты выдавались. А теперь собрались ввести поправки в ПДД и КоАП. Так, в первую очередь, чтобы автомобили местной сборки стали еще популярней, предложено разрешить им передвигаться по выделенным автобусным полосам. Но не навсегда. Сегодня местных машин не так много, поэтому они препятствовать автобусам не будут. Зато смогут объезжать пробки, не нарушая ПДД. Но допустимо это делать только в случаях, когда заняты остальные полосы движения! Второе разрешение также связано с небольшим количеством автомобилей с лейблом «Made in Kazakhstan» – в случае отсутствия свободных парковочных мест, автомобилям, произведенным в Казахстане, разрешено парковаться на местах для людей с ограниченными возможностями. Для избежания наказания достаточно наклеить наклейку на лобовое стекло, подтверждающую, что автомобиль имеет местное происхождение. Также рассматривается вопрос и о разрешении въезда отечественным машинам на горнолыжный курорт Шымбулак. Местные автомобили меньше загрязняют окружающую среду. Поэтому уже сейчас таксисты на таких машинах могут подниматься выше Медеу. Но для остальных владельцев наших машин, судя по всему, этот вопрос будет отложен до 1 апреля 2017 года.

Bentley стал еще быстрее

Андрей Макаров

Автопроизводитель презентовал самый быстрей и мощный новый Continental GT Speed. Напомним, что первая версия была показана в 2007 году, тогда ее мощность составляла 602 л.с. Но с каждым годом количество лошадиных сил у авто только увеличивалось.

Обновленный автомобиль будет предлагаться в кузовах купе и кабриолет.

Внешний облик Bentley Continenal GT Speed говорит о принадлежности к серии Black. Как следует из названия, автомобиль поставляется с черной отделкой кузова и салона, а также аэродинамическими элементами из углеродного волокна.

На этот раз под капотом Bentley Continenal GT Speed Black установлен 6,0-литровый двигатель W12 с двойным турбонаддувом, его мощность составит 642 л.с., что на 7 лошадок больше, чем раньше. Крутящий момент увеличился на 15 Нм, он вырос до 840 Нм. Данный двигатель будет трудиться совместно с 8-диапазонной автоматической коробкой передач. Как результат, динамика разгона

от 0 до 100 км/ч занимает не 4 секунды, а 3,9 секунды. Максимальная скорость составляет 331 км/ч. Таким образом, модель сохранила за собой титул самой быстрой в истории Bentley, который она получила еще в 2012 году.

Центральная консоль отделана натуральной кожей, доступны несколько вариантов цвета: Cyber Yellow, Pillar Box Red, Beluga и Polpoise.

Помимо этого, британский автопроизводитель презентовал специальную версию Black Edition, которую можно опознать по 21-дюймовым черным дискам и тормозным суппортам красного или черного цвета. Кроме того, сплиттер, диффузор и боковые юбки, Black Edition можно окрасить в один из четырех цветов (в том числе и желтый Cyber Yellow, разработанный специально для спецверсии), который будет контрастировать с окрасом кузова. Таким же образом можно окрасить и боковые зеркала.

По словам директора линейки Continenal Пола Джонса, они «разработали GT Speed Black Edition для тех, кто ищет модель из линейки Continenal с увеличенными спортивными возможностями и узнаваемой внешностью».

Поставки клиентам нового Bentley Continental GT и Continental GT Speed намечены на лето нынешнего года.

Mazda рассекретила дизайн кроссовера CX-4

Андрей Макаров

Mazda опубликовала тизерные изображения будущего кроссовера CX-4. Публичный дебют автомобиля состоится на следующей неделе на автосалоне в Пекине. Внешность автомобиль, как отмечают эксперты, получил от Mazda Koeru, который появился еще в прошлом году на Франкфуртском автосалоне. В модельном ряду компании новинка займет место между паркетниками CX-3 и CX-5.

Известно, что Mazda CX-4 получит светодиодную оптику, 19-дюймовые колесные диски, короткий задний свес и широкие колесные арки. Помимо этого, известно, что в отделке интерьера будет использована качественная кожа, а также деревянные элементы интерьера. Внешне модель больше похожа на высокий универсал, чем на SUV.

Длина будущего внедорожника составит 4633 мм, ширина – 1840 мм, а высота – 1535 мм.

В моторную гамму вседорожника, по неофициальным данным, должны войти 2,0-литровый бензиновый двигатель SKYACTIV-G и 1,5-литровый дизельный агрегат SKYACTIV-D. Моторы будут работать в паре с шестиступенчатой механической коробкой передач или шестиступенчатым «автоматом».

Напомним, прототип Mazda Koeru был впервые представлен на автосалоне во Франкфурте в сентябре 2015 года. Концепт с агрессивной внешностью был оснащен 21-дюймовыми колесными дисками, спойлером и массивной решеткой радиатора. Длина пятиместного кроссовера достигала 4,6 метра, ширина – 1,9 м. Размер колесной базы составляет 2,7 м.

Купеобразная новинка создается исключительно для китайского рынка, однако недавно прошла информация о возможности появления модели на других рынках.

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”.

Мира Халина, генеральный директор, mira@kapital.kz
Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kapital.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора по финансовой аналитике
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz

Отдел дистрибуции – 333-45-45
Жаннель Бейсенбаева, руководитель отдела распространения,
Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Алишер Абдулин, редактор «Спорт»,
Журналисты: **Олег Ни, Елена Тумашова**
Спецкор в Астане: **Айнагуль Елюбаева**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**

Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**
Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-55, 224-91-66
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
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 06.04.2016 г. Заказ N 2437. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз. Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04