



Что будет с ценами на нефть в следующем году?



Топ-10 значимых событий экономики РК в 2015 году



Андрей Астахов, президент The Rotary Club of Almaty

КАПИТАЛ

№43
(515)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 10 ДЕКАБРЯ, 2015

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Топ-10 банков, близких к своей аудитории

6 страница

Эксперты об изменениях в законе о НПО

9 страница

Как изменится рынок труда в следующем году?

7 страница

Мы в сети
kapital.kz



Премьер позвал бизнес в новую реальность



Валерий Сурганов

Глава правительства Карим Масимов провел встречу со всем активом НПП

В среду премьер-министр Карим Масимов совместно с председателем президиума Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» Тимуром Кулибаевым провел встречу в Астане с ведущими бизнесменами страны, главами нацком-

паний и холдингов, а также предпринимателями из регионов. На встрече было заявлено о мерах по выходу из кризиса, улучшению бизнес-климата и исполнению некоторых конкретных поручений главы государства. Обсуждалось, как будет внедряться в жизнь система бесплатного профессионально-технического образования, как можно использовать деньги ЕНПФ, а также намечена окончательная дата, когда кабинет министров официально представит полный список приватизируемых объектов.

Но в начале встречи председатель правления НПП Аблай Мырзахметов предложил Кариму Масимову ряд новых инициатив. Так, было предложено создать Единый центр поддержки и сопровождения инвесторов по Региональной карте развития предпринимательства и передать избыточные государственные функции в саморегулируемые организации (так называемые СРО – авт.).

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

61,5 тыс. евро

в год составляет средняя заработная плата выпускников бизнес-школы в Ренне

Подробнее [Стр. 10]

Спикер номера

Евгений Климов, директор департамента безопасности АО «Кселл»

Подробнее [Стр. 2]

Цитата номера

«Трансформация – это не просто оптимизация, это не просто приватизация и это не просто модернизация», – Умирзак Шукеев, председатель правления АО «Самрук-Казына»

Подробнее [Стр. 3]

Спорт

«Астана» достойно закончила еврокубковую кампанию, сыграв с «Галатасараем» вничью

Подробнее [Стр. 11]



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

Alтын Bank

С кредитными карточками Alтын Bank расходы превращаются в доходы!

Расплачивайтесь кредитными карточками в супермаркетах и АЗС и получайте гарантированный возврат денежных средств или баллы Nomad Club!



www.altynbank.kz
© (2) 59 69 00

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ДЕТИ ЛЕЯТ
БЕСПЛАТНО В ДУБАЙ

Приобретайте билет из городов Казахстана в Дубай через Алматы и Астану и получите скидку 100% от тарифа для Вашего ребенка на всем протяжении маршрута.

air astana





Путешествуйте по всему миру вместе с UnionPay и наслаждайтесь специальными предложениями на протяжении всей поездки

UnionPay International запускает Программу Привилегий «40 Избранных Туристических Направлений Мира»

Новогодний и зимний период является пиком международного выездного туризма, поэтому Глобальная платежная система UnionPay International 25 ноября 2015 года объявила о начале Программы Привилегий «40 Избранных Туристических Направлений Мира». С этого дня и до 29 февраля 2016 года владельцы карт UnionPay (номер карты начинается с 62) могут воспользоваться скидками до 15% в более чем 300 торговых точках мира.

Данная акция является «обновленной версией» прошлогодней привилегированной акции «30 Туристических Направлений Мира». В этом году торговых точек и партнеров стало больше, кроме скидок в традиционных магазинах и ресторанах, также можно получить скидки при бронировании авиабилетов и номеров отелей, в общественном транспорте и в развлекательных центрах. Другими словами, эта Программа охватывает все аспекты путешествия, и может удовлетворить различные потребности держателей карт UnionPay.

Программа имеет две отличительные черты:

Во-первых, направлений стало еще больше. Программа скидок действует во время новогодних праздников не только в традиционных для казахстанских туристов местах (Турция, Таиланд, Северная Америка, Япония и Южная Корея), но и в новых туристических местах, набирающих популярность, таких как Гонконг и Тайвань, Шри-Ланка и Сейшельские острова, Ангор, острова Боркавы и Бинтан, чтобы предложить обладателям карт UnionPay эксклюзивные скидки и привилегии во время самых разных путешествий.

Во-вторых, разнообразие участвующих торговых точек и партнеров. Помимо магазинов, отелей и ресторанов, в программу включены популярные СПА-салоны, программы для дайвинга, гольф-клубы, чайные дома, музеи и тематические парки. Например, держатели карт UnionPay могут воспользоваться 5%-ной скидкой в сети магазинов электроники и бытовой техники Иodobashi (Yodobashi) в Японии, 5% при покупке билетов и 10% скидки в ресторане в Морском Парке «Ocean Park» в Гонконге и бесплатно воспользоваться кольцевым автобусом ZaiSeul

(ZaiSeul) в Сеуле, Южная Корея. Музей Метрополитен в Нью-Йорке, Оазис SPA в Таиланде, Гольф-клуб Корал-крик (Coral Creek) на Гавайских островах – все предоставляют эксклюзивные привилегии для держателей карт UnionPay.

На данный момент карты UnionPay могут быть приняты в более 150 странах по всему миру, практически вся популярная туристическая направленность. В Казахстане более 80% POS-терминалов в торговых точках, а также более 90% банкоматов могут обслуживать карты UnionPay.

В дополнение к значительному расширению сети приема карт UnionPay International развивает свою глобальную сеть и предложений. Каждый год UnionPay запускает несколько программ, включающих в себя магазины Duty-Free (магазины беспошлинной торговли), крупные коммерческие и деловые зоны, туристические направления, где держатели карт предлагают эксклюзивные скидки и привилегии для приятных покупок и развлечений по картам UnionPay.

Топ-10 банков, близких к своей аудитории

Вероника Герман

В Казахстане одной из самых популярных социальных сетей является Facebook. За последнее время эта площадка стала не просто местом общения пользователей, но и реальным инструментом продвижения. При этом цели аудитория Facebook очень интересна казахстанским банкам, вот почему на его просторах зарегистрировано порядка 13 банков.

Некоторые время назад эксперты внедрили новое понятие – «банки поколения Facebook». Почем банкам интересен Facebook, рассказал Сергей Чикин, начальник отдела департамента общественных связей Казкоммерцбанка.

По его словам, во-первых, в этой соцсети сосредоточена целевая аудитория банка – она более возрастная и платежеспособная в отличие от других социальных сетей. Во-вторых, аудитория Facebook более продвинута в отличие от тех же «Одноклассников» или «Моего мира». Как правило, статистический пользователь Facebook всегда пытается быть в тренде, имеет активную гражданскую позицию. Во-вторых, отметил он, Facebook предоставляет наиболее удобную механику для продвижения контента, работы с группами и пользователями.

«Наконец, самое главное, Facebook – это удобное средство коммуникации для клиента с банком. Это еще один канал CRM, клиентам удобно решать свои проблемы, обращаться с жалобами или давать предложения через Facebook, потому что мы с ними и здесь», – подчеркнул Сергей Чикин.

Исследователи считают, что пользователи социальной сети Facebook более активно вовлечены в эту сеть и динамичнее реагируют на все корпоративные новости, казахстанским банкам тоже приходится работать с большей скоростью. Кроме того, здесь очень активно используются элементы Social CRM, корпоративной социальной ответственности.

Как ранее рассказывала в интервью «Капитал.kz» Асель Дурбаева, начальник отдела по рекламе и PR Банка ЦентрКредит, важно быть там, где клиенты. «А сейчас большинство из них – именно в соци-

альных сетях. Когда мы разрабатывали стратегию присутствия в социальных медиа на 2015 год, поставили своей целью собрать вокруг себя как можно больше клиентов и сотрудников – тех, кто с нами знаком, кто разделяет наши ценности, кому интересны наши новости и важно

иметь возможность задать вопрос и получить на него оперативный ответ. И цифры подтверждают эту стратегию: аудитория на начало года наша аудитория выросла в 7 раз», – подчеркнула Асель Дурбаева.

По ее словам, официальные сообщества Банка ЦентрКредит решают несколько за-

дач. В первую очередь это техподдержка – обработка вопросов, жалоб и предложений клиентов. Со своей стороны Сергей Чикин также отметил, что Facebook – это средство продвижения продукта и услуг, а в большей степени канал CRM. «Мы, конечно, за-

интересованы в разработке и продвижении (рекламе) качественного контента, продажах, наращивании аудитории на Facebook. В первую очередь Facebook – это работа с негативом, управление имиджем, рисками, решение проблем клиентов», – пояснил Сергей Чикин.

БАНК	КОЛИЧЕСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ	МЕСТО ПО АКТИВНОСТИ
kaspi	42 753	6
CENTERBANK	19 576	5
СБЕРБАНК	17 995	3
KOZ KOM	15 765	1
Alytn Bank	14 284	16
БАНК АСТАНЫ	13 449	19
ForteBank	11 798	8
BANKRBK	9 841	10
ВТБ	8 382	20
EurasianBank	7 917	9

БАНК	КОЛИЧЕСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ
CENTERBANK	+2 010 подписчиков
kaspi	+1 467 подписчиков
Alytn Bank	+1 069 подписчиков
ВТБ	+726 подписчиков
ForteBank	+690 подписчиков

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ
ПО ДАННЫМ SOCIAL MEDIA MARKETING

- 1 СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ИГРОКОВ, НО И МОГУТ БЫТЬ ПРИМЕНИМЫ КАК УНИВЕРСАЛЬНЫМИ БАНКАМИ, ОХВАТЫВАЯ ВОС ЦЕЛЕВУЮ АУДИТОРИЮ. ЭТО ВИДИМО НА ПРИМЕРЕ БАНКА ЦЕНТРИКРЕДИТ, КОТОРЫЙ ПОКАЗАЛ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ И СТАЛ ПЕРВЫМ ПО ПРИРОДУ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ЗА ПОСЛЕДНИЙ МЕСЯЦ. ХОРОШИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ ТАКЖЕ KASPI BANK И ALYTN BANK
- 2 НЕБОЛЬШИЕ ИГРОКИ ОЧЕНЬ АКТИВНО ИСПОЛЬЗУЮТ СОЦИАЛЬНУЮ СЕТЬ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ



КАПИТАЛ Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Тяжелый труд — это всегда несправедливый дар, которые вы не заслуживаете, когда должны были сделать.

Чудо всегда ждет нас в детстве рядом с огнями.

Если вы не можете увидеть себя богатым, то никогда не сможете этого добиться.

Стремись не столько добиться успеха, а к тому, чтобы твоя жизнь имела смысл.

Джон Максвелл Эрих Мария Ремарк Роберт Кийосаки Альберт Эйнштейн

Бизнес-афоризмы

Берик Битабаров: «Казахтелеком» совершенствует структуру на региональном уровне»

Виктория Романова

В прошлом году «Казахтелеком» запустил программу трансформации «Фронт», направленную на достижение ряда стратегических задач. Они затрагивают ключевые направления деятельности компании и должны привести внутренние процессы и облик «Казахтелекома» к принципиально новой модели, кроме того, они позволят сохранить лидерство на рынке инфокоммуникационных услуг. Так, в рамках программы планируется повысить качество сервиса и услуг до уровня мировых инфокомгигантов и расширить набор предлагаемых компаний продуктов.

К примеру, инициатива «Эффективная бизнес-модель» предполагает совершенствование внутренних процессов и структуры компании. Это и повышение организационной эффективности, оптимизация ИТ-инфраструктуры, процессов управления сетями и обслуживания, совершенствование инвестиционного процесса. Поскольку компания имеет филиалы абсолютно во всех регионах и районах, изменения коснутся всех уровней. Подробнее о совершенствовании структуры компании на региональном уровне «Капитал.kz» поговорила с Бериком Битабаровым, Управляющим директором по персоналу АО «Казахтелеком».

Какие задачи, направленные на совершенствование региональной структуры, стоят сейчас перед вами?

— Региональная структура компании «Казахтелеком» совершенствуется и претерпевает некоторые изменения. Это делается в первую очередь в целях повышения производительности труда и повышения операционной эффективности управления.

Какие шаги уже сделаны?

— В текущем году было принято решение об объединении отдельных филиалов ПТТ «Алматытелеком» и Алматы городской областной дирекции телекоммуникаций и ПТТ «Астанателеком» с Акмолинской ОДТ. Кроме того, на данный момент мы проводим оптимизацию районных производственных узлов телекоммуникаций. Эти меры позволяют изменить систему управления, устранить дублирующее исполнение функций и этапы согласования — это значительно облегчает рабочие процессы, позволяет повысить эффективность бизнес-процессов и, как следствие, повысить производительность труда.

То есть какие-то уровни будут упразднены? Расскажите, как в компании намерены смитчить последствия оптимизации штатной численности?

— Безусловно, для максимально безболезненного перехода к новой организационной структуре мы предприняли меры по органической оптимизации штатной численности путем поддержания естественной текуче-



сти. То есть для начала мы приоткрыли прием на работу новых сотрудников и объявили мотаторий до конца текущего года. Компания обходится внутренними кадровыми ресурсами: используются внутренние переводы, ротация кадров, поощряется досрочный выход на пенсию с соответствующими условиями и выплатами согласно Коллективному договору, рассматриваются подходы к стимулированию работников к выходу на пенсию по достижении пенсионного возраста.

Несмотря на то, что масштабы оптимизации не столь существенны, мы разработали Программу содействия занятости, которая рассчитана на несколько лет. В рамках Программы планируется реализация мероприятий по информированию персонала, оказанию консультативной помощи, обучению/переподготовке работников, адаптации к изменившимся условиям, а также содействию в трудоустройстве высвобождаемого персонала.

Что компания намерена сделать в самое ближайшее время в данном направлении?

— Во всех региональных филиалах АО «Казахтелеком» будут созданы Центры содействия занятости высвобождаемого персонала. Основное предназначение центров — реализация мероприятий Программы занятости для сохранения социальной стабильности, обеспечения надлежащей консультативной и практической помощи работникам, высвобождаемым от должности.

Процессы, о которых мы с вами говорим, требуют грамотного планирования и своевременного исполнения. В этих целях на базе нашего филиала — Дирекция «Академия инфокоммуникационных технологий» (ДАИКТ) планируется создание Координационного центра для организации деятельности Центров содействия занятости филиалов АО «Казахтелеком» по вопросам обучения и переподготовки высвобождаемого персонала. Наряду с этим, ДАИКТ будет осуществлять разработку учебных программ, а также обучение и переподготовку для возможного трудоустройства высвобождаемого персонала на востребованные в Компании специальности. Иными словами, мы делаем все возможное для того, чтобы сохранить специалистов, дать ему возможность переквалифицироваться и трудоустроиться. Заинтересованность у высвобождаемых работников в переподготовке и обучении есть, что говорит о лояльности персонала и предпосылки при выборе нас в качестве работодателя. Также это способствует стимулу к повышению квалификации и освоению навыков.

Каким образом вы намерены работать с освобождаемым персоналом в регионах, районах?

— Обучение подразумевает дистанционный формат — вебинары. Компания располагает техническими ресурсами для внедрения обучающего курса в помощь работникам. Практические семинары включают следующие компоненты: навыки написания резюме и сопроводительного письма для дальнейшего устройства на работу, правила подготовки и участия в собеседовании при трудоустройстве, навыки саморепрезентации, эффективные приемы повышения самооценки, эффективные методы управления временем.

Планируется создание единой республиканской «горячей линии», базы наиболее актуальных вопросов и ответов для внутрикорпоративного ресурса, с помощью которых работники смогут найти ответы на все интересующие их вопросы.

Хочу также отметить, что мы делаем все для обеспечения прозрачности процесса оптимизации, совершенствования структуры и своевременного информирования персонала. В целом современные методики управления в HR как к бизнес-партнеру, а также индивидуальный подход и, безусловно, работа будет проводиться с каждым нашим сотрудником.

Тренды HR-рынка в 2016 году

Что ждет рынок труда?



Валентина Нейштейн

Кризис в экономике страны, переход к свободно плавающему курсу и резкая девальвация национальной валюты в этом году ударили и по HR-рынку. Причем «толчок» опущен по обе стороны — как со стороны, так и HR-специалисты. Первые жалуются на сокращения, вторые — на отсутствие квалифицированного персонала. Деловой еженедельник «Капитал.kz» спрогнозировал развитие рынка труда в 2016 году.

Оптимизируйся!
Покалуй, первое, к чему приходит компания в период кризиса, — это оптимизация. Бизнес, не важно, малый он или солидный с размером нацкомпании, стремится создать максимальные условия для ведения дела. О комфорте приходится забыть, как и о дополнительных расходах, специализации сотрудников или их обучении. В следующем году HR-специалисты будут сосредоточены на трех аспектах деятельности: оптимизации расходов, компенсации и льготы, а также развитии талантов.

«В сегодняшних условиях, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке, работодатели пересматривают эффектив-

ность работы по всем аспектам, во многом это касается персонала. В наступающем году останется актуальным вопрос, как эффективно выполнить больший объем работ силами минимального количества сотрудников», — задается вопросом Анна Ковинская, директор рекрутинговой компании Antal Kazakhstan.

По ее словам, вопрос оптимизации заключается не только в эффективном расходовании человеческого ресурса, но и в удержании и развитии самых эффективных сотрудников, которые являются основой бизнеса. Многие из них изменили свою стратегию в отношении персонала, стали более осторожны в наборе новых сотрудников, кто-то временно приостановил расширение штата. Компании начали искать активнее искать возможности для оптимизации, что является признаком планирования бюджета на следующий год с учетом последних изменений в экономике, потому и в 2016 году должна сохраниться относительная стабильность», — отметила директор рекрутинговой компании Antal Kazakhstan.

Ожидайте!

Отдельно стоит отметить нововведения Трудового кодекса РК, которые официально вступят в силу с 1 января 2016 года. Одним из них станет упрощение процедур условий трудового договора в период кризиса. Таким образом, работодатель вместо сокращения численности сотрудников вправе ввести режим неполного рабочего дня в случае, например, простой предприятия.

Партнер или генералист?

Если обратить внимание на позитивную сторону изменений, можно отметить рост среди эйчаров так называемых генералистов. По сути, это специалисты, которые традиционно вступают в силу с 1 января 2016 года. Одним из них станет упрощение процедур условий трудового договора в период кризиса. Таким образом, работодатель вместо сокращения численности сотрудников вправе ввести режим неполного рабочего дня в случае, например, простой предприятия.

«Западные компании находятся на пути перехода от бизнес-партнера к бизнес-интегратору, в Казахстане часть компаний уже активно переходит к бизнес-партнеру», — объясняет Эрик Ашкенов.

Обучение стоит особняком
HR-специалисты все чаще стали рассматривать обучение сотрудников как узкоспециализированную функцию, которая стоит отдельно от управления. Компании готовы обучать своих сотрудников, но колоссально их число сократилось. Особое внимание компании уделяют обучению технических специалистов.

«Ввиду того, что обучающие программы становятся более сложными, компаниям ориентироваться на обучение, на повышение квалификации и функция обучения становится специализированной областью для технических подкованных специалистов. HR-генералисты все чаще рассматривают обучение как узкоспециализированную функцию», — говорит Эрик Ашкенов.

Главным принципом в текущей экономической ситуации остается адаптация к происходящим изменениям. Скорость, с которой происходит изменения на рынке, является серьезным испытанием для компаний. Часть компаний сократила свои бюджеты уже в этом году, вторая собирается сделать это в будущем. Согласно информации, предоставленной Intercom, более 50% компаний планируют оптимизировать численность персонала в 2016 году. Средний бизнес будет передавать на аукцион рутинные HR-процессы, такие как кадровое администрирование или расчет заработной платы.

«Статьи экономии — поиск и подбор персонала (внешний), обучение, однако тенденция к росту требовательности в обучении возрастает. В связи с этим меняется подход к обучению, затраты не сокращаются до нуля, а оптимизируются», — резюмирует рассматриваемое обучение как узкоспециализированную функцию», — говорит Эрик Ашкенов.

«Статьи экономии — поиск и подбор персонала (внешний), обучение, однако тенденция к росту требовательности в обучении возрастает. В связи с этим меняется подход к обучению, затраты не сокращаются до нуля, а оптимизируются», — резюмирует рассматриваемое обучение как узкоспециализированную функцию», — говорит Эрик Ашкенов.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РЫНОК ЦЕМЕНТА РАСТЕТ

По итогам работы казахстанского рынка цемента на АО «Товарная биржа «ЕТС» за 9 месяцев 2015 года в секции торговли металлами и промышленными товарами объем заключенных сделок составил свыше 61 млрд тенге, реализовано свыше 5 млн тонн товаров (цемента, угля и селитры). За январь – сентябрь 2015 года зафиксирован значительный прирост оборотов по цементу, что составило порядка 34,97% к аналогичному периоду 2014 года и в суммовом выражении превысило 60 млрд тенге, общий оборот в натуральном выражении составил свыше 5 млрд тонн и вырос на 60,7%. Среднедневальная цена цемента за 9 месяцев 2015 года составила 11 957 тенге за 1 тонну, т. е. снизилась на 16% в сравнении с данными за аналогичный период 2014 года, фиксируя при этом показатель на уровне 14 236 тенге за 1 т. За 9 месяцев 2015 года в Секции торговли металлами и промышленными товарами наибольший объем сделок прошел на условиях поставки CIF (поставка в пункт назначения), в деловом выражении составил 56 млрд тенге, в натуральном – 4 млн т. За 9 месяцев месяц были совершены сделки по 5 маркам общероссийских и специальных цементов. Наибольшим спросом на рынке цемента пользуется марка портландцемент, общая доля которого составила 50%, что в деловом выражении равно 59 млрд тенге, в натуральном – 5 млн т. На 2-м месте по объему торгов – сульфатостойкий портландцемент. Общая доля составила 49%, т. е. в деловом выражении 593 млн тенге, в натуральном – 33 тыс. т. За январь – сентябрь 2015 года зарегистрированы биржевые сделки по цементу марки ЦП 400/120, вид упаковки «навал», общим оборотом на сумму 43 млрд тенге, в натуральном выражении – 3 879 тыс. т. По цементу марки ЦП 400/120, вид упаковки «мешки», за 9 месяцев зарегистрированы сделки общим оборотом 137 тыс. т. на сумму свыше 1 млрд тенге. По итогам торгов на Бирже ЕТС в указанный период в Секции торговли металлами и промышленными товарами были зарегистрированы сделки по цементу марки ЦП 400/120, вид упаковки «навал», общим оборотом 206 тыс. т. на сумму свыше 2 млрд тенге. (Пресс-служба ЕТС)

UBER ПРИВЛЕК \$2,1 МЛРД

Разработчик приложения для заказа такси Uber Technologies Inc привлек \$2,1 млрд в ходе очередного раунда финансирования. Источники издания отметили, что вся компания была оценена в \$6,4 млрд. В числе инвесторов Uber — венчурный фонд Benchmark Capital, равновесный в конкурентов Uber — китайскую Didi Kuaidi, индийскую Ola и сингапурскую GrabTaxi, и американская компания T. Rowe Price Group, которая, по неподтвержденным данным, уже владеет 10% акций Uber. Привлеченные средства компания намерена потратить на расширение бизнеса в 350 городах по всему миру, говорит собеседник WSJ. В частности, компания частично оплатит поездки клиентов для привлечения аудитории. (vedomosti.ru)

КАЗПОЧТА ОТКРОЕТ СУПЕРМАРКЕТ ПОСЫЛКОК

В январе 2016 года в Астане воле ТРЦ «Хан Шатыр» будет открыт супермаркет посылок. Об этом сказал председатель правления структуры Багдат Мусин на годовом собрании группы компаний АО «Самрук-Казына» по программе трансформации. «Это будет офис со складами для хранения до тысячи посылок. Клиент сможет получить квитанцию о структуре, адресе и номере трекинга на складе специального аппарата, и забирать свою посылку со склада на выходе, предварительно сверив данные посылки и оплатив стоимость услуги. Пожле такие супермаркеты будут открыты в других городах страны», пояснил Багдат Мусин, слова которого приведены в сообщении пресс-службы фонда «Самрук-Казына». Багдат Мусин также отметил, что «с развитием электронной коммерции и по мере открытия в HR как к бизнес-партнеру», — объясняет Эрик Ашкенов.

РАБОТУ МЕССЕНДЖЕРОВ В РФ ХОТЯТ ОГРАНИЧИТЬ

Роскомнадзор может ограничить работу мессенджеров на территории России. ведомство получило распоряжение о разработке соответствующего законопроект от Кремля, сообщил источник газеты «Ведомости». Согласно копии документа, оказавшейся в распоряжении редакции, Роскомнадзор хочет привлекать работу мессенджеров к операторам связи связи. Авторы законопроекта предлагают внести в законы «Об информации, связи и связи» поправки, дополняющие их новым понятием «информационно-коммуникационные сервисы»: «услугу передачи текстовых, голосовых и графических сообщений, технологически неразрывно связанных с услугами связи, оказываемыми третьими лицами на сетях передачи данных операторов связи», пишут «Ведомости». Ознакомившись с текстом документа сотрудники нескольких интернет-компаний и операторов связи пришли к выводу, что речь в нем идет прежде всего о мессенджерах. Более того, теоретически под действие закона могут подпасть и социальные сети, в которых также можно общаться с помощью мессенджеров. Законопроект предполагает, что компании — разработчики мессенджеров смогут работать в России только по договору с операторами связи. (vedomosti.ru)

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

MOTOR.KZ

WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

В КАЗАХСТАНЕ
ИЗМЕНЯЮТ ПРОЦЕДУРУ
ОФОРМЛЕНИЯ ДТП

Страховые компании активно обсуждают возможные изменения в оформлении дорожно-транспортных происшествий и введение европротокола. В конце ноября генеральная прокуратура предложила ввести европротокол на территории Казахстана. Если в аварии не пострадали люди, а общий объем ущерба не превысил страхового лимита, то на месте ДТП оформляется европротокол. При этом оба водителя должны быть согласны на составлении европротокола, а один из них обязан признать вину. Документ будет основанием для выплаты страховки и гарантирует безопасность от недобросовестных действий любой из сторон. Такая процедура успешно применяется во многих странах мира, таких как Франция, Бельгия, Греция, Италия, Португалия, Испания, Великобритания и в ряде стран СНГ – в России, Беларуси и Украине. В европротоколе есть минусы и плюсы, которые страховые компании должны будут тщательно взвесить. Например, сейчас в случае ДТП виновник оплачивает штраф 20 МРП, а также покупает новый страховой полис, который стоит на порядок дороже. В дополнение можно лишиться прав управления транспортным средством сроком на 1 год, а в случае отказа от медицинского освидетельствования – на два года. Европротокол позволяет водителям самостоятельно решить материальные претензии при участии страхового агента, но без привлечения сотрудников дорожно-патрульной полиции, которых зачастую очень долго ждать. Также введение европротокола позволит водителям быстрее освободить проезжую часть, что положительно скажется на движении транспорта в городах. Страховые компании предполагают, что европротокол можно будет применять при оформлении ДТП, в которых ущерб не превышает 50 МРП (этого едва хватит на крыло, бампер и фару) и только при условии отсутствия физических повреждений у водителя или пассажиров. Помимо этого, страховые компании предлагают увеличить стоимость страховки для водителей, неоднократно попадавших в дорожно-транспортные происшествия.

HYUNDAI – ЛИДЕР
СРЕДИ ГЛОБАЛЬНЫХ
БРЕНДОВ

По итогам 11 месяцев 2015 года бренд Hyundai в составе КМК «Астана Моторс» занял первое место по продажам на официальном авторынке страны. Согласно данным аналитической службы КМК «Астана Моторс» в период с января по ноябрь текущего года, казахстанские дилеры Hyundai реализовали 10 799 легковых автомобилей. Рыночная доля составила 13,1% от общего объема рынка. «Хорошая динамика продаж бренда Hyundai на фоне нестабильной экономической ситуации в стране обусловлена не только правильным ценовым позиционированием моделей, но и развитием различных программ автокредитования, как через собственную программу «Астана Моторс Финанс», так и благодаря программе льготного кредитования при поддержке «БРК». Наибольшей популярностью в рамках программы кредитования пользовались Hyundai Elantra, казахстанского производства, стоимость которого начинается от 4 240 000 тенге. До конца года компания продолжит принимать заявки по программе автокредитования под 4% годовых, при государственной поддержке», – отметил исполнительный директор КМК «Астана Моторс» Антон Афонин. По условиям госпрограммы на поддержку отечественных автопроизводителей «БРК» максимальная стоимость приобретаемого автомобиля увеличена до 9 млн. тенге. В рамках программы доступны 5 моделей Hyundai, произведенных в Казахстане. Это Hyundai Elantra, i30, Sonata, Santa Fe и Tucson. Основные условия кредитования физических лиц на покупку легкового автотранспорта отечественного производства, утвержденные Правительством РК: номинальная ставка вознаграждения – не более 4% годовых, при этом годовая эффективная ставка (включает затраты по страхованию и оформлению в залог автотранспорта) не превышает 7,5% годовых. Срок кредитования – не более 5 лет, первоначальный взнос – 0-20%, валюта займа – тенге.

Nissan X-Tour стартовал
в Казахстане

Дмитрий Фадеев

На прошлой неделе на горнолыжном курорте «Шымбулак» компания Nissan запустила в Казахстане проект X-Tour, посвященный внедорожной линейке бренда. Так, журналисты и все желающие могли протестировать и испытать невероятные ощущения от вождения легендарных кроссоверов и внедорожников марки и принять участие в различных соревнованиях. Алматы стал первым в регионе городом проведения X-Tour, позже в январе-марте этап Nissan X-Tour пройдет в крупнейших городах России.

На парковке «Шымбулак» журналистов ждали по 3-4 модели всей линейки кроссоверов и внедорожников. Команды были поделены по цветовой гамме: красные, оранжевые или синие – по количеству и сложности трасс. Самым сложным и длинным был красный маршрут, в нем участвовали брутальный Patrol и полноразмерный кроссовер Nissan Pathfinder. Juke и Qashqai проходили самую короткую и легкую трассу, средняя дистанция осталась за X-Trail. Все автомобили показали превосходное прохождение дистанций, а такие системы, как камеры по всему пери-



метру, система помощи при спуске с горы, система полного привода, пришлось как никогда кстати.

А вот на состоявшейся пресс-конференции «ниссановцы» поделились своими новостями по развитию бренда в нашей стране. Так, казахстанское и российское подразделение Nissan объединились в единое целое, теперь ООО «Ниссан Мэнью-факчуринг РУС» становится генеральным дистрибьютором автомобилей Nissan на территории Казахстана. Что позволит с большей эффективностью противостоять непростой экономической ситуации на обоих рынках, используя совместные ресурсы и российское производство.

«Казахстан имеет для Nissan очень важное значение. Несмотря на непростую экономическую обстановку в данный момент, мы уверены, что автомобильный рынок Казахстана будет развиваться. В рамках Таможенного союза мы имеем возможность поставлять сюда автомобили, произведенные в России и максимально адаптированные к местным условиям эксплуатации. Объединение двух стран в один регион делает его еще весомей в рамках Nissan Европа», – отметил управляющий директор Nissan Russia Андрей Акифьев.

В линейке автомобилей Nissan, поставляемых из России в Казахстан, будет представлено 8 продуктов, среди которых: X-Trail, Pathfinder и Qashqai, производимые в Санкт-Петербурге, Almera, собираемая на мощностях «АВТОВАЗа» в Тольятти, Sentra и Tiida из Ижевска. Также для покупателей будут доступны Nissan Juke – на английском заводе в Сандерленде и Patrol (производство – Япония).

Напомним, что на территории Казахстана функционируют 13 дилерских центров, расположенных в Алматы, Астане, Актобе, Караганде, Костане, Шымкенте, Атырау, Усть-Каменогорске, Актау, Павлодаре и Уральске. К концу марта 2016 года в рамках реализации стратегии Nissan в Казахстане запланировано открытие еще одного дилерского центра.

Помимо продажи, обслуживания и ремонта автомобилей центры будут предлагать своим клиентам услуги по оформлению страховых полисов и специальные кредитные программы.

ПРОДАЕТСЯ
ГОТОВЫЙ БИЗНЕС

С ХОРОШЕЙ ДОХОДНОСТЬЮ. ОККУПАЕМОСТЬ ЧЕРЕЗ 4 ГОДА В МЕСЯЦЕВ
НА ЛЕВОМ БЕРЕГУ В Г. АСТАНА.

НОВЫЙ ДЕЙСТВУЮЩИЙ АВТОЦЕНТР ПЛОЩАДЬЮ 2400 М2,
РАСПОЛОЖЕН НА ЗЕМЕЛЬНОМ УЧАСТКЕ 1,26 ГА.

С ГОТОВЫМ ДОГОВОРОМ АРЕНДЫ НА 10 ЛЕТ С УСЛОВИЯМИ
ИНДЕКСАЦИИ К КУРСУ ДОЛЛАРА. ИМЕЕТСЯ УЧАСТОК ДЛЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, К КОТОРОМУ ПОДВЕДЕНА
ВСЕ КОММУНИКАЦИИ

В ЦЕНУ ВКЛЮЧЕНА СТОИМОСТЬ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА

ТЕЛЕФОН ДЛЯ СПРАВОК: +7 701 233 15 55

КАПИТАЛ
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМСвидетельство
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, директор, mira@kapital.kz
Виктория Говоркова, главный редактор,
govorkova@kapital.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора
по финансовой аналитике
Евгения Рассохина, проект-менеджер,
zhelya@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, Данияр Молдабеков,
Елена Тумашова, Анна Видянова
Спецкор в Астане: Айнагуль Елюбаева
Литературный редактор: Елена Ким
Корректор: Владимир Плошай
Верстка: Рустем Еспаев

Фотокор: Вячеслав Батурич
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 «Капресс»

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 09.12.2015 г. Заказ N 2426.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК
«Дэуір», г. Алматы, ул. Кадаякыва, 17, тел.: 273-12-04