



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



**НОВОСТИ НЕДЕЛИ**

**КАЗАХСТАН**  
**СЛИЯНИЕ КТГ И КТО ПОМЕШАЕТ ИНВЕСТОРАМ**

Слияние компаний «КазТрансГаз» и «КазТрансОйл» может повлиять на развитие инвестиционного климата страны. Об этом в кулуарах девятинадцатого заседания совета ассоциации KAZENERGY сообщил заместитель генерального директора по корпоративному развитию Аскар Жумагулиев. Оптимизация не всегда может быть выгодна и полезна, считают эксперты. «Нефть и газ – разные категории, и этот факт необходимо учитывать», – добавил Аскар Тукаев. По его словам, у нефтяных компаний «крупных нацполитических стран – могут возникнуть сложности при заключении контрактов. ...», – пояснил Аскар Тукаев. Также он отметил, что казахстанский рынок газа еще не настолько хорошо развит, как рынок нефти. «Механизм по газу до сих пор несовершенен. Есть факты того, что, например (компания, бизнес-процессы импортно-экспортными операциями. – Ред.), закупка по внутренней цене, говорят, что будут поставять в такой-то аул, в такое-то село. А на самом деле поставляют на экспорт и получают достаточно хорошую прибыль. Это хорошие показатели того, что газовый рынок нужно совершенствовать. Если по нефти у нас более-менее стабильное состояние имеется по развитию на тех принципах, на которых работают и другие страны, то по газу у нас все-таки должно быть отдельное развитие и должны быть свои подходы», – пояснил Аскар Тукаев. Также он добавил, что около 40 млрд кубов газа в год Казахстан добывает на протяжении почти 10 лет, из которых половина идет на обратную зачатку газа, поддержку плодового давления и внутренние нужды нефтедобывающих компаний. (Соб. инф.)

**КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ**

**АЙЖАН САДЫКОВА**

назначена начальником управления образования ВКО

**АЛПЫСБАЙ АХМЕТОВ, ГАЛИМЖАН ПИРМАТОВ**

назначены заместителями председателя Национального банка РК

**АМИР АХЕТОВ**

назначен председателем Комитета оплаты медицинских услуг Минздрава Казахстана

**АСКАР ШЕРИЯЗДАНОВ**

назначен заместителем акима Актобинской области

**АЯН ШАЛМАГАНБЕТОВ**

назначен начальником управления земельных отношений Карагандинской области

**ВЛАДИМИР НИДЕРГАУС**

назначен исполнительным директором ФК «Шахтер»

**ДАНИЯР УСПАНОВ**

избран членом правления АО «Банк Астана»

**ЕЛЕНА ШМАРИНА**

назначена советником акима Кызылординской области

**ТЛЕКТЕС ДОСАЕВ**

назначен начальником управления государственного контроля Карагандинской области – главным государственным строительным инспектором

**ЮЛИЯ КИМ**

досрочно прекратила полномочия заместителя председателя правления АО «Банк Астана»

**■ Евгений Климов: «Сфера противодействия DDoS-атакам имеет большой потенциал для роста»**

Виктория Романова

Ежедневно во всемирной сети Интернет происходит порядка 2000 DDoS-атак. В среднем одна такая атака, способная вывести из строя интернет-часть компании в неделю, стоит около \$150. Кроме прямых убытков от сбоя в работе интернет-ресурса, атаки влияют на лояльность пользователей, а также на продуктивность работы персонала. По статистике, 11% респондентов были под атакой шесть и более раз за год, среди тех, кто за последние 12 месяцев был под атакой, 46% «железки» более 5 часов, 23% – более 12 часов. Компания «Кселт» разработала и начала предлагать своим клиентам решение, которое может решить проблему с DDoS-атаками очень быстро, не более чем за 3 минуты. Что это за решение и как оно работает, а интервью «Капитал.кз» рассказал Евгений Климов, директор департамента безопасности АО «Кселл».



самого ресурса уже очищенным или его локальный объем был немого меньше.

**– Больше DDoS-атаки генерируются локальным или глобальным трафиком?**  
Глобальным, практически все DDoS-атаки генерируются глобальным трафиком. Внутри Казахстана мы видим всего лишь 900 зараженных машин, которые участвуют в ботнетах и атаках. Это не так много. В России сейчас 15 тысяч таких машин. В Европе – несколько десятков тысяч, в США и Китае еще больше.

**– Сейчас атаки идут в основном из Европы, России, США и Китая, доля казахстанского трафика очень мала. Пока.**  
– Что нужно сделать, чтобы подолжить эту услугу и сколько она стоит?  
В первую очередь позволять по контактам, которые указаны у нас на сайте. Мы сводим вместе наших ИТ-специалистов и представителей компаний, они осуществляют достаточно проработанный анализ конкретной ситуации, обстоятельств, если же отработали со своей стороны, то через день они уже под защитой.

**– А если компания маленькая и ИТ-сотрудник на авторесе, вы помогаете внедрению?**

Конечно. Более того, на периодической основе организация будет получать отчеты о состоянии здоровья своей сети. О том, что на компанию была DDoS-атака, они узнают только из отчета, никаких сбоев непосредственно в своей сети никто не заметит.

**– Это будет абонентская плата?**  
Да, в зависимости от пакета плюс стоимость трафика, цена выставляется в зависимости от объема полезной нагрузки на сайт.

**– Вы будете в дальнейшем развивать это направление во внедрению услуг в сегменте информационно-безопасности, ведь DDoS-атаки – это только часть из них. Есть вирусы, шифровальщики, фишинг и много других зловердов.**

Мы уже работаем в этом направлении, предлагаем антивирусную защиту абонентам, клиент или атакующий сидит где-то в Европе или в США, все идет через ключевые точки и там уже идет очистка трафика. То есть до Казахстана доходит уже «чистый» трафик. В основном трафик внутри нашей страны оцидается на нашей локальной точке фильтрации. За счет этого мы существенно увеличиваем объем трафика, который можно обработать и очистить.

**– Получается, ни аппаратные решения, ни настройки файервола, ни программные решения не защитит компанию от масштабной DDoS-атаки?**

С масштабной, объемной атакой, продуманной – не справятся.

**– Вы предлагаете прогонять трафик через вашу сеть для очистки?**  
Мы представляем услугу, которая увеличивает скорость прохождения сигнала. А если это будет объемный трафик?

Скорость прохождения информации так увеличивают и аппаратные решения. Мы этот параметр тоже анализировали, когда принимали решение о партнерстве. На самом деле задержка на обработку трафика существует, она составляет микросекунды. И нужно понимать, что мы не отправляем наш трафик на серверы в Европе.

**– То есть вы предлагаете прогонять трафик через вашу сеть для очистки?**  
– Стоит начать с того, что в вопросе защиты от DDoS-атак в принципе существуют два подхода. Можно поставить у себя специализированное решение. Многие из российских компаний используют механизм защиты от DDoS-атак или стоят специальные аппаратное решение, как говорят айтишники, «железка», которая умеет защищать от таких атак. Но и аппаратное решение, и файервол точно

так же останутся «узким горлышком» в вашей корпоративной инфраструктуре. Если атака превышает 100 гбитбит, то от нее очень тяжело защититься именно аппаратными решениями, потому что ресурсы интернет-канала ограничены.

Третий тип больше присущ банкам. Злоумышленники используют такие схемы, когда с помощью DDoS-атаки они примерно рассчитывают емкость и количество посетителей, которых эти серверы должны обрабатывать, как по каналу, так и по серверу. Когда злоумышленники видят трафик, формируют канал не очень высокая, они могут генерировать дополнительную нагрузку, что в свою очередь приведет к простоям этого сервиса. Нередко создается совершенно разные сценарии. Во-первых, используются зараженные компьютеры по всему миру, которые по команде из центра начинают одновременно обращаться к этому серверу. Во-вторых, нагрузка генерится с использованием так называемых амплификаторов – массива некорректно настроенных серверов. Послан на них определенный трафик, формируются новые запросы, можно получить ответ, который в десятки раз больше по фильму, чем исходный запрос. Соответственно, если злоумышленник отправляет на этот сервер запрос, подменяя свой адрес на адрес жертвы, то жертва получает огромный объем информации. Перегружается канал, сервер и ресурс падает. В-третьих, атакующий может эксплуатировать особенности веб-сервиса путем постоянного вызова наиболее ресурсоемких запросов, например, поиск по содержимому на сайте, тем самым повышая на него нагрузку. И если это делается постоянно, кто-то может заблокировать сервер.

**– Расскажите о вашей новой услуге «Анти DDoS». Для кого она разработана?**

Наше решение позволяет организовать гарантированную защиту от DDoS-атак за счет распределенной архитектуры, которую мы выбрали. Во-общем, изначально мы выбрали решение, которое было бы оптимальным для себя и гарантировать высокий уровень сервиса нашим корпоративным клиентам и абонентам, то есть постоянную доступность голосовых сервисов, высокие уровни предоставления услуг в области данных. Проанализировав риски, то, что происходит в мире, мы увидели, что телеком-компаниями начинают атаковать, мы решили проактивно защититься. Выбрали для себя это решение, а потом подумали: «А почему бы не начать предлагать это нашим корпоративным клиентам, которые нас также об этом спрашивают». Мы представляем услугу, которая увеличивает скорость прохождения сигнала. А если это будет объемный трафик?

**– Кого ваш текущий партнер?**

Это российский провайдер системы защиты от DDoS-атак QRTnet Lab.

**– То есть вы предлагаете прогонять трафик через вашу сеть для очистки?**  
– Стоит начать с того, что в вопросе защиты от DDoS-атак в принципе существуют два подхода. Можно поставить у себя специализированное решение. Многие из российских компаний используют механизм защиты от DDoS-атак или стоят специальные аппаратное решение, как говорят айтишники, «железка», которая умеет защищать от таких атак. Но и аппаратное решение, и файервол точно

так же останутся «узким горлышком» в вашей корпоративной инфраструктуре. Если атака превышает 100 гбитбит, то от нее очень тяжело защититься именно аппаратными решениями, потому что ресурсы интернет-канала ограничены.

Третий тип больше присущ банкам. Злоумышленники используют такие схемы, когда с помощью DDoS-атаки они примерно рассчитывают емкость и количество посетителей, которых эти серверы должны обрабатывать, как по каналу, так и по серверу. Когда злоумышленники видят трафик, формируют канал не очень высокая, они могут генерировать дополнительную нагрузку, что в свою очередь приведет к простоям этого сервиса. Нередко создается совершенно разные сценарии. Во-первых, используются зараженные компьютеры по всему миру, которые по команде из центра начинают одновременно обращаться к этому серверу. Во-вторых, нагрузка генерится с использованием так называемых амплификаторов – массива некорректно настроенных серверов. Послан на них определенный трафик, формируются новые запросы, можно получить ответ, который в десятки раз больше по фильму, чем исходный запрос. Соответственно, если злоумышленник отправляет на этот сервер запрос, подменяя свой адрес на адрес жертвы, то жертва получает огромный объем информации. Перегружается канал, сервер и ресурс падает. В-третьих, атакующий может эксплуатировать особенности веб-сервиса путем постоянного вызова наиболее ресурсоемких запросов, например, поиск по содержимому на сайте, тем самым повышая на него нагрузку. И если это делается постоянно, кто-то может заблокировать сервер.

**– Расскажите о вашей новой услуге «Анти DDoS». Для кого она разработана?**

Наше решение позволяет организовать гарантированную защиту от DDoS-атак за счет распределенной архитектуры, которую мы выбрали. Во-общем, изначально мы выбрали решение, которое было бы оптимальным для себя и гарантировать высокий уровень сервиса нашим корпоративным клиентам и абонентам, то есть постоянную доступность голосовых сервисов, высокие уровни предоставления услуг в области данных. Проанализировав риски, то, что происходит в мире, мы увидели, что телеком-компаниями начинают атаковать, мы решили проактивно защититься. Выбрали для себя это решение, а потом подумали: «А почему бы не начать предлагать это нашим корпоративным клиентам, которые нас также об этом спрашивают». Мы представляем услугу, которая увеличивает скорость прохождения сигнала. А если это будет объемный трафик?

**– Кого ваш текущий партнер?**

Это российский провайдер системы защиты от DDoS-атак QRTnet Lab.

**– То есть вы предлагаете прогонять трафик через вашу сеть для очистки?**  
– Стоит начать с того, что в вопросе защиты от DDoS-атак в принципе существуют два подхода. Можно поставить у себя специализированное решение. Многие из российских компаний используют механизм защиты от DDoS-атак или стоят специальные аппаратное решение, как говорят айтишники, «железка», которая умеет защищать от таких атак. Но и аппаратное решение, и файервол точно

текущих проблем. Но это еще предмет для открытого обсуждения.

Также Масимов сообщил, что правительство вплотную пошло к реализации плана приватизации. Так, два года назад в первом заседании кабинета министров оно анонсировало утверждение окончательного плана и списка объектов приватизации, который будет опубликован в официальной печати.

«У нас есть очень большое пожелание и глава государства высказал его во время встречи с руководством ННП во вторник. Так вот, мы очень надеемся, что казахстанский национальный бизнес примет активное участие в приватизации выставленных на аукцион объектов. Это уникальный момент для развития всего нашего казахстанского бизнеса», – заметил премьер.

Он также напомнил бизнесменам, что в стране принят новый Трудовой кодекс, который получился чрезвычайно «пробизнесовым», то есть на стороне развития бизнеса в государственном секторе. Это дает возможность более активно участвовать в секторах, которые не связаны с энергоснабжением и сырьевыми секторами. Подталкивает к этому государству и примужество средств наших вкладчиков», – подчеркнул Масимов. Однако он все же добавил, что во вторую очередь мы должны смотреть на активы ЕНПФ как на средства для фонирования и решение

**■ Трансформация национального масштаба**  
**В фонде «Самрук-Казына» будут менять все: от менеджеров до мышления**



Валерий Сурганов

**В фонде «Самрук-Казына» объявлена масштабная трансформация, которая сама по себе окажется более широким процессом, чем обычная оптимизация, структурная модернизация или объявленная в стране приватизация государственных активов. Трансформация холдинга скорее охватит все эти процессы одновременно – «переварит и родит на свет нечто новое, как обещает в самом фонде, максимально компактное и эффективное. Во главу угла поставлено президентское поручение, которое должно быть реализовано через кардинальную смену мышления по всей вертикали фонда национального благосостояния – от управляющих директор до средних менеджеров в дочерних компаниях**

собственные новые отрасли. Речь идет о том, что базировано на казахстанских традиционных активах, фонд за счет заработанных в наших отраслях денег должен развивать новые отрасли. Например, газотеплоэнергетика, альтернативную энергетику, экологическое строительство и т.д. По признанию Шукеева, каждый год перед фондом ставится задача, чтобы он начинал инвестировать в два-три подобных направления.

«Согласно стратегии, у нас должно быть подразделение, которое мониторит состояние рынков всех наших отраслевых дочерних компаний. Определяет течение тенденций на этих рынках как мы должны кардинально сменить мышления по всей вертикали фонда национального благосостояния – от управляющих директор до средних менеджеров в дочерних компаниях

Теперь одним из самых важных критериев эффективности работы фонда и его дочерних подразделений станет принцип так называемых Quick Wins, или «Быстрых побед». Собственно, этот термин, уже сейчас хорошо вошел в словарный обиход топ-менеджеров национальных, подконтрольных фонду, которые начали совершать quick wins у себя на работе, серьезно относиться к «трейд-инновации» и категоризации управления.

«Трансформация – это не просто оптимизация, это не просто приватизация и это не просто модернизация. Это гораздо более широкий процесс, который должен поменять мышление менеджеров, сосредоточить их на постоянной нацеленности на прибыль, эффективность каждого на своем месте – вот такая философия должна теперь быть в большом коллективе фонда «Самрук-Казына», – заявил вице-президент журналистам председатель правления АО «Самрук-Казына» Умирзак Шукеев в ходе годового собрания по трансформации группы компаний фонда.

«Пока каждый этот блок есть департаменты, где мы предлагаем, производят 30-процентное обновление. Возможно, мы начнем искать новых людей на рынке. В первую очередь для всех этих позиций мы начнем подыскивать сотрудников внутри фонда, потом внутри Казахстана, ну а затем выйдем на зарубежный рынок. Заработать процентная схема найма с необходимым временем для подачи заявки. Отбор будет осуществлять комиссия, возглавляемая нашим HR-менеджером. Полагаю, что к марту-апрелю следующего 2016 года в нашем корпоративном фонде «Самрук-Казына» будет около 5 тысяч человек», – добавил Умирзак Шукеев.

«Маловажно и то, что, как пообещал Умирзак Шукеев, в середине следующего года весь дочерний бизнес, все совещания, семинары, все мероприятия будут проводиться на английском языке. Также начиная со следующего года в фонде планируют внедрить английский язык в практику повседневно делового общения. По замыслу руководителей фонда, это позволит повысить эффективность коммуникации внутри фонда с новыми менеджерами, а также с зарубежными партнерами холдинга.

**Чтобы как в Chevron и Deutsche Bank**  
АО «Самрук-Казына» завершило работу с крупнейшей международной консалтинговой компанией в области управления Hay Group. Теперь каждая должность в будущей модели управления «Самрук-Казына» должна быть четко описана и оценена в General Electric Inc в автомобильной корпорации Toyota. Тем не менее председатель правления фонда останется реалистом: «Конечно, людей мы будем проводить «трейдинг» и обучать персонал».

В свою очередь концепция «Быстрых побед» продолжает носить специфику закупок в «Самрук-Казына», разработанная на основе международного опыта. Эта инициатива нацелена на достижение экономии в 380 млрд тенге в год. Основные преимуществ концепции – предквалификационный отбор, который должен извбирать фонд от случайных участников тендера, от фирм-однодневок и т.д. А также катего-

ризация и централизация закупочного процесса на разных уровнях.

Сейчас фондом «Самрук-Казына» закупается 150 тыс. наименований товаров и услуг и для того чтобы организовать все тендер в фонде требуется около 5 тысяч человек. При этом один и те же товары покупаются в разных поставщиках и по разным ценам.

«Нам необходимо прекратить эту практику. Категоризация предполагает эффективность. Вот пример, недавно мы должны были приобрести 260 автомобилей. Решили все централизовать, потому что так бы этим вопросом занималось бы около 30 закупок, а когда мы централизовали, то занялся лишь один человек – сидит за компьютером и сделал закупку дешевле на 25%, чем это было предусмотрено первоначальным планом. Точно так же мы национальными закупать бумагу, компьютеры, картриджи, отдельные компании закупать трубы и арматуру. Так вот, если вы хотите категорировать, то мы можем получить отменный результат», – прокомментировал глава АО «Самрук-Казына».

«Чтобы дочерним компаниям было легче ориентироваться в новой трансформации, в корпоративном центре фонда разработали так называемые 10 референсных моделей. Они разработаны по принципу аналогичных моделей в малайзийском управляющем холдинге «Казана» и сингапурском холдинге «Темпунг» в частности. Это книги, каждая из которых посвящена определенному направлению. Одна – по закупкам, другая – по корпоративному управлению, третья посвящена бюджету и т.д. Как считают в фонде, эта методология только повысит, причем больше, чем в среднем по отрасли и в мире, и если она окажется отрицательной, то у нас, как у акционеров, останется два выхода. Или мы меняем менеджмент или мы продаем указанный актив», – заверил руководитель АО «Самрук-Казына».

«Теперь все задают вопрос, что будет с «Самрук-Казына» будет так же как сингапурский «Темпунг» малайзийский «Казана» очень компактной, гибкой инвестиционной структурой с двумя типами активов. Один тип активов, такой как АО «НК «КазМунайГаз», АО «НАК «Казатомпром», «СТБ», иные активы – добыча, бурение, транспортная целиком и полностью остаются в ведении наших дочерних компаний. «Самрук» будет лишь занят повышением эффективности той или иной отрасли в процентном отношении».

«Необходимо прекратить эту практику. Категоризация предполагает эффективность. Вот пример, недавно мы должны были приобрести 260 автомобилей. Решили все централизовать, потому что так бы этим вопросом занималось бы около 30 закупок, а когда мы централизовали, то занялся лишь один человек – сидит за компьютером и сделал закупку дешевле на 25%, чем это было предусмотрено первоначальным планом. Точно так же мы национальными закупать бумагу, компьютеры, картриджи, отдельные компании закупать трубы и арматуру. Так вот, если вы хотите категорировать, то мы можем получить отменный результат», – прокомментировал глава АО «Самрук-Казына».

«Чтобы дочерним компаниям было легче ориентироваться в новой трансформации, в корпоративном центре фонда разработали так называемые 10 референсных моделей. Они разработаны по принципу аналогичных моделей в малайзийском управляющем холдинге «Казана» и сингапурском холдинге «Темпунг» в частности. Это книги, каждая из которых посвящена определенному направлению. Одна – по закупкам, другая – по корпоративному управлению, третья посвящена бюджету и т.д. Как считают в фонде, эта методология только повысит, причем больше, чем в среднем по отрасли и в мире, и если она окажется отрицательной, то у нас, как у акционеров, останется два выхода. Или мы меняем менеджмент или мы продаем указанный актив», – заверил руководитель АО «Самрук-Казына».

«Теперь все задают вопрос, что будет с «Самрук-Казына» будет так же как сингапурский «Темпунг» малайзийский «Казана» очень компактной, гибкой инвестиционной структурой с двумя типами активов. Один тип активов, такой как АО «НК «КазМунайГаз», АО «НАК «Казатомпром», «СТБ», иные активы – добыча, бурение, транспортная целиком и полностью остаются в ведении наших дочерних компаний. «Самрук» будет лишь занят повышением эффективности той или иной отрасли в процентном отношении».

«Необходимо прекратить эту практику. Категоризация предполагает эффективность. Вот пример, недавно мы должны были приобрести 260 автомобилей. Решили все централизовать, потому что так бы этим вопросом занималось бы около 30 закупок, а когда мы централизовали, то занялся лишь один человек – сидит за компьютером и сделал закупку дешевле на 25%, чем это было предусмотрено первоначальным планом. Точно так же мы национальными закупать бумагу, компьютеры, картриджи, отдельные компании закупать трубы и арматуру. Так вот, если вы хотите категорировать, то мы можем получить отменный результат», – прокомментировал глава АО «Самрук-Казына».

заметил, что КМФ сейчас сосредоточено на «быстрых победах» в производстве. Это 16 «Быстрых побед» в сфере разведки-добычи. Например, в настоящее время реализуется проект нителестального месторождения в АО «ЭмбаМунайГаз». Также в компании «ЭмбаМунайГаз» внедряется система ремонтных и снабжения.

«По девяти бизнес-функциям мы договорились сделать «Быстрые победы». Это уже большая работа. Вы представляете, если в группе «Самрук-Казына» будет мгновенно за час собираться информация по операции, по кешу, по всем казахским операциям, по регламентам – это, куда и где заглянуть, выполняются ли операции в рамках конвенатов или нет, по единой ли процедуре «трейдингов»-люди», – обрисовал перспективу Сауат Мынбаев.

Тогда как председатель правления АО «НАК «Казатомпром» Аскар Жумагулиев поведет о том, что в «Казатомпроме» сформировали команду по трансформации и утвердили новую стратегию, которая вообрала в себя элементы трансформации фонда «Самрук-Казына». Для примера Жумагулиев провел параллель с телефонией оператор «Kazkommunikas».

«Nokia – это та компания, которая в какой-то момент просто оставалась в развитии и перестала изменяться, отказавшись от «тач-скрина», осталась со своими «киноканами», и мы сейчас все прекрасно знаем о состоянии оператора «Kazkommunikas». Но она была успешна в сфере атомной энергетике и пришли к выводу, что в компании присутствует недостаточная диверсификация, есть кадровые проблемы, и непрофильные активы – одна из самых больших проблем, разрушающих стоимость «Казатомпрома».

Поэтому в «Казатомпроме» решили начинать с диверсификации производства. «Мы сегодня присутствуем в обогащении, мы делаем порошки и топливные таблетки и мы добавили переработку природный уран. Но не присутствуем в производстве ядерного топлива, не присутствуем на этапе конверсии и это нам не позволяет сказать, что мы компания, которая охватывает все звенья ядерного цикла», – добавил Жумагулиев.

По его словам, буквально в декабре планируется подписание соответствующего соглашения по строительству с китайскими партнерами завода тяжелой воды в городе Астана. Как отметил Жумагулиев, вопрос с канадскими коллегами по строительству аффинажного завода. По оценке Жумагулиева, ядерное топливо Казахстан начнет производить на рубеже 2019 году, конверсию несколько позже.

«Президентское поручение, которое должно быть реализовано через кардинальную смену мышления по всей вертикали фонда национального благосостояния – от управляющих директор до средних менеджеров в дочерних компаниях».

«Чтобы дочерним компаниям было легче ориентироваться в новой трансформации, в корпоративном центре фонда разработали так называемые 10 референсных моделей. Они разработаны по принципу аналогичных моделей в малайзийском управляющем холдинге «Казана» и сингапурском холдинге «Темпунг» в частности. Это книги, каждая из которых посвящена определенному направлению. Одна – по закупкам, другая – по корпоративному управлению, третья посвящена бюджету и т.д. Как считают в фонде, эта методология только повысит, причем больше, чем в среднем по отрасли и в мире, и если она окажется отрицательной, то у нас, как у акционеров, останется два выхода. Или мы меняем менеджмент или мы продаем указанный актив», – заверил руководитель АО «Самрук-Казына».

«Теперь все задают вопрос, что будет с «Самрук-Казына» будет так же как сингапурский «Темпунг» малайзийский «Казана» очень компактной, гибкой инвестиционной структурой с двумя типами активов. Один тип активов, такой как АО «НК «КазМунайГаз», АО «НАК «Казатомпром», «СТБ», иные активы – добыча, бурение, транспортная целиком и полностью остаются в ведении наших дочерних компаний. «Самрук» будет лишь занят повышением эффективности той или иной отрасли в процентном отношении».

«Необходимо прекратить эту практику. Категоризация предполагает эффективность. Вот пример, недавно мы должны были приобрести 260 автомобилей. Решили все централизовать, потому что так бы этим вопросом занималось бы около 30 закупок, а когда мы централизовали, то занялся лишь один человек – сидит за компьютером и сделал закупку дешевле на 25%, чем это было предусмотрено первоначальным планом. Точно так же мы национальными закупать бумагу, компьютеры, картриджи, отдельные компании закупать трубы и арматуру. Так вот, если вы хотите категорировать, то мы можем получить отменный результат», – прокомментировал глава АО «Самрук-Казына».

«Чтобы дочерним компаниям было легче ориентироваться в новой трансформации, в корпоративном центре фонда разработали так называемые 10 референсных моделей. Они разработаны по принципу аналогичных моделей в малайзийском управляющем холдинге «Казана» и сингапурском холдинге «Темпунг» в частности. Это книги, каждая из которых посвящена определенному направлению. Одна – по закупкам, другая – по корпоративному управлению, третья посвящена бюджету и т.д. Как считают в фонде, эта методология только повысит, причем больше, чем в среднем по отрасли и в мире, и если она окажется отрицательной, то у нас, как у акционеров, останется два выхода. Или мы меняем менеджмент или мы продаем указанный актив», – заверил руководитель АО «Самрук-Казына».

«Теперь все задают вопрос, что будет с «Самрук-Казына» будет так же как сингапурский «Темпунг» малайзийский «Казана» очень компактной, гибкой инвестиционной структурой с двумя типами активов. Один тип активов, такой как АО «НК «КазМунайГаз», АО «НАК «Казатомпром», «СТБ», иные активы – добыча, бурение, транспортная целиком и полностью остаются в ведении наших дочерних компаний. «Самрук» будет лишь занят повышением эффективности той или иной отрасли в процентном отношении».

«Необходимо прекратить эту практику. Категоризация предполагает эффективность. Вот пример, недавно мы должны были приобрести 260 автомобилей. Решили все централизовать, потому что так бы этим вопросом занималось бы около 30 закупок, а когда мы централизовали, то занялся лишь один человек – сидит за компьютером и сделал закупку дешевле на 25%, чем это было предусмотрено первоначальным планом. Точно так же мы национальными закупать бумагу, компьютеры, картриджи, отдельные компании закупать трубы и арматуру. Так вот, если вы хотите категорировать, то мы можем получить отменный результат», – прокомментировал глава АО «Самрук-Казына».

«Теперь все задают вопрос, что будет с «Самрук-Казына» будет так же как сингапурский «Темпунг» малайзийский «Казана» очень компактной, гибкой инвестиционной структурой с двумя типами активов. Один тип активов, такой как АО «НК «КазМунайГаз», АО «НАК «Казатомпром», «СТБ», иные активы – добыча, бурение, транспортная целиком и полностью остаются в ведении наших дочерних компаний. «Самрук» будет лишь занят повышением эффективности той или иной отрасли в процентном отношении».





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...

Во-первых, направлений стало еще больше. Программа скидок действует во время новогодних праздников...

В дополнение к значительному расширению сети приема карт UnionPay International развивает свою глобальную сеть и предложений.

Топ-10 банков, близких к своей аудитории

Вероника Герман. В Казахстане одной из самых популярных социальных сетей является Facebook...

Table with 5 columns: BANK, КОЛИЧЕСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ, МЕСТО ПО АКТИВАМ, etc.

Table with 2 columns: БАНК, КОЛИЧЕСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ. Includes KASPI, Altyl Bank, VTB, ForteBank.

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ. СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ РОЗНИЧНЫХ ИГРОКОВ...



КАПИТАЛ Бизнес-афоризмы. Тажидый труд — это сложная и негнеткая дель, которые вы не сделаете, когда должны были сделать.

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

В прошлом году «Казахтелеком» запустил программу трансформации «Фред», направленную на достижение ряда стратегических задач.



Процесс, о которых мы с вами говорим, требуют грамотного планирования и своевременного исполнения. В эти цели 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.

- Что компания намерена сделать в самое ближайшее время в данном направлении? - Во всех региональных филиалах АО «Казахтелеком» будут созданы Центры содействия занятости высвобождаемого персонала.

Тренды HR-рынка в 2016 году

Что ждет рынок труда? Если обратиться к прогнозам, то можно отметить, что рынок труда в 2016 году будет испытывать серьезные трудности. Это связано с тем, что многие компании сокращают штат из-за неопытности персонала и отсутствия необходимых навыков.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН РЫНОК ЦЕМЕНТА РАСТЕТ

По итогам работы казахстанского рынка цемента на АО «Товарная биржа ETC» за 9 месяцев 2015 года в секции торговли металлами и промышленными товарами объем заключенных сделок составил свыше 61 млрд тенге.

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.





# Продавцы образования

## Высшие школы во Франции делают упор на самообучение

Алина Байкинова (Алматы - Ренн, Франция)

На северо-западе Франции уютно расположился регион Бретань, омываемый с севера Ла-Маншем, а с востока Бискайским заливом. Административный центр региона — город Ренн — ежегодно заполняется студентами. На 200 тыс. местных жителей приходится порядка 60 тыс. студентов. В городе находится несколько крупных университетов, а также Высшая школа бизнеса ESC Rennes School of Business (фр. Ecole Supérieure de Commerce de Rennes). Основанная в 1990 году при содействии Торговой и индустриальной палаты Ренна ESC Rennes School of Business входит в так называемую группу Grandes Ecoles — высшие школы во Франции, учиться в которых считается престижнее, чем в университетах.

Связано это с тем, что при поступлении в государственный университет нет привычного отбора студентов, а только политика свободной записи. С высшими школами дела обстоят сложнее. В Grandes Ecoles необходимо сдать несколько экзаменов. Конечно, поступить в высшую школу намного сложнее, но и профессиональных перспектив намного больше. Так, если взглянуть на статистику, преподавателей ESC Rennes School of Business, порядка 90% выпускников находят работу после 4 месяцев после окончания школы, 60% находят работу еще будучи студентами и 72% работают на позициях, которые связаны с международной деятельностью. Средняя заработная плата выпускников, которые нашли работу во Франции и в целом по миру, составляет 43,5 тыс. евро и 61,5 тыс. евро в год соответственно.

«У школы есть три важнейшие аккредитации — EQUIS, AACSB (Ассоциация по развитию университетских бизнес-школ, — прим. ред.) и AMBA. EQUIS представляет собой аккредитацию высших учебных заведений, которая специализируется на менеджменте и управлении бизнесом, создана Европейским фондом развития менеджмента EFMD (Euroforum Foundation for Management Development). AMBA — это международная организация, которая занимается аккредитацией бизнес-школ и программ MBA. Вузас с тройной аккредитацией называют Triple crown, то есть коронанные трижды. Все три аккредитации есть только у 1% от бизнес-школ по миру», — сообщает директор ESC Rennes School of Business Оливье Агтелль.

Покалуй, отличительной чертой ESC Rennes School of Business является глобальный охват учащихся — 80% от общей доли принадлежит международным студентам со всего мира. Примерно такой же процент приходится и на преподавателей. «Поступить было непросто, — признается студент из Алматы Илия Герге, учащийся первого курса бакалавра в ESC Rennes School of Business, — но не так тяжело, как может показаться. Все началось с посещения образовательных выставок. В Алматы проходила выставка университетов, где можно было найти нужную информацию. В этой школе мне понравилось, что программа обучения идет и на французском, и на английском языках, кроме того, много иностранных студентов, что помогает развиваться».

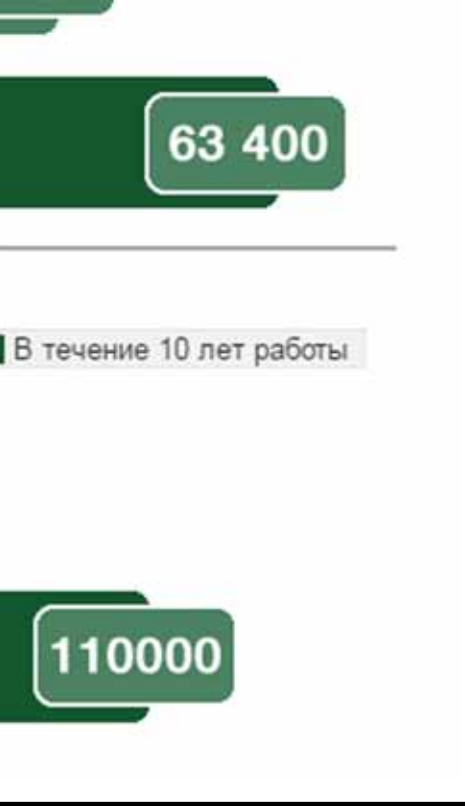
Студент отмечает, что основной упор в школе делается на самообучение, а времени на стандартные лекции в аудитории с профессором отводится немного. «Тут не совсем стандартный подход к теме, известное как пангварный метод выделяется целым учебным днем, после чего мы проводим group meeting, а к этому действительно нужно привы-

кнуть. Мы делаем большое количество разных проектов в группах по четыре-пять человек разных национальностей и с разным предыдущим образованием, и это способствует лучшей адаптации. Мы встречаемся с членами команды, обсуждаем проекты, пишем отчеты и делаем презентации. Студенты тратят примерно 600 евро в месяц. И в эту стоимость входят аренда квартиры или комнаты, питание, расходы на общественный транспорт. Кроме этого, государство платит по 200 евро в месяц иностранным студентам на проживание, это что-то вроде небольшой стипендии, — приводит данные директор по международному развитию ESC Rennes School of Business Ноланн Приан.

Как показывают исследования (GMAС, QS и Poets and Quants), выпускники топовых бизнес-школ Европы и США возвращаются на родину с высокими доходами. И лет после окончания заведения. Обозреватели объясняют это тем, что превалирующая доля выпускников почти сразу же находят работу с высоким уровнем оплаты. Студенты приходят за образованием в бизнес-школу, уже, как правило, имеют список школ, куда они собираются поступать, и приходят они со своим списком запросов по каждой. Крупные школы часто предпочитают выпускников, которые не только пришли, но и понимают, что им нужно, какие навыки им понадобятся, чтобы выжить в бизнес-индустрии, — объясняет Лоранс Фор-Рише, заместитель декана по факультативной части ESC Rennes School of Business.

Сам процесс набора профессором занимает достаточно длительное время. Как признается Фор-Рише, если раньше на одно место преподавателя в школе приходило по 20-30 заявок, то теперь с ростом популярности школы эта цифра перешла даже за 350.

«На самом деле процесс поиска и принятия на работу занимает очень много времени, как для нас, так и для самих кандидатов. Так как мы уделяем много времени исследовательской части, этого же мы требуем от наших кандидатов. Часто мы проводим по несколько скайп-



# Новинки законодательства

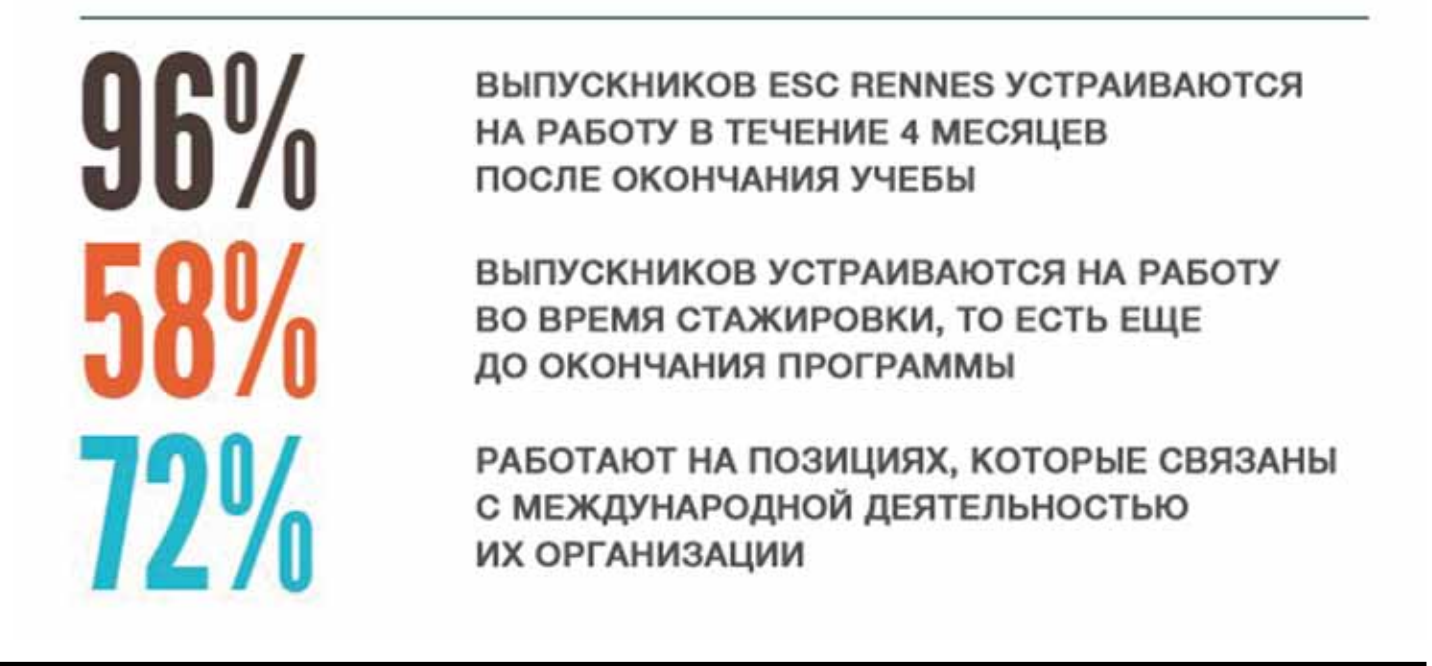
www.online.zakon.kz www.prg.kz

## Опубликован Закон РК «О внесении изменений по вопросам защиты прав инвалидов»

Законом Республики Казахстан от 3 декабря 2015 года № 433-V внесены изменения и дополнения в некоторые законодательные акты Республики Казахстан (не вступает в действие). Закон разработан в реализации Закона «О ратификации Конвенции о правах инвалидов», подписанного Главной государственной инспекцией Республики Казахстан. В целях совершенствования системы социальной защиты инвалидов, повышения эффективности предоставления услуг в сфере реабилитации инвалидов, принятия надлежащих мер по обеспечению

доступа инвалидов к труду, физическому обустройству, в том числе к транспорту, информации и связи, с учетом их особых потребностей к объектам и услугам, открытым и предоставляемым всему населению. Предоставление специальных социальных услуг на дому и в территориальных центрах социального обслуживания. Предоставление специальных социальных услуг для инвалидов первой и второй групп, нуждающихся в постоянном уходе и помощи в связи с частичной или полной утратой возможности самообслуживания и (или) передвижения, осуществляемых отделением социальной помощи на дому и в территориальных центрах социального обслуживания престарелых и инвалидов в соответствии с стандартами оказания специальных социальных услуг в области социальной защиты населения. Предоставление специальных социальных услуг на дому и в территориальных центрах социального обслуживания престарелых и инвалидов, нуждающихся в постоянном уходе и помощи в связи с частичной или полной утратой возможности самообслуживания и (или) передвижения, осуществляемых отделением социальной помощи на дому и в территориальных центрах социального обслуживания престарелых и инвалидов в соответствии с

# СТАТИСТИКА ТРУДОУСТРОЙСТВА



## Параграф

ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

негосударственных медико-социальных учреждений, предоставляется в соответствии со стандартами оказания специальных социальных услуг в области социальной защиты населения. Предоставление специальных социальных услуг на дому и в территориальных центрах социального обслуживания престарелых и инвалидов, нуждающихся в постоянном уходе и помощи в связи с частичной или полной утратой возможности самообслуживания и (или) передвижения, осуществляемых отделением социальной помощи на дому и в территориальных центрах социального обслуживания престарелых и инвалидов в соответствии с стандартами оказания специальных социальных услуг в области социальной защиты населения. Предоставление специальных социальных услуг на дому и в территориальных центрах социального обслуживания престарелых и инвалидов, нуждающихся в постоянном уходе и помощи в связи с частичной или полной утратой возможности самообслуживания и (или) передвижения, осуществляемых отделением социальной помощи на дому и в территориальных центрах социального обслуживания престарелых и инвалидов в соответствии с

интервью, прежде чем убедиться в правдивости нашего выбора. После чего профессор приезжает к нам и уже выступает на панельной дискуссии, где рассказывает о себе и о своих исследованиях. Кроме этого, мы проводим так называемый педагогический класс для наших студентов, чтобы оценить способности преподавателя», — говорит Лоранс Фор-Рише.

## Цена вопроса

Стоимость образования в бизнес-школах складывается из нескольких показателей: проживание, учебная литература, расходы на общественный транспорт, питание и плата за учебу. К ним же можно причислить расходы на поездки по объекту и практику, которые часто являются обязательными для той или иной школы. Цена за год обучения, кстати, сильно варьируется, в зависимости от уровня учебного заведения. Общие затраты на MBA-программу могут доходить до 100 тыс. евро в зависимости от города.

По данным Bloomberg Business Week, цена бизнес-образования в ведущих зарубежных бизнес-школах растет на 2,5% в год. Европейские программы порой оказываются дороже, а в США — на 5-10%, американские. Обучение в бизнес-школах Европы длится, как правило, год, в то время как в США — 2 года — стандартное время для учебы по программе MBA.

Великобританский ESC Rennes School of Business, хотелось бы отметить, что цена за год обучения в этой школе составляет 6,4 тыс. евро за год обучения по программе бакалавриата, что вполне демократично для Великобритании. Роман Abramovich вылетел лондонской командой с 2003 года. (Lenta.ru)

«Цена за год обучения в школе вполне приемлема как для местных, так и для иностранных студентов. Кроме этого, в школе можно получить кредит на обучение, что дает возможность учиться в бизнес-школе, а не в колледже, где же учиться по программам MBA. Вузас с тройной аккредитацией называют Triple crown, то есть коронанные трижды. Все три аккредитации есть только у 1% от бизнес-школ по миру», — сообщает директор ESC Rennes School of Business Оливье Агтелль.

Покалуй, отличительной чертой ESC Rennes School of Business является глобальный охват учащихся — 80% от общей доли принадлежит международным студентам со всего мира. Примерно такой же процент приходится и на преподавателей.

«Поступить было непросто, — признается студент из Алматы Илия Герге, учащийся первого курса бакалавра в ESC Rennes School of Business, — но не так тяжело, как может показаться. Все началось с посещения образовательных выставок. В Алматы проходила выставка университетов, где можно было найти нужную информацию. В этой школе мне понравилось, что программа обучения идет и на французском, и на английском языках, кроме того, много иностранных студентов, что помогает развиваться».

Студент отмечает, что основной упор в школе делается на самообучение, а времени на стандартные лекции в аудитории с профессором отводится немного.

«Тут не совсем стандартный подход к теме, известное как пангварный метод выделяется целым учебным днем, после чего мы проводим group meeting, а к этому действительно нужно привы-

кнуть. Мы делаем большое количество разных проектов в группах по четыре-пять человек разных национальностей и с разным предыдущим образованием, и это способствует лучшей адаптации. Мы встречаемся с членами команды, обсуждаем проекты, пишем отчеты и делаем презентации. Студенты тратят примерно 600 евро в месяц. И в эту стоимость входят аренда квартиры или комнаты, питание, расходы на общественный транспорт. Кроме этого, государство платит по 200 евро в месяц иностранным студентам на проживание, это что-то вроде небольшой стипендии, — приводит данные директор по международному развитию ESC Rennes School of Business Ноланн Приан.

Как показывают исследования (GMAС, QS и Poets and Quants), выпускники топовых бизнес-школ Европы и США возвращаются на родину с высокими доходами. И лет после окончания заведения. Обозреватели объясняют это тем, что превалирующая доля выпускников почти сразу же находят работу с высоким уровнем оплаты.

# МОУРИНЬО ВЕРЕН У АБРАМОВИЧЕ

Главный тренер лондонского «Челси» Жозе Моуринью заявил, что владеет футбольным клубом российский бизнесмен Роман Abramovich доверит ему и не станет увольнять его. Об этом сообщает The Telegraph.

«Я очень много сделал для клуба, поэтому владеющему им Роману Абрамовичу будет достаточно сложно найти замену Моуринью», — сказал Моуринью. После 15 сыгранных матчей «Челси» занимает 15-е место в турнирной таблице премьер-лиги, набрав только 15 очков. В Лиге чемпионов лондонский клуб набрал 10 очков в пяти матчах. 9 декабря команда Моуринью сыграет на своем поле с «Порту». Для выхода в плей-офф английскому клубу будет достаточно не проиграть. 34-летний Моуринью тренировал «Челси» с 2004 по 2007 год, выиграв с командой по два чемпионата Англии и Кубка лиги, а также Кубок и Суперкубок страны. С 2008 по 2012 год португалец тренировал «Интер» и «Реал», после чего вернулся в лондонский клуб. В сезоне-2014/15 Моуринью тренировал «Челси» к победе в чемпионате Англии. Также Роман Abramovich вылетел лондонской командой с 2003 года. (Lenta.ru)

# ТОТТИ ПРОДЛИЛ КОНТРАКТ С «РОМОЙ»

Лидер «волков» останется в футболе еще на один сезон. Тотти договорился с новым контрактом с президентом Дженной Паллоттой, но официально о соглашении будет объявлено, когда форвард полностью восстановится от травмы. (Lenta.ru)

«Две трети из постоянных преподавателей и одна треть наших студентов являются международными, что похоже на культурную смесь, которая день за днем продвигается вперед. Преподаватели также получают оценки. Студенты, которые слушали курс определенного лектора, по окончании года ставят ему оценку. Они оценивают методы обучения, информативность и полезность», — объясняет Лоранс Фор-Рише, заместитель декана по факультативной части ESC Rennes School of Business.

Сам процесс набора профессором занимает достаточно длительное время. Как признается Фор-Рише, если раньше на одно место преподавателя в школе приходило по 20-30 заявок, то теперь с ростом популярности школы эта цифра перешла даже за 350.

«На самом деле процесс поиска и принятия на работу занимает очень много времени, как для нас, так и для самих кандидатов. Так как мы уделяем много времени исследовательской части, этого же мы требуем от наших кандидатов. Часто мы проводим по несколько скайп-

# БЕЗАРДНОСТНЫЙ ДИАГНОЗ

Полузащитник «Ливерпуля» и сборной Англии Джордан Хендерсон на протяжении всей карьеры будет вынужден играть с болью в спине с неизменной травмой ноги. Об этом сообщает The Guardian. У 25-летнего футболиста диагностировано хроническое заболевание в области пояснично-крестцового отдела позвоночника. По итогам консултации с ведущим хирургом Хендерсону пришлось смирился тем, что избавиться от боли ему с большой долей вероятности не удастся. В августе забавы с комками кости стопы и вернувшись на поле лишь спустя три с половиной месяца. Хендерсон является воспитанником «Сандерленда».

В Ливерпуле полузащитник перешел в 2011 году, проводя с тех пор за команду около полутора сотен матчей. После ухода из клуба Стивена Джеррарда в минувшем июле был назначен на роль капитана красных. Также в его активе значится 22 попадания в состав национальной сборной Англии. Пилангарный симптом которого является боль в пятке, возникающая лишь упинаясь на правую ногу. В большинстве случаев болезной синдром обусловлен воспалительно-дегенеративными изменениями плантарной (подпяточной) фасции. (Lenta.ru)

Еще несколько сборных по одному разу выигрывали чемпионат Европы: СССР (1960), Италия (1968), Чехословакия (1976), Голландия (1988), Дания (1992), Греция (2004). И если сборные СССР и Чехословакия, прекратившие свое существование, представлены на Евро-2016 правопреемниками в лице России и Чехии, то ни голландцев, ни датчан, ни греков во Франции не будет по причине неудачи в отборочном турнире.

# Парижские тайны

12 декабря состоится жеребьевка Евро-2016, который пройдет во Франции

# Уильямс По-прежнему Лучшая

Даниэль Балахметов

В ближайшую субботу в Париже состоится жеребьевка финальной части Евро-2016, которая будет проходить на стадионах во Франции. Число участников градусного турнира по сравнению с предыдущими существенно расширено. Теперь вместо 16 сборных в турнире участвуют 24 команды (53 сборные). Стоит отметить, что градусный турнир получил сразу пять дебютантов, в числе которых сборные Исландии, Северной Ирландии, Уэльса, Албании и Сан-Марино. Причем все эти команды напрямую вышли на Евро-2016. Четыре дебютанта (кроме Словении), а также команды Турции и Ирландии определены в последнюю четвертую корзину. Более дебютантов было только на Евро-1996 в Англии. Тогда шесть сборных впервые для себя открыли новые турниры. Действующие чемпионы Европы испанцы получили первый номер посева. А команда Франции на правах хозяйки не распределена на одну корзину, если же пришло время ее определять, то она выиграла 69 турниров WTA в одиночном разряде, включая 21 турнир серии «Большого шлема». (Lenta.ru)

Первая ракетка мира американка Серена Уильямс в четвертый раз подряд признала лучшей теннисисткой года. Об этом сообщается на официальном сайте WTA. В 2015 году Уильямс одержала победу на трех из четырех турниров «Большого шлема» — Открытый чемпионат Австралии, «Ролан Гаррос» и «Уимблдон». На Открытом чемпионате США она дошла до полуфинала, где проиграла итальянке Роберте Винчи. Всего в этом сезоне американка проиграла лишь три матча. В итоговом турнире года американка участвовала в пяти из семи матчей, включая финал. Всего за карьеру 34-летняя Уильямс выиграла 69 турниров WTA в одиночном разряде, включая 21 турнир серии «Большого шлема». (Lenta.ru)

# Достоинное завершение

«Астана» закончила еврокубковую кампанию, дав бой «Галатасараяу»

Алишер Абдуллин (Алматы-Стамбул-Алматы) Фото: AFP/Getty Images

В минувший вторник футбольный клуб «Астана» завершил свою еврокубковую кампанию, сыгравничью в Стамбуле с турецким «Галатасараяу». Подопечные Стана Стойлова, следуя поручению главного неуступчивого ветерана для казахстанских клубов высоты, до последнего момента сохраняли шансы на продолжение борьбы в еврокубке. Для этого «Астана» должна была победить турецкую команду на «Тюрк Телеком Арене», которая больше походит на кипящее жерло вулкана. Сделать это команде болгарского специалиста не удалось, однако вздохнуть должно чемпионку Казахстана за самоотверженность и достойную игру, а также результат, добытый в воротах турецкого гранда, бесспорно стоящий.

Не так страшен «ад» — «Доброе пожаловать в ад» — это лозунг, которым фанаты «Галатасараяу» приветствуют соперников и их болельщиков на своем стадионе. Навероятно горячий прием был оказан во вторник и «Астане». И что примечательно, аренда «железнодорожников» оказалась более чем наполненной. Из 52 тыс. мест было занято только 27 тыс. Тем не менее подопечные Станислава Стойлова все же сумели избежать перед разгоряченными трибунами и продемонстрировали боевой настрой и желание биться со столь именитым соперником. Подтверждением этому является то, что первый опасный момент в поединке создала «Астана».

На 15-й минуте Патрик Тузмасы послал в штангу вратарю Фернандо Муслеры. Стоит отметить, что у уругвайского вратаря, так же как и у его коллеги Ненада Эрчица, ранее всех к отскокшнему мячу подошел капитан хозяев Сельджуа Инан — 1:1.

В дальнейшем «Астане» не хватило класса для того чтобы склонить чашу весов в свою сторону. «Галатасараяу» также не сподобился на что-то результативное.

В послематчевом комментарии Дмитрий Шошко, отдавший голевую передачу Тузмасы, отметил игру своей команды: «Мы провели хороший матч, справились с давлением трибуны и невелико в счете. К сожалению, нам немного не хватило для победы. Да и «Галатасараяу» продемонстрировал в полную силу своего игра». Хавбек «Астаны» Неманья Максимович подчеркнул, что со-



перник оказался более опытен в такой ситуации. «Мы сумели первыми забить гол, такую сложную задачу», — сказал Инан. «Нам не хватало опыта и компетенции, для того чтобы удержать преимущество. Тем не менее мне понравился матч. Играть на таком стадионе — это большая ответственность», — заявил Максимович. «Астана» набрала 4 очка, отстав от «Галатасараяу» на один балл. Турецкий клуб выступит в плей-офф Лиги Европы. А мадридский «Атлетико» и лиссабонская «Бенфика» сыграют в весенней стадии Лиги чемпионов. Испанский клуб обыграл португальцев на выезде со счетом 2:1 и занял в группе С первое место (13 очков). У «Бенфики» — 10 баллов.

# Агостини

Станислав Стойлов на послематчевом пресс-конференции озвучил ожидаемое и без преувеличения ключевое решение ставки в Аста-

не еще на два года. «Мне необходимо будет дождаться конца сезона. И я решил продолжить работу в Астане. На днях я подписал новый контракт с клубом. В дальнейшем я хочу сохранить костяк команды и усилить его парой лучших игроков», — заключил Стойлов.

# Победил и зарабатывает

Выступление в Лиге чемпионов гарантировало «Астате» не только признание и узнаваемость, но и солидное пополнение бюджета в виде вознаграждения. Так, за участие в групповой стадии турнира клубу полагалось 12 млн евро. Как победитель отборочного раунда плей-офф казахстанская команда заработала 2 млн евро, а также 700 тыс. евро за участие во втором и третьем отборочном раундах. Наконец четвёртое место в группе С обеспечило клубу доход в размере 500 тыс. евро, принесут в казну «Астаны» еще 2 млн евро. Общая сумма вознаграждения составила 16,7 млн евро.

# Неприступный «Амур»

Хоккейный клуб «Барыс» преврал серию из четырех побед в КХЛ

Вячеслав Селевез Фото: barys.kz

Хоккейный клуб «Барыс» продолжил свою победную серию в плей-офф. «Слово ведущему» начал дальневосточному вратарю по маршруту Хабаровск — Владивосток. Первый матч в рамках этого выезда команда Андрея Назарова провела против «Амура». В четверть и пятнугу «Барыс» сыграл две встречи с «Адмиралом». К слову, «Амур» преврал победную серию из семи матчей в рамках Кубка Президента РК и два раза в матчах регулярного первенства КХЛ.

# «Адмирал» год без побед

Владивостокский клуб обыграл «Барыс» в последний раз 29 ноября 2014 года. Остальные четыре встречи, сыгранные после этого, остались за казахстанским коллективом. Дважды это произошло в рамках Кубка Президента РК и два раза в матчах регулярного первенства КХЛ.

# Парижские тайны

12 декабря состоится жеребьевка Евро-2016, который пройдет во Франции

# Уильямс По-прежнему Лучшая

Даниэль Балахметов

В ближайшую субботу в Париже состоится жеребьевка финальной части Евро-2016, которая будет проходить на стадионах во Франции. Число участников градусного турнира по сравнению с предыдущими существенно расширено. Теперь вместо 16 сборных в турнире участвуют 24 команды (53 сборные). Стоит отметить, что градусный турнир получил сразу пять дебютантов, в числе которых сборные Исландии, Северной Ирландии, Уэльса, Албании и Сан-Марино. Причем все эти команды напрямую вышли на Евро-2016. Четыре дебютанта (кроме Словении), а также команды Турции и Ирландии определены в последнюю четвертую корзину. Более дебютантов было только на Евро-1996 в Англии. Тогда шесть сборных впервые для себя открыли новые турниры. Действующие чемпионы Европы испанцы получили первый номер посева. А команда Франции на правах хозяйки не распределена на одну корзину, если же пришло время ее определять, то она выиграла 69 турниров WTA в одиночном разряде, включая 21 турнир серии «Большого шлема». (Lenta.ru)

Первая ракетка мира американка Серена Уильямс в четвертый раз подряд признала лучшей теннисисткой года. Об этом сообщается на официальном сайте WTA. В 2015 году Уильямс одержала победу на трех из четырех турниров «Большого шлема» — Открытый чемпионат Австралии, «Ролан Гаррос» и «Уимблдон». На Открытом чемпионате США она дошла до полуфинала, где проиграла итальянке Роберте Винчи. Всего в этом сезоне американка проиграла лишь три матча. В итоговом турнире года американка участвовала в пяти из семи матчей, включая финал. Всего за карьеру 34-летняя Уильямс выиграла 69 турниров WTA в одиночном разряде, включая 21 турнир серии «Большого шлема». (Lenta.ru)

# Вратарь-голеадор

Завершил карьеру Кэри Бершу

Последний матч 42-летнего голкипера состоялся 21 ноября в 12 стадионах. (Lenta.ru)

# Парижские тайны

12 декабря состоится жеребьевка Евро-2016, который пройдет во Франции

# Уильямс По-прежнему Лучшая

Даниэль Балахметов

В ближайшую субботу в Париже состоится жеребьевка финальной части Евро-2016, которая будет проходить на стадионах во Франции. Число участников градусного турнира по сравнению с предыдущими существенно расширено. Теперь вместо 16 сборных в турнире участвуют 24 команды (53 сборные). Стоит отметить, что градусный турнир получил сразу пять дебютантов, в числе которых сборные Исландии, Северной Ирландии, Уэльса, Албании и Сан-Марино. Причем все эти команды напрямую вышли на Евро-2016. Четыре дебютанта (кроме Словении), а также команды Турции и Ирландии определены в последнюю четвертую корзину. Более дебютантов было только на Евро-1996 в Англии. Тогда шесть сборных впервые для себя открыли новые турниры. Действующие чемпионы Европы испанцы получили первый номер посева. А команда Франции на правах хозяйки не распределена на одну корзину, если же пришло время ее определять, то она выиграла 69 турниров WTA в одиночном разряде, включая 21 турнир серии «Большого шлема». (Lenta.ru)

# Парижские тайны

12 декабря состоится жеребьевка Евро-2016, который пройдет во Франции

# Уильямс По-прежнему Лучшая

Даниэль Балахметов

# Судьям достаётся

19% опрошенных арбитров Англии заявили, что подвергались физическому воздействию со стороны игроков. Согласно данным опроса, в котором приняло участие более 2 тыс. арбитров, 19% судей подвергались физическому воздействию со стороны игроков. Еще 60% сообщили, что во время матчей им регулярно наносили словесные оскорбления. Рэнч — Футбольная ассоциация Англии, которая на протяжении семи лет реализует программу Respect для футболистов, официальных лиц и зрителей, сообщила, что число предельных игроков жестких критиков снизилось на четверть, а количество серьезных нарушений серьезно уменьшилось. (eurosport.ru)

# Призвы безкэжма

Бывший капитан сборной Англии Дэвид Бекхэм призвал не лишать Россию и Катар прав на проведение чемпионатов мира по футболу 2018 и 2022 годов соответственно. Об этом сообщает The Telegraph. «Была ли замешана коррупция или нет — неважно. Главное, что страны проведения уже выбрали. Люди должны увидеть чемпионат мира, ведь речь идет о продвижении к футболу большого количества детей», — заявил Бекхэм. В июне председатель комиссии по аудиту ФИФА Доменико Сала заявил, что Россия и Катар могут лишиться права проводить мировые первенства, если будут получены доказательства факта получения взятки в ходе выборов. В апреле этого года группа американских сенаторов направила письмо в ФИФА с просьбой отозвать чемпионат мира у России, так как проведение в стране этого турнира «увеличивает престиж России. Путин, в то время как его нужно осудить», ФИФА отказала американцам в этой просьбе. Аналогичные требования звучали в высказываниях главы украинского МВД Арсена Авакова и бывшего министра Петра Порошенко. Финальная часть чемпионата мира 2018 года пройдет с 14 июня по 11 июля в 11 городах России. Турнир в Катаре состоится с 21 ноября по 18 декабря 2022 года в семи городах на 12 стадионах. (Lenta.ru)

# Вратарь-голеадор завершил карьеру

Последний матч 42-летнего голкипера состоялся 21 ноября в 12 стадионах. (Lenta.ru)

# Вратарь-голеадор завершил карьеру

Последний матч 42-летнего голкипера состоялся 21 ноября в 12 стадионах. (Lenta.ru)

# Парижские тайны

12 декабря состоится жеребьевка Евро-2016, который пройдет во Франции

# Уильямс По-прежнему Лучшая

Даниэль Балахметов

В ближайшую субботу в Париже состоится жеребьевка финальной части Евро-2016, которая будет проходить на стадионах во Франции. Число участников градусного турнира по сравнению с предыдущими существенно расширено. Теперь вместо 16 сборных в турнире участвуют 24 команды (53 сборные). Стоит отметить, что градусный турнир получил сразу пять дебютантов, в числе которых сборные Исландии, Северной Ирландии, Уэльса, Албании и Сан-Марино. Причем все эти команды напрямую вышли на Евро-2016. Четыре дебютанта (кроме Словении), а также команды Турции и Ирландии определены в последнюю четвертую корзину. Более дебютантов было только на Евро-1996 в Англии. Тогда шесть сборных впервые для себя открыли новые турниры. Действующие чемпионы Европы испанцы получили первый номер посева. А команда Франции на правах хозяйки не распределена на одну корзину, если же пришло время ее определять, то она выиграла 69 турниров WTA в одиночном разряде, включая 21 турнир серии «Большого шлема». (Lenta.ru)

# Парижские тайны

12 декабря состоится жеребьевка Евро-2016, который пройдет во Франции

# Уильямс По-прежнему Лучшая

Даниэль Балахметов

В ближайшую субботу в Париже состоится жеребьевка финальной части Евро-2016, которая будет проходить на стадионах во Франции. Число участников градусного турнира по сравнению с предыдущими существенно расширено. Теперь вместо 16 сборных в турнире участвуют 24 команды (53 сборные). Стоит отметить, что градусный турнир получил сразу пять дебютантов, в числе которых сборные Исландии, Северной Ирландии, Уэльса, Албании и Сан-Марино. Причем все эти команды напрямую вышли на Евро-2016. Четыре дебютанта (кроме Словении), а также команды Турции и Ирландии определены в последнюю четвертую корзину. Более дебютантов было только на Евро-1996 в Англии. Тогда шесть сборных впервые для себя открыли новые турниры. Действующие чемпионы Европы испанцы получили первый номер посева. А команда Франции на правах хозяйки не распределена на одну корзину, если же пришло время ее определять, то она выиграла 69 турниров WTA в одиночном разряде, включая 21 турнир серии «Большого шлема». (Lenta.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 стартанул  
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 Мэнюфэкчуринг 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