ПРОГНОЗ Стр.5

Банки не планируют пилить свои бюджеты

ИНТРИГА Стр.4

Падающий рубль придавил казахстанский бизнес

МНЕНИЕ Стр.8

Азамат Сейтбеков, управляющий партнер кафе «АндерСон»

КАПИТАЛ

№4 (476)

// ЧЕТВЕРГ, 5 ФЕВРАЛЯ, 2015 ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Анализ эффективности операторов связи в соцсетях
страница 3

Рынок автошин полностью зависим от импорта
страница 7

2015 год. Пришло время носимых гаджетов
страница 9

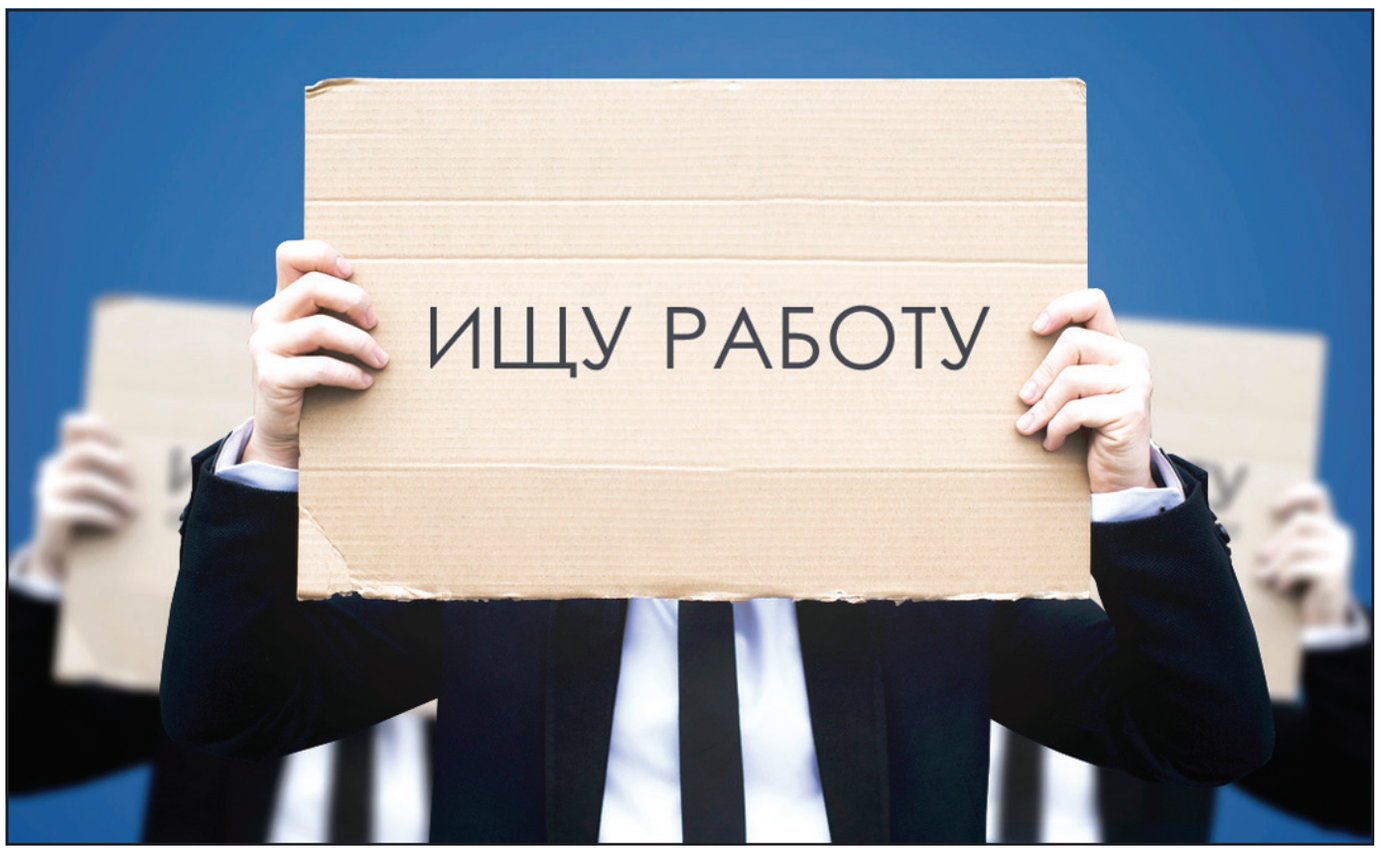
Astana Arlans одержал третью победу подряд
страница 12

«Барыс» начал выездную серию
страница 13

Мы в сети
kapital.kz

Увольте кризис

Компании не планируют массовых сокращений



Вероника Герман

Прогнозы мировых аналитиков предупреждают о приближении глобального кризиса, который, возможно, будет даже хуже 2008 года. Президент китайского рейтингового агентства Dagong Гуань Цзяньчжун отметил, что предсказывать точное время сложно, но все признаки налицо: рост объема задолженности, неуверенное развитие экономик США, ЕС, Китая и еще ряда развивающихся стран.

Между тем казахстанские компании признают, что кризис в стране есть, но массовых сокращений пока не предполагается.

По словам Елены Грищук, директора HR-агентства Forsage, в 2015 году уровень безработицы в Казахстане резко увеличится. Скорее всего, показатели будут аналогичными предыдущим годам. Она уверена, что, несмотря на кризисные явления экономического и геополитического характера, Казахстан по-прежнему является страной с высоким уровнем инвестиций, на фоне которого все еще присутствует дефицит кадров, особенно в регионах. Поэтому говорить о серьезной безработице или масштабных сокращениях нет оснований.

«Тем не менее мы можем наблюдать в этом году некоторое сокращение штатов и затрат в компаниях нефтегазового сектора, а также в связи с государственной политикой экономии – оптимизацию структур в госкомпаниях и аппарате. Однако это не скажется значительным образом на общей картине рынка труда. Работу в Казахстане можно найти, и так будет в ближайший период», – отметила Елена Грищук. Но и говорить об увеличении уровня заработных плат сейчас не приходится.

Между тем некоторые компании уже провели кадровую оптимизацию. В частности, Асем Козбагарова, исполнительный директор управляющей компании Travel System, сообщила, что в компании было небольшое сокращение штата. «В целом мы по зиме ощутили падение спроса и поэтому вынуждены были принять меры. Немного, максимум 10% штата сократили по тем позициям, где эффективности не было. Пришлось также сократить заработную плату сотрудникам, снижение составило до 10%. Это те шаги, которые были предприняты из-за неутешительных прогнозов на предстоящий сезон. То, что мы провели сокращение и оставили самый необходимый персонал, и является с нашей стороны конкретными шагами. В целом работу по оптимизации мы проводим», – говорит она.

Сабина Кузенбаева, генеральный директор Chaplin Cinemas, также отмечает, что все сокращения уже были произведены в прошлом году, то есть оптимизация началась еще в 2014-м. «В этом году не планируем никого сокращать, – добавила Сабина Кузенбева. – Мы активно готовимся к девальвации и бюджет на 2015 год планируем с учетом увеличения курса минимум на 20%. Мы намерены оптимизировать свои расходы, вместо того, чтобы возложить их на нашего зрителя. Процесс уже начался. За счет сокращения постоянных расходов киносети мы минимизируем предпосылки для увеличения роста цены на билет при девальвации. Наша цель – «скинуть лишний жирок», то есть сократить те расходы, которые не добавляют эффективности и результативности компании. Будет трудно, но не смертельно».

По словам Шакира Иминова, исполнительного директора АО СК «Евразия», кризисное явление, которое происходит сейчас не только в мире, но и в Казахстане, конкретно на страховую компанию никак не повлияет. «Мы не планируем оптимизировать расходы путем сокращений кадров и зарплат. Для этого есть другие решения. Для нас сокращение сотрудников всегда было самой крайней мерой, мы всеми силами стараемся сохранять нашу команду в полном составе», – добавил представитель страховой компании.

Телекоммуникационные компании также не планируют сокращать сотрудников.

По словам Алексея Бендзя, директора по корпоративным коммуникациям «Beeline Казахстан», даже несмотря на нынешнюю ситуацию, компания не планирует проводить сокращение. «Процесс выстраивания команды не прекращался и сейчас мы не планируем увольнять людей, как и сокращать размеры заработных плат», – добавил Алексей Бендзь.

«Модель нашего бизнеса подразумевает очень прагматичный подход к затратам – они у нас в точности соответствуют потребностям нашего бизнеса. Мы планируем, что наш бизнес в Казахстане будет только развиваться. Следовательно, нам понадобятся дополнительные рабочие места. В отношении пересмотра бонусов и зарплат у нас существует практика – мы делаем это только в большую сторону», – сообщила «Капитал.kz» Вера Хлопова, HR-директор «Tele2 Казахстан».

Цифра номера

$71 млн

составил импорт кондитерских изделий за январь-ноябрь 2014 года

Подробнее [Стр. 6]

Спикер номера

Ляззат Набиева,

президент Ассоциации добросовестных импортеров алкогольной продукции РК «АлкоИмпорт»

Подробнее [Стр. 6]

Цитата номера

«Наклонить меня невозможно, никакая Москва, никакой Кремль и Запад меня не способны наклонить»,

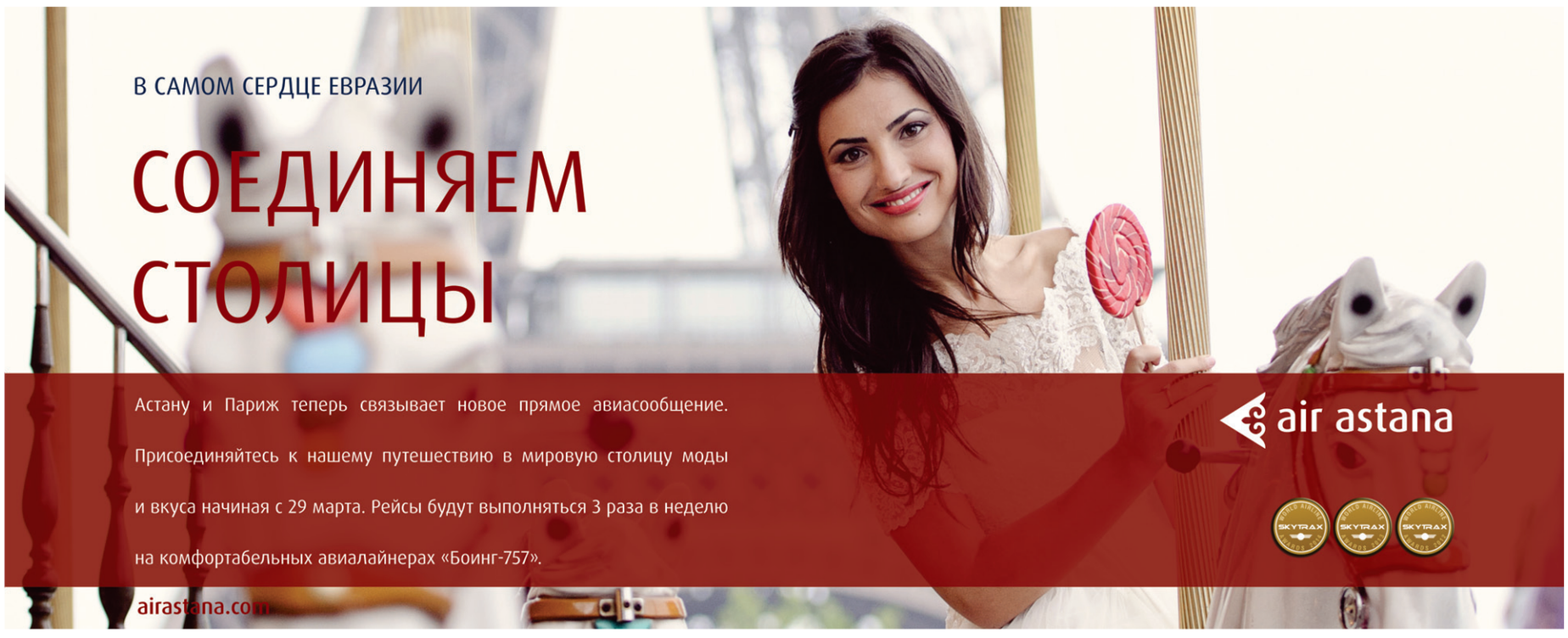
– Александр Лукашенко

Подробнее [Стр. 2]

Спорт

В Европе закрылось зимнее трансферное окно, наиболее громкие сделки связаны с «Челси»

Подробнее [Стр. 14]



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

САМЫЙ ДОСТУПНЫЙ МИНИСТР

Спикер мажилиса парламента РК Кабибулла Джакупов поставил министра здравоохранения и социального развития РК Тамару Дуйсенову в пример ее коллегам, назвав «доступным» и рабочим министром. «Мухтар Бакирович (Тиникеев), она (Тамара Дуйсенова), насколько я знаю, «доступный» министр. Вот это министерство – молодец, многого достигло», – прервал К. Джакупов полемику между Т. Дуйсеновой и депутатом Мажилиса РК М. Тиникеевым в ходе обсуждения законопроекта «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам оптимизации и автоматизации госуслуг в социально-трудовой сфере». **(«Казинформ»)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛЕКСАНДР ВИНОКУРОВ, АМАНБЕК КУЛЬЧИКОВ, ЗУЛЬФИЯ ЗАБИРОВА

\+ избраны вице-президентами Федерации велоспорта РК

БАХЫТ КАЙЫРБЕКОВ

\+ назначен президентом АО «Национальная компания «Казахфильм» имени Шакена Айманова

БЕРИК КАМАЛИЕВ

\+ назначен вице-президентом АО «НК «Қазақстан темір жолы»

БОЛАТ СМАГУЛОВ, КЕНЕС РАКИШЕВ

– досрочно прекратили полномочия членов совета директоров АО «Национальная компания «Казахстан инжиниринг»

ДАРХАН КАЛЕТАЕВ

\+ избран президентом Федерации велоспорта РК

ДОСМАХАНБЕТ АЛИЕВ

\+ назначен начальником управления государственного архитектурно-строительного контроля Жамбылской области

ЕРМЕК КИЗАТОВ

\+ назначен председателем правления АО «НК «ҚазАвтоЖол»

ЕРТАЙ САЛИМОВ, КУАТ КУСАИНБЕКОВ

\+ избраны членами правления АО «Народный банк Казахстана»

ЗАНГАР НОГАЙБАЙ

\+ назначен исполнительным директором Ассоциации «KAZENERGY»

КАНАТ ДОСМУКАМЕТОВ

\+ избран заместителем председателя правления АО «Банк Развития Казахстана»

НУРЛАН САУРАНБАЕВ

\+ избран президентом АО «Национальная компания «Казахстан инжиниринг»

РАИМБЕК БАТАЛОВ

\+ избран первым вице-президентом Федерации велоспорта РК

СЕРГЕЙ КУЗОВНИКОВ

\+ назначен директором ТОО «Астана акшамы»

СЫРЫМ АБДРАХМАНОВ

\+ назначен исполнительным директором Национальной Ассоциации энергосбережения и энергоэффективных технологий Казахстана

Лукашенко: «Дефолта не ждите»

Ольга Примак

По словам Александра Лукашенко, Беларусь способна полностью расчитаться с внешним госдолгом в 2015 году.

Пресс-конференция президента Беларуси Александра Лукашенко 29 января, которая длилась рекордные 7 часов 7 минут, запомнилась прежде всего политическими заявлениями относительно отношений с Россией, а также грядущих президентских выборов.

«Не было Беларуси, а сейчас есть»

Внутриполитическую стратегию Лукашенко тезисно можно изложить так: на выборы-2015 он обязательно пойдет, так как снимать свою кандидатуру не имеет права, поскольку «единственное основание, по которому действующий президент может не участвовать – это слабоумие, тупоумие, болезнь»; в то же время майдана в Беларуси никогда не будет, потому что «на то и власть, чтобы нейтрализовать отморозков». «Пока я президент, я готов предотвратить братоубийство, – подчеркнул свою главенствующую роль Лукашенко. – Если кто-то хочет пострелять, то есть Сирия. На билет деньги дадим».

Тема президентства плавно перетекла в тему международных отношений. И если в былые времена статус-кво Беларуси определялся ее переменчивыми отношениями с Россией и Западом, то теперь все громче звучат заявления о суверенитете.

«Что касается отправить меня на пенсию – я об этом очень жестко сказал в Кремле. Наклонить меня невозможно, никакая Москва, никакой Кремль и Запад меня не способны наклонить, – заявил Лукашенко и противопоставил внешнему влиянию волю белорусского народа. – Если бы мой белорусский народ меня отправил на пенсию на президентских выборах, мне было бы это неприятно, но я, может, обиделся бы на неделю. Это решение народа».

Своей кульминации тема независимости достигла в словах о «русском мире». «Есть отдельные умники, которые заявляют, что Беларусь – это, как они говорят, часть русского мира и чуть ли не России. Забудьте, – сказал Лукашенко. – Беларусь – суверенное и независимое государство. Мы заставим любого уважать наш суверенитет и независимость, кто помышляет, что не было, мол, такой страны. Не было, а сейчас есть, и с этим надо считаться».

«Какие ко мне претензии?»

Политические акценты белорусского президента в свете украинских событий вполне понятны. Однако все же не политические, а экономические проблемы сейчас стоят в Беларуси во главе угла. Девальвация нацвалюты, которая за последние полтора месяца достигла уже 42%, падение доходов от экспорта в Россию, обязательства по внешним долгам и тающие золотовалютные резервы – вот что определяет белорусские реалии в наступившем году, а намеченные на ноябрь президентские выборы лишь добавляют ситуации остроты.

Поэтому значительную часть пресс-конференции Лукашенко посвятил объяснению кризисных явлений в стране. Для иностранных СМИ они, должно быть, звучали диковинно, однако белорусы не услышали для себя ничего нового: как и три года назад, в девальвации белорусского рубля президент обвинил население. Это оно обвалило нацвалюту, бросившись массово скупать в России подешевевшие автомобили.

«Мы не собирались девальвировать нацвалюту. И я тогда сказал, что если вы будете бегать по обменникам, вы нас толкнете к тому, что мы будем вынуждены, чтобы не опустошить наши золотовалютные резервы, отпустить нацвалюту в свободное плавание. Так какие ко мне претензии? – открестился от упреков Лукашенко. – Я знал, что вы, как истинные белорусы, меня не послушаете. Вы за прошлый год купили 60 тыс. автомобилей. Вы в данном случае из России вывезли все, что было, из Москвы и из Питера. Беднота в Беларуси – не протиснуться на дорогах».

«Без бананов перебьемся»

Объяснив причины падения курса белорусского рубля, президент заодно расставил точки над i в вопросах инфляции – неизбежной спутницы девальвации.

По его словам, власти будут делать все, чтобы поддерживать уровень жизни граждан в условиях обесценивания нацвалюты, однако будут действовать взвешенно и спокойно. С подорожанием некоторых продуктов Лукашенко посоветовал смириться. «Вот стоил, к примеру, банан доллар, то есть раньше это было 10 тыс. рублей. Теперь доллар подскочил, и банан стоит 13-14 тыс., – привел он пример, комментируя ситуацию с импортом. – Я бананы не употребляю и многие из вас тоже. Перебьемся».

Производителям товаров Лукашенко посоветовал экономить за счет подешевевших энергоресурсов. «И когда кто-то плачет, что вот никто не дает права повышать цены, я говорю, что сейчас газ и нефть ниже. Так почему же вы требуете, чтобы мы дали вам возможность распоясаться, набивать карманы», – прокомментировал президент введенный после девальвации мораторий на повышение цен.

За несколько недель тотальной заморозки цен импортеры успели понести немалые убытки, однако в конце января началась неизбежная оттепель: предприятиям разрешили повысить отпускные цены с учетом девальвации и доли импортных (происходящих из-за пределов ЕАЭС) материалов в структуре производимого товара. Импортерам также позволили поднять цены на процент девальвации, правда, рентабельность продаж при этом ограничили 3%.

С 3 февраля схема распространилась на хозсубъектов, занимающих доминирующее положение на рынке. А двумя днями ранее в стране подорожали комуслуги, причем большинство сразу на 20-40%, а пользование лифтом так и вовсе в 2,3 раза. Так что озвученное намерение Нацбанка удержать инфляцию в 2015 году в пределах 20% кажется заведомо утопическим.

По указу президента, каждый новый год счет за комуслуги для средней семьи из 3 человек, живущей в 2-комнатной квартире, тяжелеет на $5 (с последующей ежеквартальной индексацией в зависимости от роста номинальных зарплат), при этом в расчеты закладывается некий средневзвешенный курс американской валюты на текущий год, который официально не называется.

Таким образом, среднегодовой курс доллара граждане могут самостоятельно прогнозировать исходя из изменения коммунальных тарифов. Кстати, в этом году подорожание большинства услуг было отложено на месяц – именно потому, что 1 января никто в Беларуси не мог сказать, сколько это – 5 долларов. Да и сейчас прогнозирование среднего годового курса сродни гаданию на кофейной гуще.

«Последнее отдадим, но по долгам заплатим»

Однако угрозы дальнейшей девальвации и инфляции меркнут по сравнению с риском дефолта, который неизбежно возникает у страны с маленькими резервами и большими долгами. В связи с этим белорусскому президенту пришлось успокаивать держателей евробондов: мол, зря боитесь, республика готова полностью исполнить свои обязательства по внешнему государственному долгу в 2015 году, в бюджете на эти цели деньги предусмотрены.

«Поэтому метаться с нашими облигациями и по дешевке их продавать не надо. Мы не находимся в дефолтном или преддефолтном состоянии, чтобы не платить по нашим долгам. Мы последнее отдадим, но по долгам заплатим. Поэтому если кто-то волнуется, имея на руках наши акции, что якобы нам нечем платить, успокойтесь», – обратился к кредиторам Лукашенко и выразил мнение, что вообще-то надо прекращать практику заимствования и жить по средствам.

Тем не менее он признал, что в настоящее время Беларусь приступила к переговорам о новых заимствованиях, в том числе с МВФ. «В этом году нам предстоит направить на внешний долг $4 млрд. В следующем году полегче будет, уже где-то $1,6-1,7 млрд. Но, если трудно будет, мы будем вести диалог о реструктуризации долга», – рассказал Лукашенко о планах государства.

Кроме этого, белорусский президент рассчитывает получить последний транш 3-миллиардного кредита АКФ ЕврАзЭС, договор о котором с Россией был заключен еще в 2011 году. «У нас есть шестой транш евразэсовский, и Россия в прошлом году железно пообещала, что еще $500 млн из бюджета может выделить, – послал месседж-напоминание в Москву Лукашенко. – Нам не хотелось бы больше брать кредитов. Но я имею твердые договоренности с президентом и премьер-министром РФ, что если нам будет уж совсем тяжело, Россия нам плечо подставит. Не потому, что мы нахлебники, а потому, что мы сегодня часть российской экономики».

В этом месте высказывания о Беларуси как «не части русского мира» и «части российской экономики» странным образом замкнулись.

Голодные игры на политической арене

Украина на грани дефолта, а США спонсируют борьбу с российской агрессией

Противостояние Запада и России касательно конфликта на Украине продолжается. Каждый день молчание Кремля порождает все больше слухов возле этой ситуации и новые заявления «неравнодушных» сторон. Для того чтобы подтвердить серьезность своих намерений, на прошлой неделе министры иностранных дел стран ЕС на встрече в Брюсселе приняли решение продлить на шесть месяцев срок действия первого пакета санкций против российских официальных лиц и пророссийских сепаратистов

Послание Обамы: «В ответ на агрессивные действия РФ в бюджет включены предложения по поддержке союзников по НАТО и государств – партнеров в Европе»

«В ответ на агрессивные действия Российской Федерации в бюджет включены предложения по политической, экономической и военной поддержке союзников по НАТО и государств – партнеров в Европе», – говорится в бюджетном послании Барака Обамы. «При этом помогать будут и правительствам стран, которые оказались «главными мишенями давления» со стороны России.

Так, предусмотрено выделение $117 млн, направленных на «противодействие российским агрессивным действиям на Украине, и $51 млн для противодействия давлению России и дестабилизирующей деятельности в Молдове и Грузии», – отмечается в сообщении. В бюджет также заложены расходы для противодействия «российской пропаганде по всей Европе и Центральной Азии».

Вершбоу: «Доверия в отношениях с Россией сейчас еще меньше, чем во времена СССР»

«Предсказуемости и доверия в отношениях с Россией у НАТО сейчас даже меньше, чем в советский период», – отметил заместитель генсека НАТО Александр Вершбоу в своем выступлении на Ленгколенской конференции в Осло. «Даже до кризиса на Украине… Россия стала менее прозрачной в военной сфере, остановилось выполнение Договора об обычных вооруженных силах в Европе и других инициатив, РФ не проявила никакого интереса в ответ на наши попытки привлечь ее снова для контроля над обычным и ядерным вооружением», – подчеркнул Вершбоу. Он отметил, что НАТО не ищет конфронтации с Россией и не стремится к смене режима в ней.

Штайнмайер: «Не существует военного пути решения конфликта на Украине»

Глава немецкого министерства иностранных дел Франк-Вальтер Штайнмайер рекомендовал США воздержаться от поставок какого-либо оружия на Украину. Об этом он заявил в ходе региональной конференции Социал-демократической партии Германии в Нюрнберге, сообщает Die Welt. «Не существует военного пути решения этого конфликта – я говорю об этом и американским друзьям, которые рассматривают возможность поставок оружия. Это приведет максимум к большему количеству смертей», – сказал Штайнмайер. Он призвал конфликтующие стороны к мирному урегулированию сложившейся ситуации.

Иванов: «Украина должна вернуть долг России»

Россия потребовала от Украины рассчитаться по старым банковским долгам на $25 млрд. Об этом сообщает Deutsche Wirtschafts Nachrichten со ссылкой на главу администрации президента России Сергея Иванова. При этом чиновник подчеркнул, что Украина задолжала российскому государству не только $3 млрд, которые она получила еще при президенте Януковиче, но и $25 млрд, которые были взяты в виде кредитов у российских банков. Тем не менее в условиях экономического кризиса Россия крайне нуждается в этих средствах, подчеркнул российский чиновник.

Баррозу: «До краха Украины остались считанные недели»

«Нынешние реформаторы – хорошие люди, и у них, наверное, исключительно благие цели. Но времени уже нет», – отметил экс-глава еврокомиссии Жозе-Мануэль Баррозу. По его словам, «реформы не просто на старте, а даже еще не начаты, в то время как у Украины остались уже не месяцы, а недели». Он добавил, что Запад поддержит Украину «только в случае, если Украина также будет делать часть своей работы». Помимо требования России вернуть долг, Китай начинает судить Киев за разворованные $3 млрд на зерно, три кипрских акционера «Укрнафты» выставили стране счет на $5 млрд. И тут уже без шансов – либо выплаты «компенсации за действия правительства и «Нафтогаза Украины», либо все тот же дефолт. Эксперты уверенно заявили и признали, что США не спасут Украину от дефолта.

Лииканен: «Европейский центробанк прекратит кредитовать Египет»

В случае если греческое правительство не пролонгирует срок действия программы спасения экономики страны, Европейский центральный банк прекратит предоставлять Афинам финансовую помощь, заявил Эркки Лииканен, глава Банка Финляндии. Срок действия антикризисного пакета в Греции истекает в феврале 2015 года. После победы на парламентских выборах в Греции представителей партии СИРИЗА руководитель политического движения Алексис Ципрас пообещал избирателям списание 50% внешней задолженности страны. В свою очередь глава Еврогруппы Йерун Дейсселблум отметил, что такое списание долгов вряд ли будет поддержано в Евросоюзе. Продление срока стабилизационного кредитования Греции будет обговариваться в ходе встречи членов Еврогруппы. Напомним, ранее новостной ресурс «Пронедра» сообщал, что реструктуризация греческих долгов может привести к дестабилизации экономического сектора Европы.

Не грози казахстанскому банкиру

Фининституты стоят перед выбором: сохранить маржу или качество займов

Вероника Герман

Казахстанский банковский сектор вполне успешно преодолел 2014 год. Фининститутам даже удалось получить прибыль по итогам прошлого года в размере 280 млрд тенге, рекордную за последние 4 года. В этом году банковскому сектору придется справляться с новыми угрозами.

Как сообщила деловому еженедельнику «Капитал.kz» Сабина Амангельды, аналитик Halyk Finance, в условиях роста макроэкономических рисков основными угрозами для банковского сектора являются: падение доходов заемщиков в долларовом выражении и ухудшение условий фондирования.

По ее словам, негативные последствия данных рисков будут распространяться не только в 2015 году, но и в течение длительного времени. Это будет ослабление качества активов банков в связи со снижением платежеспособности заемщиков и их клиентов, а также замедление роста кредитования из-за ухудшения условий фондирования.

«Банки будут стоять перед выбором между сохранением маржи и сохранением качества займов, ведь, если повысить ставки, то способность заемщика обслуживать долг резко ухудшится. И если условия фондирования ухудшатся очень сильно, то придется делать триаж заемщиков», – добавила аналитик.

Рейтинговое агентство Standard & Poor's ожидает замедления роста банковского сектора Казахстана в 2015 году на фоне общего замедления экономической активности в регионе.

«Вместе с тем мы уточняем наш прогноз роста кредитования на 2015 год с учетом ожидаемого списания проблемных активов и возможной переоценки валютных кредитов. При этом, на наш взгляд, наиболее важными задачами, стоящими перед банками Казахстана, остаются повышение качества процедур риск-менеджмента и работа с просроченной задолженностью, которая до сих пор остается на балансе многих крупных и средних банков после финансового кризиса 2008-2009 гг.», – отметила Екатерина Марушкевич, кредитный аналитик направления «Рейтинги финансовых институтов» Standard & Poor's.

«По нашим данным, уровень просроченной задолженности на конец 2014 года составил около 24%, несмотря на заявленный ранее Национальным банком ориентир в 15% к началу 2015 года. Укрепление процедур управления рисками в банках позволит не допустить накопления проблемных активов в будущем и повысит рентабельность сектора в долгосрочной перспективе», – добавила аналитик S&P.

Владислав Ли, председатель правления Банка ЦентрКредит, отметил, что угроза №1, стоящая перед банковским сектором, это недостаток тенговой ликвидности. Но благодаря действиям правительства стоимость краткосрочной ликвидности снизилась, если в декабре она составляла около 50%, сейчас она в районе 15-16%. «Мы надеемся, что она и дальше будет снижаться и составит меньше 10%. Это поможет стабилизировать ситуацию», – добавил глава БЦК.

Также, по его мнению, если будет сжиматься экономическая активность, то рост экономики снизится, что может привести к ухудшению качества ссудного портфеля.

По словам Дамира Сейсебаева, директора департамента аналитики инвестиционной компании Private Asset Management, «у банков ключевая проблема кроется в источниках фондирования и в ссудном портфеле».

Адиль Мамажанов, генеральный директор рейтингового агентства «Эксперт РА Казахстан», ключевыми угрозами в текущем году считает: снижение спроса на кредиты, дефицит тенговой ликвидности, ухудшение качества ссудного портфеля. При этом, по его мнению, возможный рост цен на нефть и снижение девальвационных ожиданий могут позитивно сказаться на росте банковского сектора.

В то же время, добавил он, трудно выделить БВУ, наиболее подверженные риску по размерным характеристикам. Большее значение сегодня, по его словам, имеют текущее качество активов и управления, поддержка собственников.

Таким образом, борьба за тенговые депозиты среди банков продолжится по крайней мере до проведения девальвации. При этом объем кредитования по ряду причин может снизиться и тут уже банкам придется делать выбор – повышать маржу или остаться консерваторами и сосредоточиться на качестве своего ссудного портфеля.

«Капитал.kz» рекомендует…

Анализ эффективности операторов связи в социальных сетях

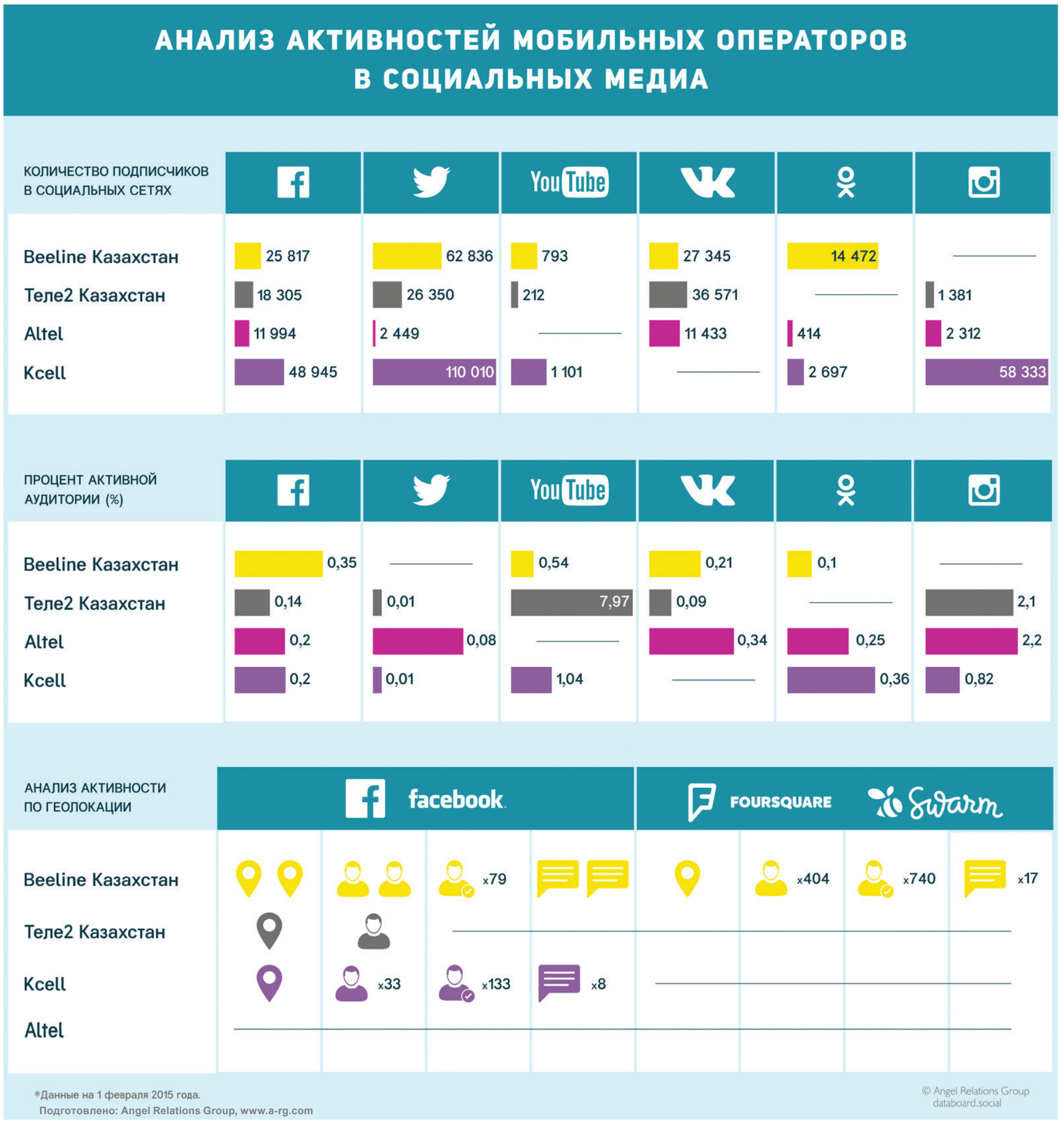
Конкурентная борьба, как известно, позволяет не только улучшать качество, снижать тарифы, но и вести активный диалог в социальных сетях. В этот раз мы представляем вашему вниманию анализ активности казахстанских операторов связи: Beeline, Kcell, Tele2 и Altel в социальных сетях, подготовленный компанией Angel Relations Group.

На сегодняшний день все 4 оператора достаточно масштабно представлены в социальных сетях и это может быть отличным фундаментом не только для информационной связи с клиентами, но и полноценного канала общения и персонализации услуг для каждого абонента на основе его соцдемпортрета и логистики.

По данным Angel Relations Group, от 1 до 3% абонентской базы операторов являются их поклонниками в социальных сетях.

Компании регулярно обновляют контент, но пока скорее в целях PR, то есть просто информируют подписчиков о тех или иных событиях. Однако за каждым подписчиком стоит реальный или потенциальный клиент, и, следовательно, данные коммуникации стоит интегрировать в бизнес-модель компании и некоторые этапы воронки продаж.

Не стоит обходить вниманием и геолокационные сервисы: клиенты и партнеры периодически чекинятся (отмечают свою геолокацию в приложениях Facebook и Foursquare/Swarm) в салонах связи и офисах компаний. Это самые подтвержденные клиенты, так как они не просто читают новости бренда в сети, но и уже побывали в местах прямого контакта с поддержкой и/или отделом продаж.



КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

БОЛЬШАЯ АВАНТЮРА С РУБЛЕМ

Владимир Путин отчаянно пытается сохранить видимость роста экономики. Неожиданное решение Центробанка России в пятницу понизить ключевую процентную ставку с 17 до 15% демонстрирует, что низкие цены на нефть и западные санкции продолжают оказывать серьезное отрицательное воздействие на российскую экономику, считает редакция The Wall Street Journal. «ЦБ утверждает, что новый виток инфляции окажется временным и что финансовые рынки на данный момент стабилизировались, а это означает, что Россия может позволить себе риск снижения процентной ставки», – пишут авторы статьи, скептически оценивая эти утверждения, передает inopressa.ru. «Снижение Центробанком процентной ставки означает, что Владимир Путин отчаянно пытается сохранить видимость роста экономики, несмотря на валютные и инфляционные риски. Это большая авантюра и возможность для Запада, если он ужесточит санкции, в то время как Россия продолжает энергично вести наступление на Украине. Геополитические подарки нечасто сами падают в руки западных лидеров, особенно когда они имеют дело с амбициозными автократами. Таким подарком следует воспользоваться», – уверены аналитики издания. Кроме того, по словам экспертов, снижение ключевой процентной ставки с 17 до 15%, осуществленное в России в пятницу, было прежде всего результатом политического давления, пишет в блоге The Financial Times журналист Джеймс Кинг. Аналитики также не исключают, что снижение ставки скорее помешает, чем поможет сдержать инфляцию и смягчить последствия рецессии. «Вероятно, шаг ЦБ РФ окажет на инфляцию совершенно противоположное действие, – говорит Владимир Тихомиров, главный экономист BCS Financial Group. – Рынок уже усиливает давление на рубль, а это, в свою очередь, перерастет в увеличение, а не снижение инфляционных ожиданий на будущее». «Более того, нынешняя ставка подорвет доверие к высшим лицам и может спровоцировать более крупный, чем в других обстоятельствах, отток капитала», – говорит Лиза Ермоленко, экономист Capital Economics.

КАЗАХСТАНЦАМ ВЕРНУЛИ ПОТЕРЯННЫЕ $24 ТЫС.

Утерянную барсетку с деньгами вернули владельцам полицейские Томска. Томские полицейские нашли и вернули 24 тысячи долларов, которые приехавшие из Казахстана оставили в одном из городских кафе, об этом сообщает пресс-служба регионального УМВД Российской Федерации. По данным ведомства, двое жителей Казахстана приехали в Томск, чтобы купить автомобиль. После покупки одной машины мужчины отправились в кафе, где случайно оставили на стуле барсетку с деньгами, пишет портал riatomsk.ru. «Вспомнив про оставленные деньги, мужчины вернулись, но кафе уже было закрыто. Сотрудники полиции отыскали хозяина кафе по месту жительства, который, как оказалось, нашел оставленную барсетку с крупной денежной суммой», – говорится в сообщении. Владелец кафе передал деньги полицейским, после чего они были возвращены владельцам – гражданам Республики Казахстан.

ПОЧЕМУ ПРОЦВЕТАЮТ ПОБОРЫ В ШКОЛАХ РК

Размер сборов с родителей составляет от 10 до 15 тыс. тенге за полугодие. Поборы в школах процветают из-за недостатка выделяемых бюджетных средств, считает руководитель ОО «Союз кризисных центров» Зульфия Байсакова. «Поборы в наших школах – следствие недостатка выделения средств из-за неправильного формирования бюджета», – заявила она в ходе публичных слушаний «Школе – да, поборам – нет!» в пятницу, передает КазТАГ. По ее информации, размер сборов с родителей составляет на нужды школы от 10 тыс. до 15 тыс. тенге за полугодие, в классный фонд – от 1,5 тыс. до 6 тыс. тенге ежемесячно (в среднем $450 в год). Эти данные были получены в ходе сбора и анализа сообщений родителей о поборах в рамках горячей линии, работавшей с 15 сентября по 15 ноября. «За два месяца поступило 352 обращения. Звонки носили анонимный характер, что подтверждает: поборы есть, но при обнародовании информации на ребенка оказывается давление как со стороны учителей, так и одноклассников», – сделала вывод З. Байсакова. Вывод о том, что выделяемых средств не хватает, подтвердила экс-директор одной из алматинских школ Татьяна Вахтомина. «На ремонт каждой школы выделяется 3 млн 400 тыс. тенге. Но есть школы из 20 кабинетов без спортзала, а есть – из 40 кабинетов с двумя спортивными и актовым залами и столовой. К тому же есть школы, в которых капитального ремонта не было в течение 25-40 лет. Как тут уложиться в единую сумму – непонятно. И выход – ремонт кабинетов приходится делать только за счет родителей», – сказала она. «Для того чтобы школьная администрация не объясняла школьные поборы отсутствием дотаций от государства, а представители МОН не доказывали, что средства выделяются в полном размере, необходимо информацию о распределении и расходовании средств сделать доступной на сайтах школ, которые необходимо создать», – говорится в рекомендациях публичных слушаний, которые направлены в уполномоченные органы. В свою очередь председатель фонда «Улагатты жануя» Марианна Гурина сказала, что деньги с родителей собираются не только на прямые нужды школы. «Чтобы школа прошла очередную аккредитацию, комиссии нужно выложить до $7 тыс. Эти факты должны стать предметом пристального рассмотрения правоохранительными органами», – отметила она. Как сообщалось, общественные активисты объявили 15 сентября 2014 года республиканскую акцию «Школе – да, поборам – нет!», в рамках которой сообщения о поборах в казахстанских школах принимались по телефону горячей линии 150.

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

МЕНЕДЖЕР БАНКА ПРИСВОИЛ ОКОЛО 5 МЛН ТЕНГЕ

Он просматривал базы и отмечал тех, кто давно не использовал свои карточки. Сотрудник одного из банков Павлодара задержан по подозрению в мошенничестве, передает корреспондент pavlodarnews.kz со ссылкой на пресс-службу ДВД региона. По версии полицейских, 22-летний менеджер присваивал деньги с карточных счетов клиентов. Он просматривал базы и отмечал тех, кто давно не использовал свои карточки. Таким образом он обратил внимание на 60-летнего клиента, у которого в банке был зарегистрирован карточный счет, на котором около трех лет лежали 951 тыс. тенге. Мошенник изготовил поддельную копию удостоверения личности, по которой получил банковскую карточку на имя этого клиента. Затем перевел все деньги со старого счета своей жертвы на вновь открытую карточку. После этого предприимчивый менеджер снял всю сумму в банкомате. Аналогичным способом он присвоил более 4 млн тенге со счетов еще трех клиентов банка. В отношении задержанного возбуждено уголовное дело по признакам, предусмотренным п. 1 ч. 3 статьи 190 УК РК «Мошенничество», сообщили в ДВД.

МАШКЕВИЧ ИНВЕСТИРУЕТ В ГРУЗИЮ

Олигарх намерен реализовать проекты в сфере медицины и турбизнеса. Бизнесмен Александр Машкевич планирует реализовать в Грузии ряд проектов в условиях бюджетного софинансирования. Об этом заявил бывший министр иностранных дел страны Григол Вашадзе, передает apsny.ge. Глава парламентского большинства Грузии Давид Саганелидзе заявил, что у него нет информации о планируемых Александром Машкевичем проектах. Однако он не видит проблемы в том, чтобы государство присоединилось к крупным проектам. «Участие государства только усилит любой проект, и ничего плохого в этом нет», – заявил он. Александр Машкевич создал рабочую группу, которая рассматривает возможности инвестирования в Грузии. На данном этапе бизнесмен заинтересован во вложении средств в здравоохранение, и соответственно разрабатываются проекты в этом направлении. Рассматривается также возможное инвестирование средств в туристический бизнес. В рабочую группу входят как грузинские граждане, так и иностранцы. По словам Давида Саганелидзе, на разработку проектов понадобится около полугода.

МЕЖДУ РОССИЕЙ И США НЕ БУДЕТ ВОЙНЫ

Об этом сказал президент США Барак Обама. Президент США Барак Обама заявил, что Соединенные Штаты выступили посредником при смене власти на Украине, передает Lenta.ru. О ситуации на Украине американский лидер рассказал в интервью телеканалу CNN, расшифровку беседы приводит ИноТВ. «Путин принял это решение относительно Крыма и Украины не потому что у него имелась некая великая стратегия, а, по сути, потому что его застали врасплох протесты на Майдане, а также бегство Януковича после того, как мы выступили посредником в переходе власти на Украине», – отметил Барак Обама. После вхождения Крыма в состав России США добивались того, чтобы Москва несла все большие убытки, добавил американский президент. Он пообещал продолжить поддержку Украины и одновременно усилить давление на Россию. По словам Обамы, политика санкций доказала свою эффективность. Американский президент исключил вероятность военного конфликта между США и Россией, однако отметил, что Вашингтон будет стремиться к усилению группировки НАТО в Восточной Европе.

БОЛЕЕ 26 ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК ПОКИНУЛИ КАЗАХСТАН

Число прибывших в республику составляет более 15 тысяч человек. За 2014 год из Казахстана эмигрировало 26 869 человек, из них в страны СНГ уехало 24 тыс. 247 человек, об этом заявил аналитик казахстанского центра государственно-частного партнерства Шынасыл Ерназар. «Статистика такова, что за 2014 год из Казахстана эмигрировало 26 тыс. 869 человек, из них в страны СНГ – 24 тыс. 247 человек, преимущественно в Россию и Беларусь. Согласно данным Комитета статистики РК, число прибывших составляет более 15 тыс. человек. Однако по состоянию на 2013 год количество выбывших и прибывших было равно 24 тыс. 405 и 24 тыс. 77 человек соответственно», – сообщил представитель центра. При этом, как отметил Шынасыл Ерназар, немаловажным фактором для принятия решения об отъезде является заработная плата. «Зачастую квалифицированный специалист за рубежом получает в разы больше, чем по аналогичной специальности в РК. К примеру, минимальная заработная плата в Германии составляет 1360 евро в месяц, во Франции – 1537 евро в месяц, для сравнения: минимальная заработная плата в Казахстане на 2015 год равна 21 тыс. 364 тенге (около 100 евро в месяц), а средняя заработная плата равна 119 тыс. 111 тенге в месяц (около 573 евро)», – уточнил аналитик. Кроме того, по мнению специалиста, большую роль в принятии решения об отъезде играет пенсионный вопрос. При этом, отмечает Шынасыл Ерназар, эмиграция перспективных специалистов на ПМЖ в другие страны не может не отразиться на экономическом развитии Казахстана. «Первый удар государство переживает из-за упущенной потенциальной выгоды от потери экономически активного слоя населения. Вторым ударом для государства станет потеря наиболее активных и образованных людей, которые могли бы вносить свой вклад в развитие Казахстана… Также «утечка мозгов» создаст дефицит квалифицированных специалистов во многих отраслях экономики», – заключает спикер.

КПО представила результаты производственной деятельности за 2014 год

Компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) подвела итоги производственной деятельности за 2014 год.

В 2014 году КПО достигла рекордного уровня добычи стабилизированных и нестабилизированных жидких углеводородов, газа и топливного газа, который составил 142,5 млн баррелей в нефтяном эквиваленте. При этом объем обратной закачки высокосернистого газа для поддержания пластового давления составил 8817,8 млн кубометров, что примерно соответствует 48,3% от общего объема добытого газа.

Как отметил генеральный директор КПО Дамиано Ратти, «к настоящему моменту партнерами по КПО было инвестировано $19,1 млрд в освоение Карачаганакского месторождения. При этом сумма прямых выплат в бюджет РК составила $12,6 млрд».

«В ходе разработки месторождения КПО используются самые передовые промышленные технологии, что обеспечивает максимальную экономическую отдачу для Республики Казахстан и партнеров по проекту», – добавил Дамиано Ратти.

Карачаганак является одним из крупнейших и сложнейших с точки зрения эксплуатации месторождений в Казахстане. В настоящее время на Карачаганакском месторождении находятся в эксплуатации 95 добывающих и 17 нагнетательных скважин при общем фонде скважин 395 единиц.

Неотъемлемой частью культуры производства как в самой КПО, так и среди ее подрядных организаций является осознанная ответственность каждого сотрудника за соблюдение техники безопасности. Как следствие, в 2014 году показатель частоты производственного травматизма, подлежащего учету, удалось снизить до 0,27 на один миллион отработанных человеко-часов, при плановом коэффициенте 0,38, что является значительным улучшением в сравнении с показателем 2013 года (0,46).

«Цель КПО – последовательное повышение эффективности работы за счет соблюдения стандартов ТБ, ОТ и ООС, управления производственными рисками, тщательного планирования и контроля производственной деятельности», – отметил Дамиано Ратти.

«КПО придерживается принципов устойчивого развития и высочайших стандартов в области охраны окружающей среды во всех аспектах своей деятельности. При этом компания полностью поддерживает инициативу правительства Республики Казахстан по переходу к зеленой экономике. С 1998 года объем инвестиций КПО в природоохранные мероприятия составил $297,2 млн. В 2014 году показатель утилизации газа на Карачаганаке составил 99,81%, что является достижением мирового уровня», – отметил Дамиано Ратти.

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, осуществляемые в ходе эксплуатации производственных объектов КПО, контролируются системой автоматического сбора данных и экологического мониторинга на всей территории месторождения и на границах санитарно-защитной зоны. Кроме этого, КПО производит мониторинг качества воздуха в населенных пунктах, прилегающих к месторождению Карачаганак.

Являясь крупнейшим работодателем в регионе, КПО выполняет свои обязательства по охране здоровья своих сотрудников и созданию долгосрочных рабочих мест с высококонкурентной системой оплаты труда. Кроме того, КПО реализует программы, направленные на повышение профессионального уровня местных сотрудников компании.

«В результате проводимой программы национализации кадров казахстанские сотрудники у нас сегодня составляют 100% специалистов низшего звена, 95% технического персонала и квалифицированных специалистов и 70% всех управленческих позиций», – сказал Дамиано Ратти.

В течение 2014 года около 4 тыс. казахстанских сотрудников КПО прошли профессиональное обучение в сфере промышленной безопасности, технической компетентности, а также по программам развития управленческих, личностных и языковых навыков.

В целом за прошедший год КПО инвестировала более $11 млн в обучение и профессиональное развитие казахстанских специалистов. При этом компания активно использовала как богатый международный опыт, так и собственные учебные ресурсы. Налажено сотрудничество с рядом известных университетов.

КПО активно способствует развитию местных поставщиков товаров и услуг и реализует целый ряд проектов в поддержку местных товаропроизводителей.

КПО – одно из первых предприятий в Республике Казахстан, где была успешно внедрена программа развития казахстанского содержания. Она позволила задействовать в освоении Карачаганака более 3 тыс. казахстанских предприятий, которые в целом получили от КПО заказов на сумму более $4 млрд.

Как отметил Дамиано Ратти, «в 2014 году доля казахстанского содержания в контрактах КПО на поставку товаров, работ и услуг достигла 47,39%, что в денежном выражении составило $472,2 млн».

«Социальные проекты КПО – это наглядный пример социальной ответственности компании и успешного сотрудничества с местными органами власти, что способствует эффективному использованию потенциала Карачаганака, – добавил Дамиано Ратти. – КПО ежегодно реализует множество крупных проектов, направленных на развитие социальной инфраструктуры Западно-Казахстанской области. Перечень и приоритетность проектов определяются администрацией ЗКО. В рамках этой программы осуществляется строительство объектов здравоохранения, образования, культуры и спорта. При этом все проекты реализуются с привлечением только казахстанских подрядчиков. Общая сумма инвестиций КПО в развитие социальной инфраструктуры ЗКО на сегодня составила $242 млн».

Падающий рубль придавил казахстанский бизнес

Александр Константинов

Около 50% предпринимателей в Казахстане отмечают ухудшение условий кредитования, около 30% значительно сократили или прекратили экспорт своей продукции, а около 7% вынужденно отправили сотрудников в неоплаченные отпуска в результате девальвации рубля. Таковы результаты опроса, проведенного НПП в 342 предприятиях из разных регионов страны в фармацевтической, машиностроительной, пищевой, строительной, легкой, горнодобывающей, деревообрабатывающей отраслях, а также в компаниях, оказывающих услуги в сфере телекоммуникаций, транспорта, торговли, здравоохранения и образования.

В ходе опроса перед предпринимателями были поставлены 5 основных вопросов по оценке влияния девальвации в России на их деятельность. Во-первых, о ситуации, связанной с финансированием. В том числе по открытым кредитным линиям, в том числе на цели пополнения оборотного капитала, а также об оценке финансового состояния. Во-вторых, о ситуации, связанной с производственным процессом. То есть с выпуском и сбытом продукции. В-третьих, о занятости. В-четвертых, о ситуации в розничной торговле и, наконец, в-пятых, о положении с межфирменной задолженностью компаний.

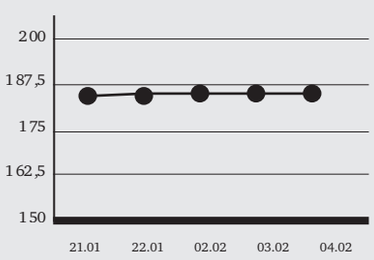
В результате анализа ответов выяснилось, что около 50% предпринимателей отмечают ухудшение условий кредитования. При этом все опрашиваемые подтверждают повышение кредитных ставок, а также снижение или приостановку кредитования в тенге, поскольку кредиты выдаются в основном в долларах. По данным источников, в среднем процентные ставки в тенге выросли с 14-16% до 24-26%. Так, в СКО торговой компании бытовой техники «Квазар-Сервис» была повышена ставка по действующей кредитной линии до 27,5%. Кроме того, несколько банков, а именно БТА, «Казкоммерцбанк», «Цеснабанк», «ЦентрКредит», ввели ограничения по кредитованию новых проектов. А «Альянс Банк» полностью остановил кредитование до окончания процесса объединения ForteBank, «Альянс Банка» и «Темирбанка». В наиболее тяжелой ситуации оказались предприятия пищевой промышленности, которые традиционно привлекают тенговые кредиты для пополнения оборотных средств на закупку сырья. В трудном положении находятся и компании химической промышленности, так как в условиях приостановки открытых кредитных линий испытывают проблемы при расчетах за услуги ж/д транспорта, электроэнергии и газа. Это в результате приводит и к росту межфирменной задолженности. Так, по данным опроса НПП, только в одной Павлодарской области у ТОО «Богатырь Комир», ТОО «Гофротара», АО «Казэнергокабель», ТОО «Унистрой ПВ» есть проблемы как с партнерами и заказчиками, так и с поставщиками ввиду прекращения кредитования банками открытых кредитных линий. Такая же ситуация в Карагандинской области у машиностроительного ТОО «Титан», поскольку у контрагентов нет денег. В дальнейшем, если ситуация не изменится, процесс может пойти по принципу домино.

Что касается производственной деятельности компаний, то около 30% предприятий в основном из приграничных регионов значительно сократили или приостановили экспорт своей продукции в связи с неконкурентоспособностью в условиях девальвации рубля. При этом уменьшился и сбыт продукции на внутреннем рынке в таких секторах, как металлургия, пищевая продукция, производство мебели, стройматериалов, в связи с увеличением объемов импорта из России как официальных дилеров, так и возникновением серых каналов поставки товаров. В частности, в Алматинской области у ТОО «Беккер и К» потребительский спрос упал ввиду дешевизны колбасных и мясных изделий из России. Кроме того, необходимо подчеркнуть, что несут убытки и предприятия, работающие на экспорт, контракты которых были заключены в рублях, поскольку зачастую не могут разорвать контракт из-за возможности потери клиентов. А, следовательно, и доли на рынке. Схожая ситуация наблюдается и в секторе розничной торговли. Так, по итогам опросов руководителей торговых домов, рынков, супермаркетов у 60% опрошенных наблюдается снижение объемов и реализации товаров на 30-40% как ввиду сезонного фактора, так и вследствие девальвации рубля и ценовой конкуренции со стороны российского импорта.

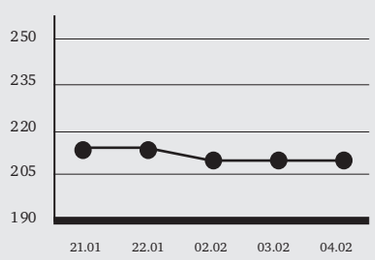
Ситуация же с занятостью показывает, что около 7% вынужденно отправили сотрудников в неоплаченные отпуска. Всего только по опросным данным в ближайшее время еще 25 компаний планируют сократить либо отправить в неоплачиваемые отпуска около 2800 человек. Напомним, что в связи со сложившейся ситуацией компания «Казахмыс» уже объявила о том, что также отправит в отпуска и на программы переобучения около 2000 сотрудников с сохранением 50% заработной платы.

В целом положение в несырьевом секторе страны деловому еженедельнику «Капитал.kz» прокомментировал на условиях анонимности российский предприниматель, уже три года работающий в Казахстане в области производства продуктов питания: «Ситуация очень тяжелая. Не хочу хвалиться, но наше предприятие было и есть совершенно конкурентоспособно. За три года мы не только завоевали долю на местном рынке, но и около 30-40% продукции экспортировали в Россию. А сейчас я не знаю, что делать. Поймите, я не жалуюсь. Но ведь это не мои российские коллеги победили меня в честной конкурентной борьбе, потому что внедрили какие-то новые технологии, снизили издержки. Просто в одночасье решением Центробанка России их товар стал в два раза дешевле. Сейчас, видимо, мы будем вынуждены отправить 183 человека как минимум на месяц в отпуск. А дальше, если ситуация не изменится, я просто вынужден буду разорвать контракты со своими казахстанскими поставщиками и партнерами, а их у меня 18, и перейти на российское сырье. А мне бы этого очень не хотелось, поскольку у нас сложились прекрасные деловые отношения, и, кроме этого, я понимаю, что они тоже должны будут сворачивать бизнес, увольнять людей».

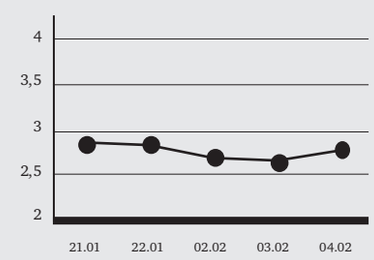
USD/KZT
Средневзвешенный биржевой курс



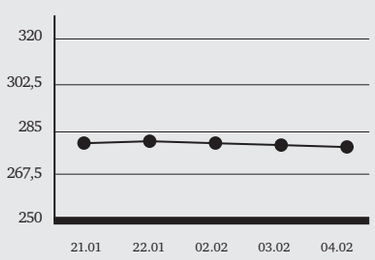
EUR/KZT
кросс-курс



RUR/KZT
кросс-курс



GBP/KZT
кросс-курс



Рейтинговым агентствам объявлена война

Как это повлияет на российские «дочки» банков в РК?

Анна Видянова

Страсти вокруг действий международных рейтинговых агентств стали разгораться после прошлого мирового финансового кризиса. В начале этого года о своем негодовании относительно оценок агентств заявили в Госдуме. Российские власти выразили недовольство рейтинговыми действиями после понижения Standard & Poor's рейтинга России до «спекулятивного» уровня. Агентства обвиняют в необъективности и политической ангажированности

Компетентность и независимость рейтинговых агентств в очередной раз подверглись сомнению. Как сообщают российские СМИ, Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) разоблачила рейтинговые агентства в нарушении собственных методологий. В результате S&P согласилось заплатить Министерству юстиции США и 19 штатам Америки $687 млн. Также агентству придется рассчитаться с крупнейшим пенсионным фондом США – $125 млн.

«По утверждению властей Штатов, S&P вводило инвесторов в заблуждение, когда присваивало ипотечным облигациям высокие рейтинги в предкризисные годы. Рейтинги, рекламировавшиеся как независимые и объективные, были неточными, и когда на жилищном рынке США начался спад, S&P стало массово их снижать, что способствовало финансовому кризису», – утверждают «Ведомости».

Российские власти выразили недовольство рейтинговыми действиями после понижения S&P рейтинга страны до «мусорного» уровня. Реакция с их стороны последовала незамедлительно. Власти обвинили рейтинговые агентства в политической войне против РФ.

Глава комитета по международным делам Госдумы Алексей Пушков написал в Twitter: «Рейтинговые агентства встроены в экономическую войну США против России: их «независимые» оценки почти синхронны с заявлениями Госдепа. На 80% – политика».

В связи с понижением суверенного рейтинга России ФинПотребСоюз направил в Пресненский районный суд Москвы исковое заявление о защите прав неопределенного круга лиц. Ответчиком выступает российское представительство S&P. «ФинПотребСоюз считает, что резкое, экономически необоснованное и политически ангажированное снижение рейтинга суверенных обязательств РФ окажет негативное влияние на хозяйственную деятельность российских предприятий, что не может не отразиться негативно на экономическом положении простых граждан – потребителей финансовых продуктов и услуг. Поэтому основным исковым требованием является признание противоправным понижение рейтинга России. Безвозмездно выступая в защиту прав потребителей, ФинПотребСоюз рассчитывает на пресечение политизированной деятельности рейтингового агентства S&P и предотвращение необдуманных действий со стороны других рейтинговых агентств в будущих оценках РФ», – подчеркивается в сообщении ФинПотребСоюза.

Интересен и тот факт, что ФинПотребСоюз не ограничился иском к S&P, Moody's также попало под прицел. 21 января ведомство разместило на своем сайте информацию, что оно оценивает снижение рейтинга гособлигаций РФ до уровня «Baa3/Prime 3» как экономически необоснованное и политически ангажированное. «ФинПотребСоюз требует признать противоправным понижение Moody's рейтинга гособлигаций России, обязать ответчика опубликовать действительный рейтинг и рассчитывает на более ответственный подход к делу со стороны других рейтинговых агентств», – отмечается в сообщении ведомства.

Российские аналитики предполагают, что вслед за S&P на понижение рейтинга могут пойти Fitch и Moody's.

«Снижение суверенного рейтинга России до «BB+» окажет существенное давление, прежде всего, на рынок облигаций. Многие фонды просто не смогут, исходя из своих правил, держать в портфеле бумаги спекулятивного уровня. Однако крайне негативна эта новость и для рынка акций. Оценка российских компаний не может быть выше суверенной, за снижением рейтинга РФ последует и снижение корпоративного кредитного рейтинга ряда крупнейших компаний, имевших рейтинг на уровне государственного. Это, в свою очередь, ограничит им доступ к рынкам заемного капитала, если, конечно, ранее это не сделал ввод санкций. В ряде случаев, где есть соответствующий ковенант, снижение рейтинга может привести к необходимости заемщиков погасить долг. Это же может коснуться и российских регионов, которым придется еще больше рассчитывать на поддержку из федеральной казны», – подчеркнули «Капитал.kz» в «Инвесткафе».

Аналитик ИХ «ФИНАМ» Антон Сороко считает, что для российских компаний решение S&P носит нейтрально-негативный характер. «Стоит понимать, что рынок РФ фактически уже отыграл понижение рейтинга до «BB+» еще до публикации агентства, так как все инвесторы были уверены, что рейтинг по версии S&P будет снижен. Конечно, не стоит забывать о внешнем долге и возможных дополнительных условиях по этим займам. Но все же данная проблема, думаю, уже и так стояла перед российскими компаниями, и неожиданностью не станет. Тем более что регионы России сейчас в основном пользуются внутренними займами, где влияние международных рейтингов ограничено», – подчеркивает он.

К слову, рейтинговые оценки Fitch Ratings уже достаточно долго не хотят признаваться некоторыми банками. В 2012 году от услуг Fitch отказался Kaspi bank, в апреле 2015 года – Альянс Банк. Но если отказ Альянса последовал после того, как агентство понизило рейтинги банка до уровня «RD», то Kaspi не захотел работать с агентством из-за нескольких причин: разные взгляды на банковский сектор Казахстана и ощутимые затраты.

Чем это грозит казахстанским «дочкам» российских банков?

Так сложилось, что рейтинг компаний обычно не должен превышать рейтинг страны, в которой они работают. В связи с этим аналитики не исключают, что вслед за снижением рейтинга России корпоративные рейтинги также пойдут на понижение.

«В ближайшие дни S&P с большой долей вероятности будет понижать кредитные рейтинги российских регионов и компаний до «BB+», у которых на текущий момент времени остался рейтинг «BBB-». Для казахстанских «дочек» этих БВУ данное решение, конечно, негативно. Но в долгосрочной перспективе рынок Казахстана является одним из ключевых направлений развития российских холдинговых финансовых структур», – подчеркнул Антон Сороко.

В настоящее время на казахстанском рынке работает 3 «дочки» российских банков, они удерживают лишь 9,3% активов и 9,8% депозитного портфеля банковского сектора РК. Все эти банки рейтингуются у международных агентств. ДБ «Сбербанк» у Moody's и Fitch, ДБ «Алфа-Банк» – у S&P и Fitch, ДО «Банк ВТБ» (Казахстан) – у S&P. Рейтинги этих игроков разные и действия рейтинговых агентств преимущественно зависели от изменения рейтинга их материнских структур. К слову, в конце января Fitch понизило долгосрочные рейтинги дефолта эмитента (РДЭ) ДБ «Сбербанк» (Казахстан) в иностранной и национальной валюте с «BBB-» до «BB+», прогноз по рейтингам – «негативный».

«Снижение рейтингов ДБ «Сбербанк» последовало вслед за понижением рейтинга его материнской структуры, Сбербанка России с уровня «BBB» до «BBB-». Это, в свою очередь, было вызвано понижением странового потолка России. «Негативный» прогноз по РДЭ ДБ «Сбербанк» отражает прогноз по рейтингам его материнского банка», – отмечалось в сообщении агентства.

Группа ВТБ еще с 2012 года не поддерживает контрактных отношений с Fitch. S&P присвоило рейтинг ДО Банк ВТБ (Казахстан) на уровне BB+/негативный/B, kzAA-. И пока, как утверждают в банке, в случае если рейтинг российского ОАО «Банк ВТБ» будет понижен, то «это не окажет существенного негативного эффекта на деятельность ДО «Банк ВТБ (Казахстан)».

«Наш банк не производит заимствований на внешних рынках, привлечения осуществляются в основном на локальном рынке. Кроме того, в соответствии с политикой группы ВТБ наибольшая часть соглашений, заключенных банком, не содержат ковенанты, которые бы означали досрочное погашение в случае изменения рейтинга. Исключение составляют соглашения с контрагентами (фонды, страховые компании), содержащие минимальный уровень рейтинга», – уверены в казахстанской «дочке» ВТБ.

В банке акцентируют, что привлечения со стороны материнской структуры минимальны. «По состоянию на 1 января 2015 года от российского ВТБ было привлечено средств на сумму 17,9 млрд тенге, что составляет порядка 10% от общей суммы обязательств ДО «Банк ВТБ (Казахстан)», – сообщили в казахстанском ВТБ.

Банки не планируют пилить бюджеты

Аналитики уверены, что эйфория может скоро пройти

Антон Жданов

В мировом пространстве банки начали сокращать свои бюджеты. Они рассматривают все варианты оптимизации – от увольнений до сокращения бонусов топ-менеджменту. Казахстанские банки же пока не планируют пилить бюджеты, хотя и увеличение их под большим вопросом.

Некоторые финансовые институты не планируют сокращать бюджет, а, наоборот, увеличивают его. Например, Владислав Ли, председатель правления Банка ЦентрКредит, сообщил, что «в декабре правление приняло бюджет и по сравнению с прошлым годом увеличило его». «Принимая во внимание текущую экономическую ситуацию, мы думаем, что темпы нашего бизнеса ужмутся, но какого-то радикального сокращения расходов не будет», – добавил глава БЦК. Однако, что касается новых инвестиций, отметил он, «мы будем более внимательно подходить к этому вопросу и инвестировать только в то, что требуется в текущий момент».

Kaspi bank придерживается аналогичного мнения, в пресс-службе пояснили, что банк постоянно работает над повышением эффективности, поэтому внутри компании происходят изменения бюджетов по тем или иным направлениям. Однако общий бюджет не меняется.

В ККБ же отметили, что за счет объединения двух банков планируется значительно сократить операционные издержки.

Источник в банковских кругах считает, что фининституты пока не ужимают свои бюджеты, однако уже к середине года некоторым из них придется затянуть пояса. Ситуация до сих пор остается неясной, именно поэтому сейчас они достаточно осторожны в своих прогнозах.

Отказ от офисов, уход в интернет

Первое, что попадает под сокращение, – филиалы и офисы. За рубежом уже на протяжении последних нескольких лет наблюдается тенденция отказа от отделений. Это связано сразу с несколькими причинами: экономия на содержании отделений и стремление клиентов обслуживаться через интернет. Согласно данным компании Celent, количество посетителей отделений банков ежегодно снижается на 5% и, по разным прогнозам, в течение ближайших пяти лет может упасть на 60-70%.

Казахстанские же банки пока не планируют полностью уходить в интернет и отказываться от обслуживания face to face. Например, в Kaspi bank сообщили, что сокращения не планируется. Не меняет число отделений и Банк ЦентрКредит, пресс-служба которого отметила, что их число остается без изменения.

Касательно обслуживания в интернете, представители Kaspi bank добавили, что сегодня у банка 4000 терминалов, через которые уже каждый пятый клиент оплачивает кредит и пополняет депозит без посещения отделения.

Между тем значительное сокращение центров обслуживания затронуло и еще затронет такие крупнейшие банки, как объединенные Казком (ККБ и БТА) и Альянс (Альянс, Темир и ForteBank).

Например, ранее Тимур Исатаев, председатель правления Альянс Банка, говорил о сокращении 100 офисов по стране из 250. Но даже число оставшихся, по его мнению, слишком много и постепенно будет сокращаться. В идеале для банкира оставить по 1 офису в каждом городе.

Сеть объединенного Казкома, по данным пресс-службы банка, будет насчитывать около 300 операционных отделений. Отделения, географически расположенные в одном месте, будут объединяться или сокращаться. «Мы уже начали в ряде регионов процесс по фактическому переносу, а в некоторых случаях филиалы или отделения уже начинают работать под одной крышей», – сообщили представители банка.

По итогам 2013 года до объединения руководство ККБ отмечало, что число отделений банка составляло 151 – существенно меньше, чем у конкурентов, так же, как и общее число сотрудников.

Отказ от рекламы?

Следом обычно экономия затрагивает рекламные бюджеты. Очевидно, что объединенные банки будут нести существенные расходы на рекламу для продвижения своих брендов. Рекламный бюджет БТА уже практически достиг нуля к концу года, вероятно, что все средства, направленные на раскрутку имени БТА, уже были переведены в Казком для продвижения бренда объединенного банка.

Между тем Бота Жуманова, партнер Ideal Event, считает, что сокращение бюджетов будет полезным для банков, поскольку огромная часть рекламных бюджетов банков инвестируется очень небрежно и неэффективно.

«Это поток, вокруг которого кормится очень много компаний, в том числе медийных. В первую очередь сокращение бюджета должно идти не по принципу «просто сокращу бюджет и все», а должен быть его переток в прямые каналы продаж. То, в чем сейчас нуждается большинство банков, – это более четкое понимание своей клиентской базы, поведенческая аналитика и правильная система предложения правильному клиенту правильного продукта в правильном месте и в правильное время, – отметила Бота Жуманова. – Если банк просто снизит свой бюджет и все, то, боюсь, что, кроме снижения продаж, это ни к чему не приведет».

Что не дает спать банкирам по ночам?

Следующее, чем начинают жертвовать банки, – это сотрудники, ведь это основная часть затрат. Поэтому в первую очередь следующей статьей снижения расходов станет кадровая оптимизация.

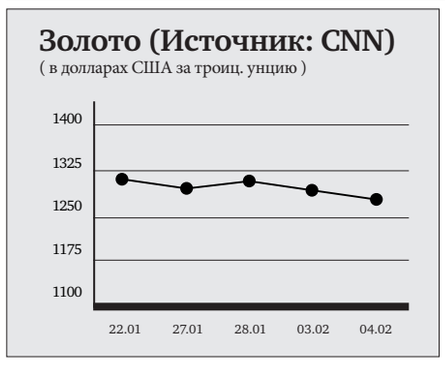
Между тем самая большая волна увольнений на всем банковском рынке произошла из-за слияния двух крупнейших банков. Предположительно порядка 3500-4000 сотрудников остались без работы.

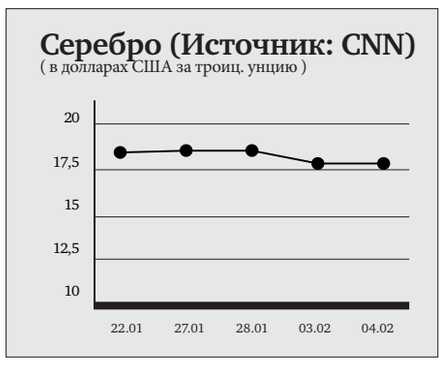
Ранее глава Альянс Банка отмечал, что в объединенном ForteBank количество сотрудников должно составить 3200 из 6000, которые работали в трех банках. Тогда Тимур Исатаев назвал эту меру «очень серьезным шагом по снижению расходов». А уже позже сообщил, что сокращение персонала пропорционально не снизит фонд оплаты труда. То есть банк сократил количество персонала, но сохранившие работу будут получать заработные платы выше, чем раньше, из-за специально созданных программ, бонусов.

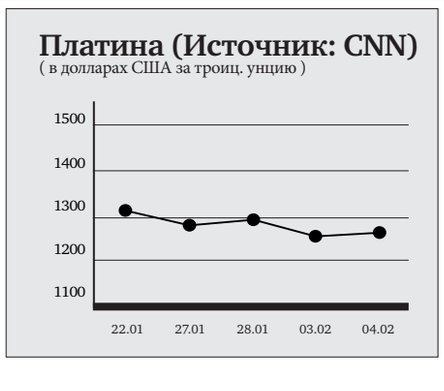
ККБ на конец октября уже сократил порядка 500 человек, включая вакансии – это примерно 10% от текущей численности. Тогда же Нина Жусупова, председатель правления Казкоммерцбанка, отметила, что было подписано несколько соглашений с другими банками, для того чтобы трудоустроить тех людей, которые не впишутся в структуру и которые будут лишними.

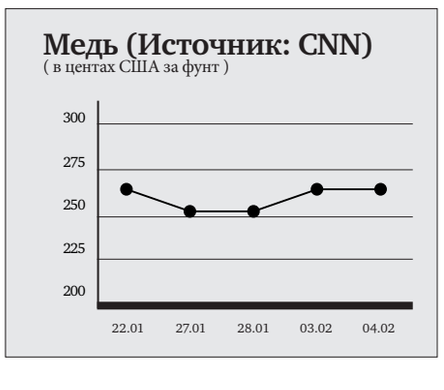
С другой стороны, Владислав Ли, наоборот, отметил, что банк утвердил бюджет с ростом на 20% на расходы на персонал.

Вопрос сокращения бюджета для большинства казахстанских банков остается сложным. Предупреждение президента о том, что год будет трудным, плюс девальвационные ожидания и цены на нефть вызывают опасения у банкиров в прогнозах о своих расходах и доходах. Аналитики же уверены, что банкам все же придется ужать свои бюджеты, так как неясная ситуация будет требовать от них быстрого принятия решений по корректировке своих расходов.









НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В БТА БАНКЕ ОБОЗНАЧИЛИ ЦЕНУ ВЫКУПА СВОИХ АКЦИЙ

По информации БТА Банка, цена одной простой акции, подлежащей выкупу по требованию акционера банка, составляет 0,249 тенге. Об этом сообщает центр деловой информации Kapital.kz. Озвученная цена выкупа в 0,249 тенге не превысила обозначенный в январе предполагаемый ценовой коридор. Как сообщалось ранее, цена выкупа акций БТА будет определяться как средняя цена между ценой последнего размещения (0,30 тенге за акцию) и балансовой стоимостью акций на дату выкупа. «Банк установил 31 декабря 2014 года в качестве отчетной даты для определения балансовой стоимости акций. Банк ожидает, что цена выкупа составит от 0,23 до 0,25 тенге за акцию. Если по итогам аудита годовой финансовой отчетности БТА балансовая стоимость акций на 31 декабря 2014 года будет выше, чем балансовая стоимость, определенная банком на дату выкупа акций, то БТА доплатит акционерам разницу. Если балансовая стоимость будет ниже, то проведенный выкуп останется без изменений», - подчеркнули в БТА в начале января 2015 года. По данным Казахстанской фондовой биржи (KASE), в течение года (последние 365 дней) средневзвешенная цена на простые акции банка колебалась в районе 0,18-0,31 тенге. Последние 10 сделок с бумагами БТА проходили в январе, феврале 2015 года, было приобретено 599,7 тыс. акций на сумму 116 тыс. тенге. Цена, по которой были заключены последние 10 сделок с бумагами эмитента, находилась в коридоре 0,18-0,21 тенге. К слову, в 2006-2007 годах бумаги БТА Банка достигли своего пика, когда максимальная средневзвешенная цена доходила до 163,1 тыс. тенге. В банке акцентировали, что срок подачи требований акционерами БТА Банка на выкуп принадлежащих им акций продлен до 27 февраля 2015 года включительно. Отметим, что в соответствии с ранее достигнутыми договоренностями Казкоммерцбанк и предприниматель Кенес Ракишев приобрели у ФНБ «Самрук-Казына» по 46,5% акций БТА Банка каждый. Одновременно ФНБ «Самрук-Казына» передал оставшуюся в БТА долю в 4,26% Казкому по Договору доверительного управления, что обеспечило Казкому более 50% голосов и операционный контроль над БТА Банком. К слову, 46,5% доли в БТА обойдутся Казкому в 72 млрд 075 млн тенге (около 465 млн долларов). Ранее в Казкоме сообщили центру деловой информации Kapital.kz, что Казком до июля 2014 года оплатил 31 млрд тенге за БТА. Напомним, в начале 2014 года отмечалось, что Казком будет оплачивать сделку по приобретению БТА деньгами по графику: 31 млрд тенге на дату закрытия сделки и 41 млрд 075 млн тенге не позднее 1 июля 2017 года. В начале июля 2014 года Казком и Ракишев объявили о завершении сделки по приобретению акций БТА. К слову, в настоящее время БТА практически не генерит денежные потоки, и это, несомненно, будет оказывать давление на прибыльность Казкома. Если основываться на данных Нацбанка, в 2014 году Казком вышел в плюс, прибыль банка превысила 31,9 млрд тенге, БТА Банк показал убыток в размере 114,4 млрд тенге. Напомним, что, по мнению руководства Казкома, окончательную консолидацию БТА и Казкома планируется осуществить в начале 2015 года. **(kapital.kz)**

ЕБРР ПРОДОЛЖАЕТ ФИНАНСИРОВАТЬ В ТЕНГЕ

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) продолжает кредитовать в тенге. Об этом во время презентаций аналитических материалов ЕБРР заявил главный экономист по Центральной Азии ЕБРР Агрис Прейманис, передает корреспондент центра деловой информации Kapital.kz. «Мы активно работаем с правительством Казахстана по различным проектам. Были реализованы довольно инновационные проекты, такие как ветряные энергостанции. В этой связи очень важно отметить, что ЕБРР смог продолжать предоставлять кредиты в тенге как через банки, так и напрямую корпоративным клиентам», – подчеркнул Агрис Прейманис. По мнению представителей банка, золотовалютных резервов Нацбанка достаточно для того, чтобы контролировать любые ситуации, оказывающие давление на обменный курс. Отметим, что после февральской девальвации тенге часть банков приостановила выдачу кредитов в тенге. Данный тренд прослеживался из-за недостатка у банков тенговой ликвидности. К слову, после корректировки курса тенге доля долларовых вкладов в розничном портфеле некоторых банков увеличилась до 60%. Между тем, по данным Нацбанка, как предприниматели, так и розничные заемщики предпочитают тенговые займы. **(kapital.kz)**

СОГЛАШЕНИЕ С МВФ

Депутаты мажилиса парламента Казахстана одобрили законопроект «О ратификации поправок к Статьям Соглашения Международного Валютного Фонда», передает корреспондент агентства. Согласно заключению комитета мажилиса по международным делам, обороне и безопасности, резолюцией совета управляющих Международного валютного фонда одобрена поправка к статьям соглашения МВФ «Реформирование квот и голосов в МВФ», в рамках которой изменяется распределение голосов в фонде, а также порядок их подсчета. Также, согласно указанной поправке, исполнительный директор наделяется правом назначать до двух заместителей. Кроме того, резолюцией совета управляющих международного валютного фонда одобрена поправка к статьям соглашения МВФ «Расширение инвестиционных полномочий МВФ», согласно которой расширятся полномочия фонда в части использования валют, членов поддерживаемых на инвестиционном счете и специальном счете расходов. Вместе с тем одобрена поправка к статьям соглашения МВФ «Четырнадцатый общий пересмотр квот и реформа исполнительного совета», согласно которой исполнительный совет МВФ будет состоять исключительно из избираемых исполнительных директоров. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

УВЕЛИЧИЛОСЬ ДАВЛЕНИЕ

В этом году закончился мораторий на проверки малого и среднего бизнеса, что увеличило давление на него, заявил директор НПП «Атамекен» по Алматы Артур Котенев. «Стало поступать гораздо больше жалоб со стороны наших предпринимателей», – говорит он. В связи с этим сегодня, 4 февраля, Палата предпринимателей и инспекция финансового контроля Алматы подписали соглашение о сотрудничестве. Стороны будут, по задумке, сотрудничать в направлении защиты прав предпринимателей в сфере повышения эффективности госзакупок и местного содержания, в области бухгалтерского учета, финансовой отчетности, аудиторской деятельности и обмена информацией. По словам заместителя руководителя инспекции финансового контроля по городу Алматы Бахытжана Бугембаева, Палата предпринимателей и структура, которую он представляет, уже довольно активно сотрудничают, особенно в сфере госзакупок. «В 2014 году мы получили от Палаты предпринимателей 207 жалоб, большинство из них мы подтвердили, они были удовлетворены», – говорит Бугембаев. Четыре человека, подхватывает Котенев, были уволены с госслужбы, сделано 113 дисциплинарных взысканий, есть штрафы – на 120 млн тенге. Отметим, что, по словам Котенева, в Алматы обращений с подобными жалобами больше, чем в других регионах. «Это не удивительно, если учесть, что Алматы приносит больше доходов, чем другие несырьевые регионы страны», – напомнил Артур Котенев. **(kapital.kz)**

САМОРЕГУЛИРУЕМОСТЬ БИЗНЕСА

Вице-министр национальной экономики РК Каирбек Ускенбаев презентовал сегодня депутатам Мажилиса Парламента РК законопроект по вопросам саморегулирования бизнеса и поправки в этой сфере. «Введение института саморегулирования позволит создать условия для развития предпринимательства и выстраивания партнерских взаимоотношений государства и бизнеса, формирование благоприятного бизнес-климата с переходом от политики «выявления и наказания» к политике «предупреждения и поощрения добросовестного предпринимательства», – отметил вице-министр. Каирбек Ускенбаев заявил, что практически весь малый и средний бизнес в странах Европы, США, Канады регулируется саморегулируемыми организациями. «Стоматологи, юристы, фармацевты, рекламные агенты, финансовые эксперты, то есть любой профессионал, любая микрофирма является членом той или иной саморегулируемой организации (СРО). Поэтому местные потребители получают наиболее качественный товар и услуги», – считает он. Под саморегулированием понимается комплекс мер, направленных на самостоятельное регулирование физическими и юридическими лицами, осуществляемой ими предпринимательской или профессиональной деятельности, основанной на добровольном или обязательном членстве в СРО. **(«Казинформ»)**

В АЛМАТЫ НЕИЗВЕСТНЫЕ ЛИЦА ПРОВОДЯТ ОПРОС НА РЕЛИГИОЗНЫЕ ТЕМЫ

В редакцию центра деловой информации Kapital.kz поступил звонок от постоянного читателя. Мужчина, представившийся Жандосом, сообщил корреспонденту издания о том, что в Бостандыкском районе города Алматы неизвестные лица, представившись якобы сотрудниками городского акимата, проводят социологический опрос на тему религиозной принадлежности. При себе у них имелся бейдж сотрудника муниципалитета. В анкете, помимо национальности, нужно еще было указать вероисповедание. По словам читателя, его внимание привлек также вопрос в анкете: «Представителя какой национальности вы хотели бы видеть в качестве своего соседа?». Причем из предлагаемых вариантов были представлены всего четыре национальности: «казах, русский, татарин и кореец». Других национальностей, коих в стране более 100, в анкете представлено не было. Корреспонденту центра деловой информации Kapital.kz удалось дозвониться до пресс-службы акимата. О таких социологических опросах в муниципальном управлении ничего не знают. «Может быть, эти люди были представителями не акимата. О таких санкционированных опросах ничего не известно», – пояснили в пресс-службе, однако ответили, что «возможно, данные вопросы были выдернуты из какой-либо переписи населения». По мнению сотрудников акимата, возможно, это была фрагментальная выборка вопросов. Отметим, что целью массового опроса является получение информации о знаниях, мнениях, ценностных ориентациях и установках респондентов, отражающих отношение к определенным событиям и явлениям действительности. Подобная информация может исходить только от компетентных лиц, имеющих глубокие знания о предмете или объекте исследования. **(kapital.kz)**

Импорт алкоголя становится невыгодны

Жаннель Бейсенбаева

В связи с нововведениями в законодательстве РК по вопросам государственного регулирования производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции значительно усложнилась дальнейшая работа компаний-импортеров по ввозу, реализации алкогольной продукции, импортируемой на территорию РК с территории стран – участниц ЕАЭС. Отметим наиболее обсуждаемые изменения на рынке.

Итак, с 1 января 2015 года введена ежегодная оплата лицензионного сбора в размере 100 МРП для розничной реализации и 200 МРП для оптовой. Также появилось требование по внесению импортерами обеспечительного взноса в размере 1 МРП за каждый литр ввезенного (импортируемого) алкоголя на территорию РК.

Помимо этого расширены границы запрета продажи алкоголя. А именно дополнен перечень мест, где нельзя продавать алкоголь, действует ограничение его реализации по времени и вступил в силу полный запрет рекламы на алкоголь.

Отметим, 90% рынка принадлежит местным производителям, и лишь 10% – импортерам. Но что касается соотношения налоговых поступлений, то ситуация получается интересная. Эти 10% импортеров платят 50% поступлений в бюджет от алкогольного рынка в стране. Соответственно, по данным участников рынка, за 2013 год компании-импортеры заплатили в бюджет страны в виде налогов и акцизов порядка 8-10 млрд тенге, в то время как казахстанские производители – примерно 5-6 млрд тенге. Что касается 2014 года, рынок импортеров вырос примерно на 10%, а производители остались на уровне 2013 года.

Компании-импортеры в рамках экспертного клуба Raimbek озвучили основные проблемы, которые их серьезно беспокоят. Это контрабанда алкоголя и требование по внесению обеспечительного взноса. Участники встречи говорят, что проблема экономической контрабанды уже давно существует. И если не принять конкретные меры для ее решения, то пострадает не только развитие всей отрасли, бюджет потеряет огромные средства.

По сведениям импортеров, основной поток контрабанды идет из соседнего Кыргызстана. Фактически его никто и никак не контролирует. По словам Ляззат Набиевой, президента Ассоциации добросовестных импортеров алкогольной продукции РК «АлкоИмпорт», в Кыргызской Республике значительно ниже ставки пошлин и акцизов, поэтому очень сложно с ними конкурировать. Их бизнесмены недобросовестны и не соблюдают своих территориальных границ, они сбывают продукцию преимущественно на юге Казахстана. «Если бы у нас с Кыргызстаном были одинаковые ставки акцизов и пошлин, тогда это была бы нормальная здоровая конкуренция. А пока, к сожалению, к этому предпосылок нет. И никто особо над этим не задумывается. Тем более что акциз – это внутренний косвенный налог, и они не обязаны его гармонизировать в рамках ТС. Таможенную пошлину – да, а акциз – нет», – сообщила спикер.

Касательно ставок акциза и обеспечительного взноса высказался Арсен Давленов, директор компании-импортера ТОО «Logistok». Он считает, что фактически гармонизация между Россией и Казахстаном с точки зрения акциза идет. То есть в Казахстане в прошлом году акциз увеличили на 100%. Соответственно, если до 2014 года он был 500 тенге на литр абсолютного спирта, то в прошлом году уже составлял 1000 тенге. С 2015 года – 1200 тенге. Импортеры, являясь добросовестными налогоплательщиками, с этим согласны и считают, что государство поддерживать надо. Ведь пополнение бюджета страны идет на пользу всему нашему обществу.

«Но с 1 января 2015 года по приказу председателя Комитета государственных доходов были введены правила получения, учета, хранения и выдачи акцизных марок. Теперь компаниям-импортерам необходимо перечислять сумму в размере одного МРП за литр импортируемого крепкого алкоголя на счет, который будет являться гарантом обеспечения целевого использования учетно-контрольной марки. То есть фактически необходимо замораживать оборотные средства. Конечно, это контрмера, которую наше государство вводит по отношению к российскому и белорусскому рынку. У них тоже существует такой же барьер в виде обеспечительного взноса. Но он немного другой. Думаю, мера на контрмеру не дает ничего», – считает Давленов.

Таким образом, в сложившейся тяжелой экономической ситуации дополнительное замораживание огромных средств может оказаться губительным для компаний.

Директор ТОО «Logistok» говорит, что, согласно экспертной оценке, возврат средств, которые будут положены на обеспечительный счет, займет от 60 до 90 дней. Фактически средства, находясь 2-3 месяца на счету, не будут приносить деньги ни казне, ни бизнесу. Для понимания, если годовой оборот крупной компании составляет 6 млрд тенге, то 2 млрд будут просто лежать на счету в качестве переходящего остатка.

«Получается, чтобы внести обеспечительный депозит, нужно либо из оборота изъять 30% суммы, либо взять кредит. В этом году ставки по кредиту от 20% и выше. Выходит, этим бизнесом заниматься невыгодно. Другой вариант: свой оборот уменьшим на 1/3, поставим его в виде обеспечительного взноса. Соответственно, импорт уменьшится, и, грубо говоря, на 30% упадет объем рынка. Образуется брешь, которую надо будет заполнить. Чем она заполнится? Естественно, контрафактной продукцией и теневым ввозом. Как следствие, во-первых, в бюджет попадет меньше налогов, пошлин, акцизов, во-вторых, возникнет угроза здоровью нации», – комментирует Арсен Давленов.

Учетно-контрольная марка на каждой бутылке является своего рода ее удостоверением личности. На ней имеется вся информация, включая дату розлива, производителя, название, емкость и прочее, говорит Ляззат Набиева. «Нас, импортеров, этим обеспечительным депозитом требуют еще раз гарантировать, что марка принадлежит нашему товару и мы случайно не передадим ее кому-то другому. Это полный абсурд. Получается двойное обложение. Мы не можем использовать ее в нецелевом виде, в этом нет смысла. Это просто дополнительное давление и извлечение доходов из бизнеса», – считает она.

Наступивший год обещает быть нелегким для компаний – импортеров алкогольной продукции. Государство постоянно ужесточает законодательство, усложняющее их положение и препятствующее развитию отрасли в целом – это с одной стороны. С другой, создаются прекрасные условия для контрафактщиков, производителей поддельного алкоголя.

В сложившейся ситуации импортеры просят у государства помощи в виде сохранения заслона на границах и отмены обеспечительных депозитов.

Объединенные кондитеры

Туманные перспективы кондитерской отрасли Казахстана в ЕАЭС

Адина Байкинова

Традиционно для активного развития кондитерской отрасли необходима хорошая сырьевая база, а также своевременная модернизация производства. Если рассматривать казахстанский кондитерский рынок именно с этого ракурса, то для его развития у местных производственных компаний есть все преимущества для роста и развития.

Однако, несмотря на то, что на протяжении последних лет экспорт и производство кондитерской продукции демонстрируют ежегодный рост, главной проблемой казахстанского рынка является высокая себестоимость продукции, которая непосредственно влияет на розничную цену, что в свою очередь затрудняет возможности сбыта. В результате использования в своем производстве преимущественно импортного сырья, например, какао-бобов, которые доставляются из Ганы и Котд'Ивуара, говорить о рентабельности кондитерского бизнеса не проходится.

Приграничное сотрудничество

Импорт кондитерских изделий преобладает на местном рынке. Основными поставщиками сладостей для Казахстана являются такие страны, как Россия и Беларусь. В совокупности доля стран ТС в общем объеме достигает 68% от общего объема поставок, далее следуют Украина и Турция с 17% и 7% соответственно. За январь-ноябрь 2014 года импорт кондитерских изделий достиг $71 млн. В период с 2009 года и 2010 года показатель иностранного присутствия на местном кондитерском рынке снижался, что обусловлено вводом дополнительных защитных пошлин на поставку сладостей на казахстанский рынок. Отметим, что до введения вышеуказанных мер основным поставщиком «кондитерки» была Украина, но с образованием Таможенного союза ее место занял северный сосед.

«В эти годы вследствие введения защитных таможенных пошлин количество импортного товара на внутреннем рынке снизилось. Импортные кондитерские изделия отличаются меньшей розничной ценой, чем сладости казахстанского производства. Со снижением количества дешевых кондитерских изделий потребители сократили покупку товаров данной группы», – дает свою оценку Business Stat.

Согласно данным, которые «Капитал.kz» предоставили в АО «Рахат», за 9 месяцев 2014 года общая емкость рынка кондитерских изделий составила 210,2 тыс. тонн, таким образом повторив показатели 2013 года. Внутреннее производство достигло 135,1 тыс. тонн, что на 5% больше производства за 9 месяцев 2013 года, а импорт составил 99,4 тыс. тонн – этот показатель ниже уровня за аналогичный период 2013 года на 5%.

Как объяснил Жаныбек Дюсупов, начальник отдела маркетинговых исследований, новых товаров и рекламы АО «Рахат», «Россия на рынке Казахстана представлена в основном фабриками, расположенными в приграничных или близлежащих к нашей стране городах, такими как «Алтай» (г. Барнаул), Новосибирская шоколадная фабрика, NESTLE, «Самара», «Южуралкондитер» (г. Челябинск), «Сладко» (г. Екатеринбург), а также крупными российскими производителями: холдинг «Объединенные кондитеры», «Славянка», «Яшкино», Озерский сувенир», «Коркунов».

По словам эксперта, на второй позиции в импорте находится Украина, которая представлена такими фабриками, как «Киев-Конти», «АВК», «Roshen», «Бисквит» (г. Харьков).

Основными странами – экспортерами казахстанских сладостей являются Кыргызстан, Узбекистан и Азербайджан с $4 млн , $1,7 млн и $1,3 млн соответственно. В общей оценке импорт кондитерских изделий в Казахстан занимает 71%, на экспорт отходят оставшиеся 29%.

Согласно исследованию Euromonitor International, «Казахстан остается страной, в которой потребление упакованных кондитерских изделий на душу населения остается самым низким – 12,5 килограмма на одного жителя. Однако все основные категории данного рынка в 2010–2014 годах продолжили расти впечатляющими темпами – от 9 до 18%, в сумме дав 12% прироста в натуральном выражении».

Упрощение системы

Рынок кондитерских изделий характеризуется тремя основными сегментами, такими как шоколадный, сахаристый и мучной. Самыми популярными сладостями для Казахстана являются изделия из шоколада и непосредственно сам шоколад. Вторая позиция отходит сахаристым изделиям.

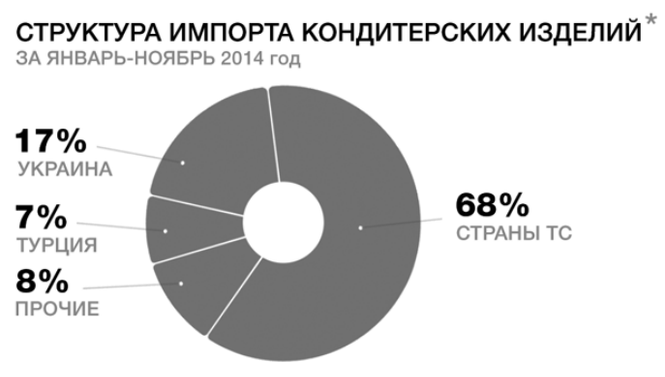
«Структура рынка кондитерских изделий подразделяется на изделия сахаристые и мучные. Сахаристые занимают 52%, а мучные – 48%. Среди сахаристых наиболее популярны такие виды, как карамель, конфеты весовые. Среди мучных – печенье, вафли», – объясняет Дюсупов.

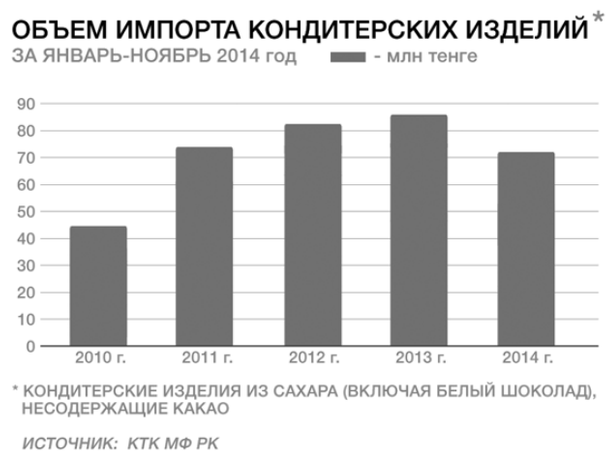
Преобладание прежде всего российских и белорусских игроков на рынке сказывается на местных производителях не самым лучшим образом. Недавнее вступление Казахстана в ЕАЭС лишь укрепило позиции этих стран в кондитерской области.

«В целом на объем рынка ТС не повлиял. Просто резко сместились акценты на импорт кондитерских изделий из РФ вместо Украины, так появилась беспошлинная торговля и упрощенная система документооборота», – говорит Дюсупов.

Западные компании в свою очередь не стремятся ко всеобщей экспансии рынка, делая основной упор на шоколад, который стоит дороже и по праву считается гораздо рентабельнее, нежели изделия из сахара или печенье. В отличие от казахстанских производителей иностранные компании вкладывают средства в продвижение и маркетинг.

«Несмотря на сложную экономическую ситуацию в регионе в 2014 году, политическую нестабильность и девальвацию российской валюты, специалисты Euromonitor International ожидают стабилизации и возвращения к поступательному росту рынка в прогнозируемом пятилетнем периоде. Несмотря на предсказуемый рост цен, связанный с колебаниями курсов валют, ростом цен на сырье и другими экономическими трудностями, производители будут продолжать выводить на рынок все больше новых и интересных для потребителя продуктов, а развитие и консолидация розничных операторов позволят диверсифицировать ценовое предложение для потребителей с разным уровнем достатка», – резюмируют в Euromonitor International.





КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

Бизнес-афоризмы

Могу предложить вам свою формулу успеха из шести слов: «Продумывай все досконально. Делай все досконально».	Люди сами делают свою удачу. Не боясь рисковать и доверяя внутреннему голосу.	В бизнесе не существует правил, которым можно следовать.	В жизни, как правило, преуспевает больше других тот, кто располагает большей информацией.
Эдди Рикенбэкер	Эсти Лаудер	Ричард Брэнсон	Бенджамин Дизраэли

КАПИТАЛ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Протектор для покрышек

Рынок автошин полностью зависим от импорта

Адина Байкинова

Отсутствие собственного производства шин в стране способствует увеличению доли импорта как через официальные источники, так и через альтернативные каналы входа автошин на местный рынок. Вступление Казахстана в ЕАЭС только укрепило позиции таких стран, как Россия и Беларусь на казахстанском рынке шин, сделав их основными импортерами. «В течение последних трех лет (после организации Таможенного союза) импорт из России неуклонно растет. На данный момент доля российского импорта составляет около 70%», – говорит Андрей Пантюхов, вице-президент концерна Nokian Tyres.

По его словам, рост рынка происходит в основном за счет увеличения продаж шин экономсегмента российского и китайского производства. В конце 2014 года, помимо официального импорта, в связи с разницей в розничных ценах в РФ и РК (до 60%) на зимние шины наметилась тенденция проникновения в Казахстан шин через разные каналы сбыта. В том числе покупка физических лиц в приграничных городах, интернет-продажи с доставкой до конечного покупателя во всех регионах РК.

«Безусловно, данный факт поставил в тяжелое положение местные шинные компании и шинную розницу. В более выгодном положении оказались те импортеры, которые рассчитывались за поставленные шины в конце сезона по низкому курсу российского рубля», – объясняет Андрей Пантюхов.

Помимо этого, в стране увеличивается число профессионально ориентированных шинных центров, местные игроки стараются налаживать зарубежное партнерство. По оценкам Nokian Tyres, емкость рынка шин в Казахстане в 2014 году составила 3,5 млн шин в год (3,3 млн шин в 2013 году).

Импортеры выжидают

В Казахстане собственной шинной промышленности как таковой не существует, в связи с чем внутренний рынок полностью зависим от импортных поставок. Еще в советские времена в Шымкенте был построен шинный завод, который вскоре закрыли. По оценкам комитета МНЭ РК, общий объем импорта шин в РК на январь-ноябрь 2014 года составил 361 млн тенге. В структуре импорта шин по странам наибольший сегмент принадлежит шинам из России и Беларуси. Так, на их долю за вышеуказанный период приходится практически 60% от импорта, или $197,5 млн, большая часть импорта – это шины для легкового транспорта. Предполагается, что структура шин по видам транспорта останется без существенных изменений в этом году.

В более выгодном положении оказались те импортеры, которые рассчитывались за поставленные шины в конце сезона по низкому курсу российского рубля

«По-прежнему в Казахстан импортируется больше зимних шин, чем летних. В последнее время наметилась тенденция на изменение самого автопарка – увеличивается количество автомобилей B и C классов. Также мы отмечаем высокую долю шин для внедорожников. Изменения климата тоже влияют на структуру рынка шин, зима во многих регионах Казахстана стала более мягкой и бесснежной, поэтому увеличивается доля фрикционных шин. В 2014 году на фоне потребительской неуверенности наметился тренд на рост спроса на шины среднего и экономкласса», – дает свою оценку вице-президент концерна Nokian Tyres.

В странах СНГ шины производят только в России, Украине и Беларуси. Основная часть произведенных шин реализуется на внутреннем рынке этих стран, чего нельзя сказать про белорусские шины. По данным Business Stat, в Беларуси доля экспорта в производстве шин весьма велика – четыре шины из пяти произведенных уходят на экспорт.

Импорт шин демонстрирует непрерывную положительную динамику. Так, в рассматриваемый период с 2010-го по январь-ноябрь 2014 года объем импорта шин вырос более чем в 2,2 раза – со $168,4 млн в 2010 году до $361 млн в 2014 году.

Одним из трендов в течение уже нескольких лет на отечественном рынке является перераспределение долей рынка в сторону китайских производителей. Доля Китая в этом сегменте выросла с незначительно малого 1% в 2008 году против 95% российского присутствия до 26% в 2014 году против 59% шин из стран ТС.

Между тем импорт б\у шин демонстрирует разноплановую динамику. Так, в 2010 году импорт подержанных шин составил $2,9 млн, но уже в следующем году упал в 1,5 раза – до $2 млн. Пик импорта пришелся на 2012 год, когда объем б\у шин достиг $4,5 млн, за январь-ноябрь 2014 года импорт б\у шин составил $2,2 млн.

«В данный момент негативное влияние на спрос оказывает потребительская неуверенность, которая усугубляется экономической ситуацией в России, а также девальвационными ожиданиями в Казахстане. Большинство крупных импортеров выбирают выжидательную стратегию и консервативны в своих прогнозах», – объясняет Пантюхов.

Не пошли в утиль

Большие объемы импорта шин предполагают под собой возможности утилизации. Ежегодный рост парка легковых и коммерческих автомобилей в стране также способствует росту числа изношенных шин, нуждающихся в переработке. Но в Казахстане эту индустрию еще предстоит развивать.

В Казахстане утилизируется лишь до 10% от общего объема шин, остальной объем идет на захоронение

Согласно мнению наших спикеров, процент утилизации шин в стране незначителен по отношению к размеру ввоза. Так, в Казахстане утилизируется лишь до 10% от общего объема шин, остальной объем идет на захоронение. Сегодня шины перерабатывают в активную резиновую крошку, которая используется в составе асфальтового покрытия, тем самым улучшая его прочность. Помимо этого, из переработанных шин производят трубки для подпочвенного орошения, которые помогают более экономно расходовать поливную воду. Преимущества подобных проектов в том, что сырье для переработки остается практически бесплатным.

«Добросовестные производители, автотранспортные компании, крупные игроки копят непригодные шины у себя на производственных базах. Более мелкие компании сжигают их у себя в печах», – говорит Нурлан Керимбердиев, генеральный директор «Темір Жас-Group».

По словам спикера, в последнее время развитие утилизационной отрасли в Казахстане получило широкое распространение. Тем не менее стране по-прежнему не хватает компаний, занятых в этой сфере. Большая часть рынка представлена частными игроками, которые только начинают раскачивать эту нишу. Между тем спикер отмечает высокий уровень рентабельности утилизационного бизнеса. «При наличии собственного оборудования с одной тонны автошин можно получать до 40% чистой ликвидной нефти, далее ее можно разделять на фракции – бензин, керосин, дизельное топливо, вплоть до моторных масел. Оборудование для переработки достаточно дорогостоящее. В Китае, России и странах Европы очень хорошо развито производство такого оборудования и, как следствие, развита утилизация. Стоимость оборудования достигает $1,5 млн», – поясняет Керимбердиев. По его словам, российские производители и поставщики оборудования хорошо продвигаются на нашем рынке.

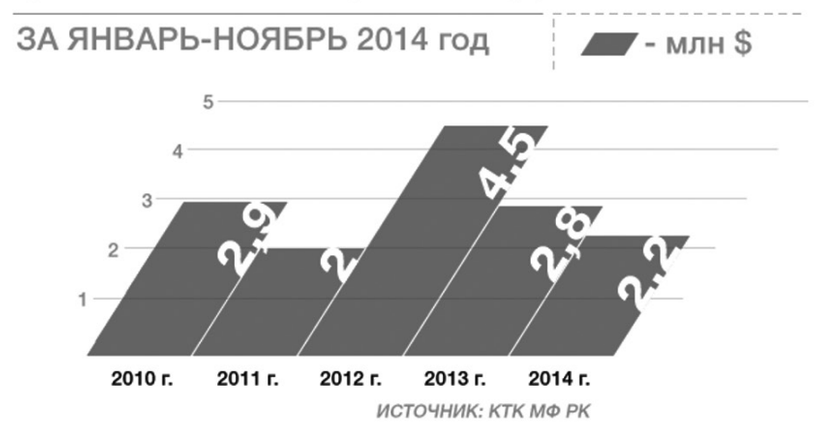
Ежегодный рост парка легковых и коммерческих автомобилей в стране способствует росту числа изношенных шин, нуждающихся в переработке. Но в Казахстане эту индустрию еще предстоит развивать

«Например, в Ростове-на-Дону есть мини-НПЗ, который в состоянии выпускать ГСМ из утилизированных шин на уровне Е4. Представляете, чего можно достичь, имея надлежащее оборудование в Казахстане?» – приводит пример Керимбердиев.

Со своей стороны государство также способствует развитию утильрынка, но пока его роль в этом несущественна. Напомним, что в 2013 году в Казахстане приняли стандарт ресайклинга шин, согласно которому использованные автошины подлежат утилизации. Без негативного опыта в этой сфере также не обошлось: еще в 2009 году в Астане был построен специализированный завод по утилизации Kazakhstan Rubber Recycling, который вскоре был закрыт из-за недостаточного количества сырья и слабой логистики. Так что на данный момент структура нынешнего рынка ресайклинга представлена частными компаниями.

Керимбердиев отмечает, что государство пока не оказывает какой-то существенной поддержки, в целом сама система слабо развита. Большая часть компаний, занятых в этой области, используют собственные средства для развития, привлекают инвесторов со стороны, из других государств.

«Когда мы начинали работать в данной сфере, по всему Казахстану был только один завод по переработке шин – Kazakhstan Rubber Recycling, который находился в Астане. Открытие завода дало весомый толчок к развитию утилизации шин. Сама культура утилизации шин в Казахстане находится на низком уровне. В стране перерабатывается около 10% от всех шин, подлежащих утилизации», – рассказывает Керимбердиев. Однако постепенно эта область набирает обороты благодаря государственным органам, которые требуют утилизировать шины.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«ЭЙР АСТАНА» СНИЖАЕТ ТОПЛИВНЫЙ СБОР

Авиакомпания «Эйр Астана» объявляет о снижении с 14 февраля 2015 года топливного сбора на внутренних рейсах на 25%, сообщает пресс-служба национального авиаперевозчика. Топливный сбор на внутренних рейсах был введен в апреле 2012 года с целью частичной компенсации многократного увеличения цен на авиатопливо. Авиакомпания сохранила прежние тарифы на авиабилеты, несмотря на девальвацию тенге в феврале прошлого года. Сокращение топливного сбора произошло благодаря недавнему понижению цен на авиатопливо основных ресурсодержателей на казахстанских нефтеперерабатывающих заводах. Так, топливный сбор по направлению Алматы-Астана-Алматы будет составлять 4 тысячи 500 тенге вместо 6 тысяч, а Алматы-Атырау-Алматы – 7 тысяч 500 тенге вместо 10 тысяч тенге. «Эйр Астана» является совместным предприятием Фонда национального благосостояния Республики Казахстан «Самрук-Казына» и BAE Systems с соответствующими долями 51% и 49%. **(Соб. инф.)**

ОПТИМИЗАЦИЯ ГОСУСЛУГ

Депутаты мажилиса парламента РК одобрили проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам оптимизации и автоматизации государственных услуг в социально-трудовой сфере». Данный законопроект разработан в соответствие с поручением главы государства по развитию «электронного правительства» и увеличению доступности граждан к услугам, оказываемым государством, сообщает Министерство здравоохранения и социального развития РК. Документ предусматривает возможность подачи заявления и получения гражданами 16 из 36 государственных услуг социально-трудовой сферы не только в государственных и местных органах или в центре по выплате пенсий, но и в центрах обслуживания населения (ЦОН), через портал «электронного правительства», а также в отделах медико-социальной экспертизы (МСЭ). Таким образом, число услуг, оказываемых в ЦОН, увеличится до 27, через портал eGov.kz – до 8, в МСЭ – до 3. В частности, в ЦОН планируется передать услуги по подаче необходимых документов для оформления: базовых пособий и соцвыплат, выплачиваемых по инвалидности, по случаю потери кормильца, по возрасту и на случай потери работы (данные выплаты в настоящее время получают примерно 700 тысяч граждан); специальных государственных пособий 20 категориям граждан (данную услугу получает примерно 1 млн граждан, в основном это ветераны Великой Отечественной войны, многодетные матери и граждане с ограниченными возможностями); государственной базовой пенсии и государственных специальных пособий, выдаваемых по спискам №1 и 2 (базовая пенсия выплачивается примерно 2 млн пенсионерам, а государственные специальные пособия примерно 32 тысяч гражданам). Согласно законопроекту, через портал «электронного правительства» граждане могут подать необходимые документы для оформления: государственной базовой пенсионной выплаты и государственных социальных пособий по возрасту, социальных выплат по потере работы и по уходу за ребенком. Использование Единой информационной системы правительства позволит сократить количество требуемых документов и сроки оказания государственных услуг. К примеру, для оформления базовой пенсии гражданам вместо 5 документов, потребуется предъявить только один – удостоверение личности, а срок получения услуги сократится от 7 дней до 30 минут. Кроме того, появится возможность получения двух государственных услуг по одному обращению. Предполагается, что с 1 января 2016 года заявитель, обратившись в отдел МСЭ, сможет наряду с услугой по установлению инвалидности, оформить государственное социальное пособие по инвалидности, а также специальное государственное пособие. Для достижения поставленных целей и ожидаемых результатов требуется внесение поправок в 7 законов Республики Казахстан: «О государственных социальных пособиях по инвалидности, по случаю потери кормильца и по возрасту в Республике Казахстан»; «О специальном государственном пособии в Республике Казахстан»; «О государственном специальном пособии лицам, работавшим на подземных и открытых горных работах, на работах с особо вредными и особо тяжелыми условиями труда или на работах с вредными и тяжелыми условиями труда»; «О государственной адресной социальной помощи"; "Об обязательном социальном страховании»; «О государственных пособиях семьям, имеющим детей»; «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан». **(Kazakhstan Today)**

Компания с иностранными инвестициями купит участок для строительства завода в Алматинской области

Участок промышленного назначения, от 08 до 15 га, желательно прямоугольной формы, вдоль трассы.

Наличие или возможность подключения/подведения инженерных коммуникаций (ЖД ветка, газ, электричество, канализация, вода)

Контактный тел.:
+7 747 759 32 99; +7 916 708 18 67
info@kz.mareven.com

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РК РАССМОТРИТ ВОЗМОЖНОСТЬ СНИЖЕНИЯ ЭТП НА НЕФТЬ

Возможность снижения экспортно-таможенных пошли на нефть в зависимости от рыночной стоимости данного вида сырья рассматривают в Министерстве национальной экономики, сообщил глава ведомства Ерболат Досаев в кулуарах заседания Управляющего комитета НУХ «Байтерек». Об этом сообщает сайт премьер-министра РК. «Конечно, будут изменения, потому что нынешний уровень ЭТП был привязан к другой стоимости нефти, я считаю, что внутри него мы рассматриваем изменения стоимости снижения ЭТП в зависимости какова будет цена», – сказал Е. Досаев. При этом он отметил, что соответствующие переговоры проведены Миннацэкономики и Минэнергетики РК. «Минэнергетики практически закончило наши консультации для того, чтобы сохранить необходимый уровень рентабельности для нефтедобывающих компаний, но при этом не снизить поступления в госбюджет необходимых доходов от нашего сырья», – подчеркнул он. Также он добавил, что республиканский бюджет ориентируется на среднегодовую цену 50 долларов за баррель. **(kapital.kz)**

ОБЪЕМ ТОРГОВ НА KASE ВЫРОС

В январе 2015 года объем торгов на KASE вырос в 3,5 раза и составил 11,8 трлн тенге ($64,4 млрд), сообщается на официальном портале Казахстанской фондовой биржи. «В январе 2015 года объем торгов на Казахстанской фондовой бирже (KASE) во всех секторах рынка составил 11 840,0 млрд тенге (эквивалент 64 377,1 млн долларов США) и вырос относительно соответствующего периода 2014 года в 3,5 раза (в 3 раза в долларовом выражении). По сравнению с декабрем 2014 года объем торгов вырос на 16,2% (на 15% в долларовом выражении)», – указывается в сообщении. Также отмечается, что в январе 2015 года объем торгов акциями на KASE составил 1,9 млрд тенге (эквивалент 10,1 млн долларов США) и снизился относительно соответствующего периода 2014 года на 52,7% (на 60,1% в долларовом выражении). По сравнению с декабрем 2014 года объем торгов снизился на 97,4% (на 97,5% в долларовом выражении). При этом в январе объем торгов иностранными валютами на Казахстанской фондовой бирже (KASE), включая операции валютного свопа, составил 8 978,8 млрд тенге (эквивалент 48 820,7 млн долларов США) и вырос относительно соответствующего периода 2014 года в 3,7 раза (в 3,1 раза в долларовом выражении). По сравнению с декабрем 2014 года объем торгов вырос на 14,9% (на 13,7% в долларовом выражении). **(«Казинформ»)**

ПОРТАЛ EGOV БУДЕТ УВЕДОМЛЯТЬ О ЗАПРЕТЕ ВЫЕЗДА ЗА ГРАНИЦУ И ШТРАФАХ ЗА НАРУШЕНИЕ ПДД

В число услуг портала электронного правительства Казахстана вошли новые уведомления. Среди них необходимость прохождения техосмотра, штрафы за нарушение ПДД, включение граждан в Реестр должников и запрет выезда из РК, сообщает пресс-служба АО «Национальные информационные технологии», передает Kazakhstan Today. Уведомления будут приходить в «Личный кабинет» портала электронного правительства, а также на электронный адрес и номер мобильного телефона, указанные в «Персональном досье». «Будет досадно, если в турагентстве вам откажут в оформлении путевки, потому что у вас есть неоплаченные штрафы, о которых вы могли забыть. Или хуже того - вы узнаете о ваших «долгах государству» прямо на границе. Механизм уведомлений через портал электронного правительства поможет гражданам избежать неожиданностей с запретом выезда за границу из-за неоплаченных штрафов, налогов и т.д.», – сказал председатель правления АО «Национальные информационные технологии» Руслан Енсебаев. Напомним, недавно на egov.kz был запущен обновленный «Личный кабинет». В кабинете пользователю доступна вся информация в государственных базах данных: от имени и номера удостоверения личности до адреса прописки и семейного положения. **(Kazakhstan Today)**

СНИЖЕНИЕ ЗАРПЛАТ В «АРСЕЛОРМИТТАЛ ТЕМИРТАУ» ОСПОРЯТ

Профсоюзные организации оспорят в прокуратуре законность решения АО «АрселорМиттал Темиртау» о снижении размера выплат заработных плат, сообщил председатель профсоюза трудящихся горно-металлургической промышленности Асылбек Нуралин. «Касательно предприятия «АрселорМиттал Темиртау» на самом деле приказ от 21 января текущего года был отменен. Там вопросы были отмены индексации на процент инфляции и от 25 до 50% снижения заработной платы. Вот это происходило именно без согласия профсоюзной организации (…) Поэтому сегодня наша профсоюзная сторона эти вопросы ставит перед органами прокуратуры», – заявил А. Нуралин на брифинге по вопросам развития профсоюзного движения во вторник, передает КазТАГ. «Сегодня идет разбирательство», – дополнил он. Как сообщало 2 февраля АО «АрселорМиттал Темиртау», компания временно сокращает размер выплаты на 25-50%. По информации АМТ, сложная геополитическая обстановка, общее замедление темпов экономического роста в регионе, неблагоприятная внешняя конъюнктура рынков сбыта привели к сложному финансовому положению и недостатку наличных денежных средств на счетах АО «АрселорМиттал Темиртау». **(kapital.kz)**

«АндерСон» в Алматы, или Бизнес с детской душой

Мира Халина

В конце декабря 2014 года в Алматы открылось детское заведение, которое работает по франшизе московской сети семейных кафе и кондитерских «АндерСон». Алматинское представительство стало 15-м в списке. Как открывать бизнес после девальвации, рассказали управляющий партнер Азамат Сейтбеков и коммерческий директор сети Евгения Кузнецова

- Начнем с вопроса о том, чья была идея открыть представительство в Алматы. Кто был инициатором: москвичи или это исключительно ваша идея?

Азамат Сейтбеков: Началось с празднования дня рождения сына. Тогда я жил и работал в Москве. Мы выбрали «АндерСон». Смутило, что кафе пришлось бронировать за 1,5 месяца. Это было осенью 2013 года. Сразу отметили высокий сервис, качество, приемлемые цены и наполняемость. Праздник вдохновил не только сына, но и меня, мне сразу захотелось открыть такое же заведение в родном городе. Пришли с предложением в «АндерСон», договорились и в январе 2014 года начали искать помещение. Согласование и поиск были долгими. То нам не нравилось, то Москва не утверждала. Почти год потратили на оформление, переоборудование помещения, подборку персонала. Открылись мы, конечно, в не самый подходящий момент – декабрь 2014 года. Опасения были. Во-первых, банкетный период, в основном взрослым не до детей, корпоративы, праздники, мероприятия – все готовятся к Новому году. Второй фактор – каникулы у школьников, поэтому большинство могли уехать из страны, из города. И третий фактор, который тоже настораживал, – усиленные разговоры о кризисе.

- Вот тут хотелось бы остановиться подробнее. Ведь все рестораторы как раз и боятся кризиса. Официальная Астана также объявила режим экономии. Вы как-то учитывали этот экономический фактор в своем бизнес-плане? Что думаете делать, как будете рассчитываться по франшизе?

Азамат Сейтбеков: Кризис – явление цикличное, неизбежное в экономике. Мы внимательно отслеживаем события в России. Я думаю, так тяжело, как им, нам не будет, все-таки санкции очень сильно сказываются на российской экономике. Единственное, что может существенно нас задеть, – это спад цены на нефть, который повлечет за собой сокращение госбюджета, снижение роста ВВП и доходов населения. И мы, разумеется, имеем на этот случай альтернативный план бизнес-развития. То есть, резюмируя тезис о влиянии российского кризиса на нас, могу сказать, что нас это не заденет в таком же объеме – это первое. Второе, мы – кафе семейное, то есть ориентированное на взрослую аудиторию, которое хочет прийти со своими детьми, отдохнуть. Наш народ свято чтит семейные традиции, у нас детей стараются, если не баловать, то хотя бы отмечать им дни рождения. День рождения ребенка ценен для любой семьи. Если себе можно в чем-то отказать, то ребенку вряд ли. И, наконец, мы не настолько высоки по цене, не хай-класс, мы – кафе среднего уровня со средним чеком около 5000 тенге, а во время кризиса страдают те заведения, где средний чек начинается от 6000 тенге. И действительно, следуя логике эластичности спроса, люди будут экономить на тратах в дорогом сегменте. Можно отказать себе в чем-то элитарном, но вовсе отказаться от развлечений и вкусной и красиво оформленной еды будет затруднительно.

Я считаю, что в контексте отдыха и развлечений девальвация преимущественно ударит по выездному туризму и импорту. И здесь есть несомненный плюс – эти люди останутся в стране и по прошествии определенного периода снова начнут тратить деньги уже внутри Казахстана. Если им сделать хорошее предложение, они будут отдыхать здесь – по невысоким ценам. В этот период как раз больше шансов развивать местный туризм, все равно потребность в отдыхе будет высокой.

Я оптимист и поэтому верю в свой бизнес. Надо быть готовым к любому повороту. Конечно, мы имели свой бизнес-план, в том числе и тот, который работал на территории России. Первый непредвиденный поворот – это увеличение капитальных затрат. Изначально мы планировали вложить в бизнес одну сумму, потом поняли, что наши расходы увеличиваются. В итоге вместо положенных $650 тыс. мы вложили $850 тыс.

Мы работаем всего 1,5 месяца, поэтому пока не могу сказать, что окупили все затраты на капитальные расходы. Операционные затраты уже полностью отбиваем и имеем некую прибыль. Есть также выплаты согласно франчайзинговому договору. К сожалению, я не могу озвучивать сумму, мы подписали договор о неразглашении, но это мировая практика, когда платится взнос, потом процент от прибыли или по договоренности. Не менее чем 1,5 года должно пройти, по моим подсчетам, чтобы вернуть все капитальные затраты.

- Что главное при подборе персонала? Как сложно найти профессиональных и опытных сотрудников в сфере обслуживания?

Азамат Сейтбеков: Я считаю, что лучше сразу привлекать профессионалов, которые дадут тебе решение, помогут и подскажут, дабы избежать ненужной траты времени и денег. Поэтому мы и пошли путем покупки франшизы.

Персонал набирали в 3 этапа: сначала HR-скрининг, потом собеседование со мной, дегустация основных блюд и в завершение – интервью с Москвой. Так мы отбирали топ-менеджмент – директора, шеф-повара, шеф-кондитера, банкетного менеджера. Все они прошли стажировку в Москве, причем трое являются гражданами РК. В кухне главное – душа и тепло, которое вкладывает в свои блюда и произведения повар. На сегодняшний день у нас работает небольшой штат, 50 человек. Сложно, конечно, найти качественных официантов. Потому что именно эта профессия у нас в Казахстане не считается престижной, к ней относятся как ко временному заработку, и, безусловно, сложно приходится не только нам. Но у нас есть еще дополнительные требования к официантам: они должны уметь находить общий язык с ребенком – нашим главным гостем. Поэтому отбор идет очень тщательный. Нет культуры сферы обслуживания, из-за чего происходит текучка кадров. Главное же делать это с душой, например, в Париже можно встретить официанта в возрасте 40-45 лет и выше, который с гордостью рассказывает о том, какой вилкой есть, каким ножом резать и с удовольствием покритикует тебя или даст совет. У нас с этим сложно. Мы, конечно же, приветствуем предыдущий опыт работы, но, если его нет, то по крайней мере человек должен быть шустрым, должен обладать логикой и харизмой. Стараемся мотивировать при приеме, показываем карту развития, путь, который он может пройти. Сначала он новичок, потом младший официант, затем просто официант, старший и так далее вплоть до топовых позиций. Московский опыт показал, что несколько директоров ресторанов дошли до своей позиции начиная с официантов. Плюс меняется денежная мотивация – начинают, например, с 6%, а потом в зависимости от того, как работают, и процент будет расти.

- Учитывая, что открытие пришлось, по сути, на январь, так называемый мертвый сезон для ресторанов, были ли у вас простои? Наблюдался ли спад активности в будни? Не стали вы кафе выходного дня?

Евгения Кузнецова: Мы не кафе выходного дня, это точно. Если посмотреть на статистику, то дни рождения у населения равномерно распределены по всему году, и вопреки расхожему мнению нет заметных всплесков, приходящихся на те или иные месяцы. У нас не бывает простоев в выходные дни в плане детских банкетов. Мы отказались от корпоративных мероприятий, не хотели потерять своего посетителя в погоне за быстрой прибылью, нам нужна лояльная аудитория, которая выбрала нас. Два банкетных зала работали без простоя весь январь, несмотря на вроде бы сезонное затишье, а перед Новым годом и сразу после него у нас был аврал, иногда даже кухня не успевала обслуживать. Наплыв был большим, выстраивались очереди не только из посетителей, но и желающих заказать в нашей кондитерской. Интересно, что наши кондитерские изделия стали пользоваться огромным спросом. Мы выводим выпечку в отдельный бизнес, так как пошли заказы от партнеров, и теперь на повестке дня стоит увеличение мощности кондитерского цеха. Вопрос с посещаемостью в будни мы также пытаемся решать – предлагаем завтраки и комплексные обеды. Помимо этого в будние дни проводим различные ивенты по семейной тематике, а также кулинарные мастер-классы.

- Чем вы отличаетесь от других заведений, ресторанов, кафе? Насколько я понимаю, в Алматы много разных заведений, где можно отдохнуть компанией с детьми?

Евгения Кузнецова: Наше отличие во многом! Мы прилагаем все усилия, чтобы родители приходили отдыхать, а дети – развлекаться. Для этого предлагаем концепцию «три в одном» – ресторан, детская площадка и анимационная служба и кондитерская. Наша цель не зарабатывать на спиртном, и ценовая политика очень жесткая – мы намеренно подняли цены на крепкие алкогольные напитки, они в два, иногда и в три раза выше, чем во многих двух заведениях Алматы. Все делаем, чтобы создавалось ощущение семейной атмосферы. На винную продукцию у нас цена средняя, потому что это не крепкие напитки. То есть те, кто пришел выпить, не остаются сидеть и выпивать. Мы не лишаем их возможности выпить, но при этом наказываем рублем, хотите выпить – пейте! Но помните, что это вредно и дорого. Политика семейных кафе. Компоты, морсы у нас домашние – они недорого обходятся, но вредные газированные напитки стоят дорого. Для сравнения: цена стакана газированного напитка равна цене фреша. Тем самым мы продвигаем политику здорового образа питания. Были нарекания по кухне, но это по большей части из-за того, что мы не ожидали такого потока посетителей. Кроме того, по настоятельным рекомендациям наших посетителей нам пришлось немного отклониться от технологических карт Москвы – добавили специй и сделали блюда чуть более жирными.

Над детским досугом мы долго не думали, взяли московский пример и также адаптировали под наших деток. Они главные гости в нашем кафе. Перед тем как запускать программы с аниматорами, мы отправили всех аниматоров на обучение. Ведь ребенок – главный критик, и к его мнению, желанию всегда прислушиваемся в первую очередь. Наша задача – научить детей добру, вежливости в форме игры, не навязывая какие-то конкретные правила, вовлекая детей – непосредственных участников событий. Например, если взять мастер-классы, по сути, это 1,5 часа творчества. Мы – кафе со здоровым меню, поэтому пиццу в нашем меню вы не встретите, но дети с удовольствием испекут ее сами и заберут домой. Для такого «нездорового» процесса мы придумали героев-пиратов, которые в процессе приготовления непременно упомянут, что злоупотреблять пиццей вредно.

- Есть ли у вас маркетинговый план? Как о вас узнают? Кому доверяете больше – ТВ, радио, онлайн? Перед Новым годом вы накормили много журналистов, блогеров, PR-специалистов, рестораторов – вы потратили много средств на так называемых лидеров мнений, окупились ли ваши затраты?

Азамат Сейтбеков: На данном этапе мы применяем эффект сарафанного радио, и это очень хорошо и продуктивно работает. У нас были билборды, анонсы, также мы рекламировали елки для детей, которые мы тут проводили.

Мы организовали вечера лидеров мнений. Вот тут-то и начало работать то самое сарафанное радио, когда знаменитые блогеры откликнулись на наши приглашения, посмотрели наше детище и стали делиться впечатлениями у себя в аккаунтах. На самом деле больших трат на такое мероприятие мы не понесли. К нам в гости пожаловали около 50 лидеров мнений, и им мы предложили различные закуски и угощения. Надо сказать, что все они состоявшиеся люди и большинство из них настаивало на оплате счета. Поэтому если расходы на кухню и были, то весьма незначительные. Могу сказать точно, что вечер лидеров мнений был полезен как с точки зрения просто общения и знакомства, так и с точки зрения монетарного эффекта – я видел, как комментаторы постов про нас уточняли адрес и другие подробности, а потом выкладывали и собственные фото после похода в «АндерСон». Значит, все это работало. Хочу особо отметить, что мы никого не просили о чем-то писать или рассказывать, наоборот, нас интересовал любой отзыв, даже негативный. Приятно, конечно, было видеть столько позитивных откликов.

- Каковы ваши планы по развитию? Будет ли «АндерСон» в Казахстане сетью и как вы планируете удивлять своих посетителей в дальнейшем?

Азамат Сейтбеков: Нашим франчайзерам уже 5 лет и за эту пятилетку они активно развили свой бизнес. Потребности рынка мы изучили. Проанализировав все статданные – каков доход населения, расположение, сколько детей в округе – мы заняли всего 4% рынка. Поэтому планы у нас наполеоновские, планируем открыть еще одно кафе в «золотом квадрате» до конца года и еще одно в 2016 году. По нашим расчетам, минимум три кафе смогут пользоваться спросом и не каннибализировать трафик друг друга. Что касается уже открывшегося кафе, мы планируем много интересных фишек для детей и взрослых на летней площадке. Мы обязательно установим летом батут, а для родителей будет меню-барбекю, запустим имеющийся хоспер (усовершенствованный мангал) и будем ожидать значительный приток гостей – любителей гриля.

Соцсети. Пожиратели времени или залог успешного карьерного роста?

Виктория Говоркова

В социальных сетях становится скучно, и если они не будут развиваться, меняться под требования пользователей, то легко рискуют потерять ту популярность, которую набрали за 7-8 лет своего существования. «Соцсети, конечно, останутся как явление, потому что мы к ним привыкли и так легко не откажемся, просто на смену нынешним лидерам могут прийти другие. В зависимости от того, кто быстрее предложит что-то необычное и будет зависеть популярность», – считает Нуркен Халыкберген, управляющий партнер агентства Central Asia Communications.

Тренды развития соцсетей

Пассивное потребление контента, сегментированность по интересам и анонимность – эти тренды, по мнению Романа Новикова, руководителя соцсети «Мой Мир», будут определять развитие социальных сетей в ближайшее время. «Все уже давно нашли своих одноклассников, друзей и постепенно становится скучно. Как правило, если вы не блогер, то общаетесь с 3-4 активными знакомыми. Остальные уходят в фазу потребления контента – смотрят видео, слушают музыку, очень редко переписываются. Пик популярности соцсетей прошел», – считает он.

По мнению известного блогера и консультанта компании Chocotravel.com Алишера Еликбаева, происходит абсолютно нормальный процесс. «Отток был вполне ожидаем. Люди заводили аккаунты, чтобы посмотреть, что за тренд такой. Поизучали его, разобрались, увидели преимущества и недостатки. Поняли для себя, хотят они там быть или нет, и пошли дальше по своим делам. Представьте, что есть обшенациональная газета, которую читает вся страна. Через некоторое время рост тиража идет стремительно, потому что есть стабильный интерес огромного количества людей. Потом одна часть аудитории находит другую небольшую газету, которая больше отвечает интересам их группы, потом другая часть начинает выпускать свой глянцевый журнал, потом появляется листовка с интересными новостями конкретно для одного из городов страны и выясняется, что местные новости для жителей этого населенного пункта интереснее глобальных новостей. То есть аудитория постепенно начинает уходить в более узкие ниши, хотя часть людей по привычке продолжают выписывать большую газету. Вот буквально то же самое происходит и с Facebook», – говорит он.

Соединять людей с похожими интересами – это, казалось бы, старое как мир утверждение сейчас начинает приобретать особенный смысл. С появлением соцсетей все гендерные, возрастные, социальные различия начинают стираться, интернет объединяет людей из абсолютно разных социальных групп, это настоящий мультинетворк. К примеру, в онлайн-игры одновременно могут играть 14-летние школьники и олигархи, владельцы миллионного бизнеса.

Именно благодаря таким группам, своего рода мини-соцсетям, люди из разных социальных групп будут объединяться в сообщества по интересам. «Мы будем ориентироваться на нишевые продукты, своего рода маленькие социальные сети внутри большой социальной сети», – говорит Роман Новиков. Эти объединения по-разному потребляют контент, и задача владельцев – сделать это потребление активным.

В будущем такие сегментированные объединения будут особенно интересными в интернете вещей. Например, некое сообщество владельцев умных холодильников, которые обмениваются статистикой по пользованию воды и рекомендациями по наиболее правильному режиму заморозки.

Пока же у среднестатистического пользователя 2 профиля в социальных сетях, рассказывает Роман Новиков, и в каждой из них у него свой стиль – где-то он общается с одноклассниками, где-то с коллегами, где-то обсуждает хобби. Но уже в прошлом году было отмечено, что половина пользователей социальных сетей, в частности, Facebook, в США и Великобритании, уже стали заходить туда реже, чем делали это раньше. «Такой же тренд заметен и у наших пользователей. По моим ощущениям, те люди, которые раньше были очень заметны в Сети, снижают уровень активности. Соцсети – это сильный пожиратель времени. Сетевое восприятие

очень сильно повлияло на психологию, и появился ряд феноменов», – говорит Нуркен Халыкберген.

Сети стали неким психологическим зазеркальем, здесь люди носят маски и отыгрывают свои социальные роли, поэтому еще одним актуальным трендом становится анонимность. После известных разоблачений Эдварда Сноудена пользователи стали все больше опасаться за свои персональные данные, поэтому, по мнению Романа Новикова, соцсети будут двигаться в так называемую серую зону. «Мы не настаиваем на полной персонализации пользователя, если людям комфортно общаться не под своими настоящими именами – мы не настаиваем на вашей персонализации, отыгрывайте ваши альтер эго», – говорит руководитель соцсети «Мой Мир».

Но, по мнению Нуркена Халыкбергена, напротив, грядет ужесточение регистрационной политики. В соцсети уже приходят не просто безобидные шарлатаны, но и настоящие экстремисты, и государственные органы будут вынуждены обратить на это внимание. «Например, ужесточение регистрации SIM-карт – это первые шаги в данном направлении. Следующим шагом может стать ужесточение законодательства в области регулирования поведения в социальных сетях, такие правила уже прописали для чиновников. Государство будет стремиться себя обезопасить, система не терпит хаоса», – считает он.

Еще одним немаловажным фактором, который будет противостоять этому тренду, как ни странно, станет экономика. «Любая социальная сеть нуждается в деньгах – это и аренда серверов, и работа программистов. Но сами деньги не приходят, нужно или продавать рекламу, или базы данных. В свою очередь рекламодатели будут запрашивать у них не виртуальных, а конкретных пользователей с конкретными интересами», – считает эксперт.

Правовая безопасность и экономика могут терпеть виртуальность до какого-то определенного момента, потом начинаются жесткие, прагматичные расчеты. Получается, что экономика не даст разгуляться с анонимностью. Тем более что, по мнению Нуркена Халыкбергена, в соцсети скоро придут серьезные игроки с большими деньгами и появление платных приложений, пусть пока это только онлайн-игры, – это первые шаги к этому процессу.

С тем, что соцсети будут двигаться не в сторону анонимности, а в направлении ужесточения политики безопасности согласен и Алишер Еликбаев. «Приложение «Секрет», где выступали анонимы, стало большим разочарованием прошлого года», – напоминает он.

Кто следит за вашим «цифровым следом»?

Информация, которую мы, сами того не подозревая, оставляем в Сети, является настоящим сокровищем для многих компаний. А соцсети хранят терабайты персональной информации о каждом из нас: во сколько заходим в Сеть, какие ключевые слова прописываем, какие посты комментируем, какую музыку слушаем и какие бренды предпочитаем. И как только разработчики поймут, как эту оцифрованную информацию сложить в блок, на нее сразу найдется покупатель. Bigdata – это то, чего очень не хватает ретейлерам и производителям. И тогда мерчандайзинг появится в социальных сетях, а предложения будут адресными, не для абстрактной группы людей с похожими характеристиками, а для конкретного человека.

Интернет-активность соискателя, его цифровой след уже давно мониторят и рекрутеры. Это относится как к постам в социальных сетях, так и к онлайн-взаимодействию с другими специалистами в своей профессиональной области.

«Информация, публикуемая в профайлах, может как расположить работодателя по отношению к соискателю, так и, наоборот, оттолкнуть. Негативно влияют в первую очередь легкомысленные и откровенные фото, нецензурные высказывания, также посещение групп, посвященных азартным играм. А вот ориентация на семейные ценности, саморазвитие, обучение и т.п., наоборот, оставляет хорошее впечатление о кандидате и располагает на дальнейшее с ним сотрудничество», – комментирует Асель Беженова, директор по маркетингу и PR компании «HeadHunter Казахстан».

К примеру, в США 96% кадровых агентств используют при подборе кандидатов на вакантные должности данные сети LinkedIn. Профиль в LinkedIn там давно считается таким же важным элементом актуального онлайн-образа человека, как и его страницы в Facebook и Twitter. Более того, в некоторых видах бизнеса высокая активность и положительные отзывы в LinkedIn – это залог успешного карьерного роста.

В Казахстане служба исследований «HeadHunter Казахстан» в 2014 году проинтервьюировала представителей порядка 100 компаний и узнала, какую роль в процессе найма персонала играют для них социальные сети. На вопрос «Просматриваете ли вы профайл соискателя в социальной сети, прежде чем пригласить на собеседование?» более половины работодателей, а именно 58%, ответили, что пользуются такой возможностью познакомиться с человеком заочно. Чуть больше четверти (26%) ответили, что не думали о такой возможности. 16% участников интервью не видят в этом смысла.

«Тенденция проверки кандидата через его активность в социальных сетях не нова. Уже более 5 лет профессиональные агентства ставят такую задачу своим рекрутерам. В основном сбор инфо из соцсетей позволяет исследовать некоторые аспекты личностной сферы кандидата, его общей адекватности, базовых ценностей, круга общения и интересов. Я не скажу, что оценка информации в соцсетях дает полное представление о человеке и имеет решающее значение при оценке кандидатов, но выявить случаи неадекватности иногда позволяет», – говорит Елена Грищук, директор HR-агентства Forsage.

По ее мнению, этот тренд продержится еще какое-то время. Однако, учитывая, что профессионалы все меньше используют соцсети как средства личного общения и самовыражения, в ближайшем будущем основная информация о человеке, черпаемая из соцсетей, будет касаться его профессионального опыта, интересов и достижений. Другими словами, соцсети будут интересны лишь с точки зрения выхода на кандидата и получения базового представления о его опыте и компетенциях. «Уже сейчас мы наблюдаем, что молодежь и люди старшего бизнес-поколения не столь активны в соцсетях, как это было еще год-два назад. Многие удалили свои аккаунты в Facebook, VKontakte, Odnoklassniki, отдав предпочтение профессиональному профилю в LinkedIn и других профессиональных сетях», – считает Елена Грищук.

Время носимых гаджетов

Виктория Говоркова

Часы, очки и прочие устройства надеваемого форм-фактора, или, другими словами, носимые гаджеты, пользуются все большим спросом у покупателей во всем мире. Мы уже давно не удивляемся тому, что браслеты считывают пульс и умеют распознавать фазы сна, а часы становятся полезным компаньоном смартфонов. Очки уже умеют создавать дополненную реальность, одежда и обувь – передавать данные о физиологических параметрах владельца на смартфон, а вскоре производители даже обещают выпустить виброперчатку для обучения игре на фортепиано.

Пока самой активно развивающейся категорией в сегменте носимых гаджетов остаются смарт-часы. Многие крупные технологические компании в 2014 году выпустили ряд устройств, а в этом году ожидается и премьера долгожданных Apple Watch.

В 2015 году на пути к реализации данной концепции будет сделан еще один шаг, когда производители и представители дизайнерских кругов, включая производителей модной одежды, ювелирных украшений и часов, товаров для спорта, массово выйдут на рынок носимых технологий, предлагая свое видение дизайна и функциональности. Предполагается, что будущие устройства объединят в себе модный аксессуар и технологически совершенное решение. По прогнозам Intel, данное решение коренным образом изменит рынок в 2015 году и последующие годы.

Основным препятствием для популяризации данной продукции было отсутствие достаточной адаптации устройств к индивидуальным привычкам, вкусам, потребностям пользователя. Устройства такого типа должны входить в повседневную жизнь владельцев ненавязчиво, так как они предполагают постоянное ношение и предоставление необходимых данных о ключевых показателях физического состояния пользователя в постоянном автоматическом режиме. Кроме того, умные гаджеты на базе носимых технологий должны иметь доступную и удобную синхронизацию с другими устройствами.

«Я думаю, что в 2015 году мы увидим действительно инновационные разработки. Носимые устройства имеют большой потенциал в различных областях, начиная с занятий спортом и заканчивая медициной. Intel на протяжении многих лет преследует цель разработать действительно полезные интеллектуальные носимые устройства, которые будут незаметно входить в жизнь людей», – говорит Дмитрий Кисель, региональный директор Intel в Казахстане, странах Центральной Азии и Закавказья.

Согласно отчету Gartner, в 2014 году было продано 70 млн устройств, предназначенных для мониторинга параметров во время занятий спортом.

Во вторник одно из таких устройств продемонстрировали в Алматы. Часы Basis Peak могут отслеживать большое число физиологических показателей жизнедеятельности человека: количество сожженных калорий, частоту сердечного ритма, интенсивность потоотделения, температуру тела, качество и продолжительность сна. «У Basis Peak и приемник, и передатчик расположены в одних часах. И данные, которые фиксируются, синхронизируются по Bluetooth со смартфоном», – рассказал Валихан Тен, чемпион Азии по пауэрлифтингу. Это особенно удобно, в отличие от тех гаджетов, у которых отдельный передатчик крепится к грудной клетке и может сползать.

Часы оснащены высококонтрастным монохромным дисплеем с поддержкой сенсорного управления и защитным стеклом Gorilla Glass 3. Устройству не страшны погружения под воду на глубину до 50 метров.

Для связи со смартфоном или планшетом под управлением Android или iOS применяется беспроводное соединение Bluetooth LE. Часы могут работать автономно в течение 4 дней.

Цена на мировых рынках колеблется в пределах $200, у нас они должны появиться в ближайшем будущем и, по словам представителей Intel, будут стоить чуть дороже.

Вторым представленным аксессуаром стали наушники SMS AudioBioSport. В разработке гаджета принимал участие известный американский рэпер 50 Cent. Как говорят в компании, гаджет призван изменить в лучшую сторону жизнь многих любителей спорта. Наушники имеют двойное назначение: позволяют контролировать физическое состояние пользователя и обеспечивают качественное воспроизведение музыки. В них установлены биометрические сенсоры и монитор, они отслеживают частоту сердечных сокращений, а также работу сердца. Чтобы звучание музыки было качественным, технологии SMS AudioBioSport устраняют все посторонние шумы. Наушники скоро появятся в продаже, их цена будет составлять около $150.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АВИАКОМПАНИЯ ETIHAD AIRWAYS ОБЪЯВЛЯЕТ О ВЫСОКИХ ПОКАЗАТЕЛЯХ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В 2014 ГОДУ

Etihad Airways, национальный авиаперевозчик Объединенных Арабских Эмиратов, объявляет о высоких показателях пассажирских и грузовых перевозок в 2014 году. Пассажиропоток составил 14,8 млн человек, что на 23% больше по сравнению с 2013 годом. Объем грузовых перевозок увеличился на 17% и достиг 568,648 тонн. В общей сложности, в 2014 году международный аэропорт Абу-Даби принял 19,9 млн пассажиров, доля Etihad Airways составила более 74%, а с учетом авиакомпаний-партнеров, совершающих рейсы в Абу-Даби, эта цифра возрасла до 82%. В свою очередь доля Etihad Airways от общего объема грузов, перевезенных в 2014 году через международный аэропорт Абу-Даби, составляет 89,6%. Джеймс Хоган, президент и исполнительный директор авиакомпании Etihad Airways, отметил: «Наша бизнес-модель, ориентированная на естественное развитие авиакомпании, стратегию расширения партнерских отношений и миноритарное инвестирование в другие авиакомпании, продолжает приносить положительные результаты и в 2014 году превзошла наши ожидания по показателям пассажирских и грузовых перевозок». В 2014 году маршрутная сеть авиакомпании пополнилась 10 новыми направлениями, такими как Медина, Джайпур, Лос-Анджелес, Цюрих в первом полугодии и Перт, Рим, Ереван, Пхукет, Сан-Франциско, Даллас во втором полугодии. Также были увеличены частоты 23 существующих направлений по всему миру. Органический рост авиакомпании был поддержан партнерами по кодшерингу, которые перевезли в 2014 году 3,5 млн пассажиров, что на 40% выше по сравнению с 2,5 млн пассажиров в 2013 году. Также были подписаны кодшеринговые соглашения с Air Europa, jetBlue, Philippine Airlines, GOL, SAS, Hong Kong Airlines, Aerolineas Argentinas и расширено партнерское сотрудничество с авиакомпаниями South African Airways, Alitalia и Jet Airways. В августе 2014 года авиакомпания объявила об инвестировании 560 миллионов евро на приобретение 49% акций Alitalia, 75% доли Alitalia Loyalty Spa, являющейся оператором программы лояльности Alitalia MilleMiglia, а также приобретение 5 пар слотов в лондонском аэропорту Хитроу. Разрешение Европейской комиссии о реализации стратегического партнерства между Alitalia и Etihad Airways было подписано в ноябре 2014 года, а вступило в силу 31 декабря 2014 года. Таким образом, Etihad Airways владеет акциями Alitalia, airberlin, Air Seychelles, Virgin Australia, Aer Lingus, Air Serbia, Jet Airways и планирует приобрести пакет акций швейцарского регионального перевозчика Etihad Regional. Также авиакомпании Etihad Airways, airberlin, Air Seychelles, Air Serbia, Jet Airways, Etihad Regional и NIKI являются участниками нового бренда Etihad Airways Partners. «Мы вступаем в 2015 год, как сильная и динамичная авиакомпания, которая будет и дальше способствовать росту Абу-Даби, в качестве одного из мировых развивающихся авиационных узлов», – добавил господин Хоган. **(Соб.инф.)**

ВЕТЕРАНЫ ВОВ ПОЛУЧАТ ЕДИНОВРЕМЕННУЮ МАТПОМОЩЬ

Участники Великой Отечественной войны (ВОВ) и труженики тыла получат единовременную материальную помощь на сумму более 5,6 миллиарда тенге в 2015 году, сообщает пресс-служба Министерства здравоохранения и социального развития Казахстана. «В 2015 году на выплату единовременной материальной помощи участникам и инвалидам ВОВ, лицам, приравненным к ним, труженикам тыла и другим гражданам РК, внесшим вклад в Победу в Великой Отечественной войне, в республиканском бюджете предусмотрено 5 миллиардов 690 миллионов 183 тысячи тенге. Еще 61,8 миллиона тенге будет выделено из бюджета на посещение ветеранами мероприятий, посвященных празднованию юбилейной даты, в городах Астане и Москве», – сообщает пресс-служба ведомства. В частности, предусмотрены следующие размеры выплат единовременной материальной помощи: 100 тысяч тенге – участникам и инвалидам ВОВ; 70 тысяч тенге – лицам, приравненным к участникам и инвалидам Великой Отечественной войны, внесшим вклад в Победу в ВОВ; 30 тысяч тенге – родителям, супругам военнослужащих, погибших во время ВОВ, жителям блокадного Ленинграда и несовершеннолетним узникам фашистских концлагерей, гетто и других мест принудительного содержания, созданных фашистами и их союзниками в период Второй мировой войны; 25 тысяч тенге – труженикам тыла и женам умерших инвалидов ВОВ и лицам, приравненным к ним за вклад в Победу в ВОВ. Постановлением Правительства Республики Казахстан от 16 октября 2014 года № 1105 утвержден План мероприятий по подготовке и проведению празднования в Республике Казахстан 70-ой годовщины Победы, предусматривающий более 50 мероприятий, в том числе: награждение ветеранов войны юбилейной медалью «70 лет Победы в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг.»; проведение в Астане военного парада, посвященного Дню защитника Отечества и 70-ой годовщине Победы, с участием ветеранов войны и тружеников тыла военных лет; обеспечение жильем участников и инвалидов войны, ранее не получивших его; организацию акции «Ардағым ардагерім» с оказанием помощи в быту и проведением ремонта жилья, в котором проживают участники и инвалиды войны. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ В ЯНВАРЕ

Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, рассчитанная исходя из минимальных норм потребления основных продуктов питания, в январе 2015 года по сравнению с предыдущим месяцем увеличилась на 1,5%, январем 2014 года – на 9% и составила 19 059 тенге. По информации комитета по статистике МНЭ РК, в структуре ВПМ доля продовольственных товаров составила 11 435 тенге, непродовольственных товаров и платных услуг – 7624 тенге, передает Kazakhstan Today. В ее структуре доля расходов на приобретение мяса и рыбы занимала 22,2%, молочных, масложировых изделий и яиц – 16,9%, фруктов и овощей – 10,7%, хлебопродуктов и крупяных изделий – 8%, сахара, чая и специй – 2,2%. Согласно статданным, ВПМ для детей до 13 лет составила 15 148 тенге; для юношей и девушек в возрасте 14-17 лет – 24 098 и 18 464 тенге, соответственно; для трудоспособного населения старше 18 лет: мужчин – 22 700 тенге, женщин – 18 028 тенге; для пенсионеров и пожилых людей – 17 873 тенге. **(Kazakhstan Today)**

ПРОДУКТЫ ПОДОРОЖАЛИ

Инфляция в Казахстане в январе 2015 года составила 0,6%, сообщили центру деловой информации Kapital.kz в Комитете по статистике Министерства национальной экономики РК. Цены на продовольственные товары за прошедший месяц увеличились на 1,2%, платные услуги – на 0,7%, а на непродовольственные товары снизились на 0,1%. В прошедшем месяце повышение цен отмечено на овощи свежие (11,1%), картофель (3,6%), крупу гречневую (2,6%), фрукты свежие (2,3%). Молоко пастеризованное стало дороже на 1,4%, кефир, яйца – на 1,1%, хлеб – на 0,9%, чай – на 0,8%. Незначительно подорожали мука пшеничная первого сорта, масло сливочное, творог. Снижение цен зафиксировано на лимоны на 1,2%, масло растительно-сливочное, сахар – по 0,4%, куры – на 0,3%. Прирост цен на фармацевтическую продукцию составил 1%, одежду и обувь – 0,5%, твердое топливо, предметы домашнего обихода – по 0,4%. Цены на бензин снизились на 4,7%, дизельное топливо – на 1,8%. Проезд автобусом внутригородского сообщения подорожал на 5,3%, услуги здравоохранения, общественного питания – по 0,7%. Оплата за правовые услуги повысилась на 7,5%, страхование личных транспортных средств – на 7,1%. В сфере жилищно-коммунальных услуг тарифы на электроэнергию выросли на 1,3%, сбор мусора – на 1%, содержание жилья – на 0,2%. **(kapital.kz)**

ОПЕРАТИВНЫЙ ШТАБ НПП

Оперативный штаб по реагированию на кризисные явления в экономике создан Национальной палате предпринимателей (НПП) Казахстана, сообщила во вторник пресс-служба палаты. По информации пресс-службы, в состав оперативного штаба вошли члены правления и ответственные работники палаты. «Задачей оперативного штаба является реагирование на сигналы бизнеса о проблемах в условиях текущей экономической ситуации, оперативное информирование правительства и уполномоченных органов, выработка антикризисных мер поддержки бизнеса», – говорится в сообщении. Согласно пресс-релизу, оперативный штаб ведет свою деятельность, в том числе, по таким вопросам, как торговые ограничения с РФ, доступность закупок и местного содержания, доступность тенговых кредитов. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

ОТРАСЛИ, КОТОРЫЕ ПОСТРАДАЮТ ОТ КРИЗИСА

Во время экономического кризиса пострадают работники нефтяных сервисных компаний. Такое мнение в ходе брифинга в Службе центральных коммуникаций при Президенте РК озвучила заместитель председателя профсоюза работников нефтегазового комплекса Елена Мустафина. «Сегодня 55 долларов цена барреля нефти и средняя себестоимость добычи нефти по республике порядка 50 долларов. Понятно, что сложное положение для наших предприятий. Тем не менее со стороны органов исполнительной власти, государства есть полное понимание того, что объемы добычи нефти снижаться не будут, это не планируется. В этой связи высока вероятность, на мой взгляд, не сокращения уровня заработной платы и уровня численности на предприятиях, сколько более высокая вероятность – это сокращение инвестиций, а значит, пострадать могут по отрасли, в первую очередь работники сервисных компаний – бурения, разведки, строительства», – подчеркнула Елена Мустафина. По ее словам, важная роль в условиях кризиса отводится коллективным договорам и отраслевым соглашениям. «Сейчас в этом направлении работаем, подписаны меморандумы. В Мангистауской области, например, в последние дни было подписано 7, из них 5 – в сервисных компаниях. И если говорить о роли профсоюзов, наша задача – следить за выполнением меморандумов, отраслевых соглашений, законодательных норм. Это даст определенные гарантии нашим работникам в условиях кризиса», – уточнила она. Напомним, ранее компания «АрселорМиттал Темиртау» заявила, что из-за сложного финансового положения проводит временный перерасчет зарплат Иностранным специалистам заработная плата была выплачена в размере 50%. Работникам стального и угольного департаментов АО «АрселорМиттал Темиртау», ТОО «Оркен» и ТОО «Курылысмет» заработная плата за январь 2015 года будет выплачена в размере не менее 75%. Оставшийся процент подлежащей к выплате заработной платы будет перечислен на лицевые счета работников по мере поступления наличных денежных средств на счета АО «АрселорМиттал Темиртау». **(kapital.kz)**

Аскар Бисембин, сценарист и режиссер: «В кризис люди идут в кино»

Данияр Молдабеков

Реально ли в Казахстане заработать на кино – вопрос интересный, а в кризисные времена – тем более. Но Аскар Бисембин, начинавший творческий путь в качестве сценариста российских ситуационных комедий («Папины дочки», «Счастливы вместе»), тем не менее готовится к дебюту в полнометражном кино («Свадьба на троих»). И собирается продолжать.

- Где вы нашли бюджет для фильма?

- У нас независимая компания. Я учился в США, вернулся. У меня есть хорошие друзья – успешные финансисты, бизнесмены. Это «Банк Астаны», Standart Insurance, «Шина Плюс». Бюджет фильма – около $380 тыс. Правда, изначально мы планировали сделать чуть дешевле. Но тем не менее все вышло не очень дорого, где-то смогли сократить расходы.

Вообще, я думаю, в Казахстане бюджет фильма не должен составлять более $330 тыс. Ведь у нас, помимо прочего, как распределяются доходы? 50% забирают кинотеатры, и у дистрибьюторов есть свой процент. Они, как правило, берут от 5% до 7% со сборов. Надо помнить еще о налогах. В итоге набегает солидная сумма. Получается, что, если ты собираешь в прокате, например, миллион долларов, то не факт, что ты выйдешь на прибыль. Поэтому опять же самый разумный бюджет – от $200 тыс. до $300 тыс. При этом необходимо обладать большим талантом, чтобы с таким бюджетом создавать хорошие истории. При таком бюджете они должны быть сжатыми и хорошими.

- Какой будет прокат?

- Фильм будет во всех кинотеатрах страны.

- Как вам работается с дистрибьюторами, прокатчиками?

- Нам повезло. Очень хорошие ребята из компании «Сулпак Синема», правильно нас ведут. Учитывая, что ситуация с PR у нас не очень простая, наши прокатчики нам помогают. Работают профессионально, реклама точечная. Они не хотят вешать рекламу где попало, имеют процент от проката. Они получают его за дело.

- Вы начинали как сценарист в ситкомах, имеете большой опыт в этом жанре. Какие там бюджеты?

- В Казахстане бюджеты разные. Серия может стоить от $12-13 тыс. Могут дать больше, если кредит доверия большой, потому что ожидания, соответственно, тоже высокие. Но не всегда хорошие бюджеты – признак хорошего материала. В Москве, конечно, бюджеты больше. Можно смело умножать на 5, на 6.

- Заказчиками сериалов у нас, как правило, являются государственные телеканалы. В связи с этим в творческом плане особо не разбежишься. Не было ли у вас мысли снять что-нибудь для интернета, в свое удовольствие?

- Интересная мысль, да и опыт был. Но давно. Интернет еще не имел той скорости, что сейчас. Было время, когда мы делали семиминутный сериал. В принципе это можно делать, но вопрос в аудитории. В США, например, такие ситкомы, как «Теория большого взрыва», идут весьма успешно. Плюс там многое допускают на экране. Шутить можно обо всем. У нас немного сложнее с этим – подход, тематика. Плюс кто создает рейтинг? Это регионы, аулы, маленькие города. Те, кто в основном и смотрит наше телевидение. Поэтому про параллельные миры и фэшн сериал не снимешь. Ведь люди в таких проектах ищут то, с чем могут себя отождествить, им интересна та среда, которая им понятна. Поэтому, конечно, я задумываюсь о том, чтобы сделать на свои деньги сериал для интернета. Проблема в том, что в таком случае у тебя нет гарантированного бюджета. Когда ты приходишь к руководству телеканала, то, разумеется, ты знаешь, что у тебя нет рисков. Все оплачивает канал. Если ты идешь в интернет, то ты должен зацепить искушенного зрителя. Для интернета же нужен большой энтузиазм.

- В чем проблема?

- У меня сейчас и так большой объем работы. Плюс у меня и очень большая команда, поэтому пока приходится выбирать проекты более приоритетные. Сейчас я снял первый фильм – у меня хорошие ожидания, а потом я начинаю второй проект. Это продюсерский проект, меня пригласили на нем поработать. То есть отвлечься нет времени. Я пишу второй проект и переживаю за первый.

- Сколько сценаристы ситкомов получают у нас?

- У нас это около $500 за серию к ситкому. Где-то больше. Везде по-разному.

- Как вы набираете штат сотрудников?

- В основном это кавээнщики. Их проблема в том, что они не разбираются в драматургии. Они могут пошутить, но развивать сюжет – не всегда. Приходится их учить. Бывает, правда, приходят энтузиасты со стороны, глаза горят, но у них не всегда получается. Львиная доля авторов сдуваются, уходят. Не всякий человек может быть автором. Это беда для всех, в России то же самое.

- Сейчас в стране непростая экономическая ситуация. Как это затронет вашу сферу?

- Я пока не ощущаю кризиса. Потому что мы получили бюджет, и то, что происходит, нас пока не касается. Но в будущем, думаю, и нас это коснется, да. Потому что в таких случаях все идет по принципу домино. Мы это уже видели в 2008 году. Правда, знаете, есть такой парадокс. В 2008 году, когда с падением Lehman Brothers начался экономический кризис, Голливуд собрал вместо привычных $18 млрд $28 млрд. Почему так вышло? Потому что люди идут в кино, чтобы забыть о проблемах. Так что будем бороться, а что делать? Экономических проблем не избежать, мы интегрированы в мировой рынок.

Ученье-свет…

…а постдипломное образование – тьма привилегий в карьере

Вероника Сабитова

«Учиться, учиться и еще раз учиться» – эта советская заповедь на фоне портретов советских же вождей пролетариата изредка, но еще встречается в оформлении спортзалов и по совместительству залов торжеств в школах отдаленных поселков. Но многие из тех, кто были еще школьниками, когда отечественные учебные заведения украшали подобным образом, сегодня получают степень MBA, заканчивают магистратуру и защищают второй, а то и третий диплом. То есть установка не прекращать процесс познания работает. Как работает и конкуренция на рынке труда, которая в перспективе будет только ужесточаться, предъявляя к соискателям все большие требования, в том числе и по уровню образования.

«Безусловно, год от года ощущается повышение интереса к послевузовскому образованию. Вчерашние выпускники бакалавры уверены, что без магистратуры шанс устроиться на работу не столь велик, а при получении дополнительного образования они могут претендовать на более высокую позицию в компании. Так ли это на самом деле, сказать трудно. Но для будущих магистрантов это, несомненно, серьезный довод в пользу продолжения обучения еще на протяжении года либо двух», – поясняет Гульнара Куренкеева, директор Высшей школы бизнеса Almaty Management University (AlmaU).

Сегодня в Казахстане действует 117 вузов. При этом, согласно планам правительства по оптимизации вузов, к 2017 году останется 100. По данным специалистов AlmaU, рынок магистратуры в Казахстане в среднем растет каждый год на 20-25%, а рынок второго высшего образования снижается каждый год на 10-15%. «Рынок MBA достаточно стабилен. Что касается краткосрочных курсов (повышение квалификации и т.д.), то на этом рынке свои позиции усиливают корпоративные университеты. Если говорить более детально, то на рынке магистратуры спросом пользуются программы научно-педагогической магистратуры – сюда поступают те, кто в дальнейшем намерен поступать на PhD», – поясняет Нина Никифорова, декан послевузовского образования AlmaU.

Наиболее популярными направлениями послевузовского образования специалисты называют экономику, финансы, менеджмент, инженерные специальности, IT, нефтедобычу и нефтепереработку. «При этом, вопреки ожиданиям, не столь высок интерес к специальности «логистика», хотя не так давно Алматы был объявлен логистическим центром. Транспортные компании работают, как и раньше, больше по наитию», – констатирует Нина Никифорова.

По мнению экспертов AlmaU, на второе высшее поступают, как правило, люди до 30 лет, которые в 17 выбрали не ту специальность либо разочаровались в ней. «Нередко, отучившись по выбранной профессии по госгрантам со стипендией, люди понимают, что им не нравится эта специальность, и вместо того, чтобы оправдать госгрант и затраченные государством деньги, они идут на второе высшее. Так, чаще всего меняют специальность педагоги, переводчики, медики, психологи, технари – большинство достаточно востребованных в РК специальностей», – рассказывает декан послевузовского образования AlmaU. По мнению Нины Никифоровой, причины этому разнообразны. Так, люди нередко не могут найти работу по специальности в своем городе, например, в области машиностроения, металлургии, горного дела, топографии, геодезии и т.д. А ехать работать в Усть-Каменогорск, Жезказган и другие города из Алматы они не готовы. Приходится переучиваться.

При этом многие предпочитают продолжать учебу за рубежом. По данным экспертов, за последний год около 40 тыс. наших соотечественников отправились на учебу за границу. «Спрос казахстанцев на качественное зарубежное образование является стабильным. В том числе и на послевузовское образование. В основном это магистратура и MBA», – рассказывает Айгуль Калдыбаева, генеральный директор «Казахско-британского образовательного центра M&K». Эксперт отмечает тенденцию расширения географии популярных среди казахстанских студентов университетов. «Так, если пять лет назад чаще выбирали Великобританию, то сегодня все большей популярностью пользуются США и континентальная Европа», – отмечает Айгуль Калдыбаева.

Рисуя портрет отечественного соискателя на магистерскую степень в зарубежном вузе, эксперты «Казахско-британского образовательного центра «M&K» отмечают, что зачастую это выпускник отечественного вуза, который на достаточном уровне владеет английским языком. «Претендент на MBA, как правило, имеет более 5 лет трудового стажа. У последних основная сложность при поступлении – сдача специального экзамена GMAT. И если для магистрантов характерно желание получить законченное высшее образование, и это, по сути, еще студенты, то соискатели MBA – это уже представители бизнеса или же специалисты, успевшие поработать на относительно руководящих позициях», – рассказывает гендиректор «M&K».

При этом стоимость зарубежного постдипломного образования варьируется от вуза к вузу и от страны к стране. Однолетний курс в Великобритании по специальности «финансы» обойдется вместе с проживанием и питанием от $30 000 до $40 000. Двухлетний курс MBA в США – от $90 000 с питанием и проживанием.

«В ближайшие годы будет продолжение роста спроса на мастерские программы – профильную магистратуру, специализированные программы. Программы Executive MBA также выходят по популярности на первый план, что является как мировой тенденцией, так и ведущим трендом в РК», – считает директор Высшей школы бизнеса AlmaU.

Делая прогноз популярности зарубежного образования на фоне кризисных ожиданий, эксперты говорят о возможном снижении динамики роста спроса, но не о стагнации. «16 лет работы в образовательной области позволяют говорить о постоянном росте спроса на образование за рубежом. Послевузовское образование – не исключение. Безусловно, кризис накладывает свой отпечаток, но снижаются только темпы роста. Девальвационные ожидания и их влияние на тенденции 2015 года будут понятны этой весной – в традиционный период подачи заявок на регистрацию в учебные заведения», – предполагает Айгуль Калдыбаева.

Кроме того, на прогнозы влияют и другие факторы. Так, по ожиданиям аналитиков AlmaU, спрос на программы бакалавриата в казахстанских вузах будет падать до 2019 года по причине «демографической ямы» и значительной доли выпускников, которые имеют желание и возможность обучаться за рубежом (30%). При этом популярность магистратуры, PhD и бизнес-образования (MBA, DBA) по сделанным прогнозам будет расти благодаря госпрограмме развития образования на 2011-2020 годы, Стратегии-2050, ГПФИИР, программе «Нурлы Жол», росту ВВП и другим факторам.

Минимизация рисков, связанных с потенциальной девальвацией в Казахстане

Константин Дербышев,
юрист Astapov Lawyers

Обязательства между резидентами РК – только в тенге

В настоящий момент ввиду не совсем благоприятно сложившейся экономической конъюнктуры в Российской Федерации, а также в свете событий, имевших место в феврале 2014 года в Республике Казахстан, субъекты предпринимательской деятельности Республики Казахстан находятся в ожидании очередной волны девальвации курса национальной валюты, что, безусловно, не может не сказаться на ходе ведения бизнеса в целом, в частности, на определении подходов, которые стороны избирают в отношении заключения сделок с юридической точки зрения.

Во многом поведение субъектов предпринимательской деятельности обусловлено курсом, который приняло Правительство РК, а именно курсом, направленным на так называемую дедолларизацию экономики Республики Казахстан, принципы которой достаточно давно заложены в гражданском праве.

Так, согласно Гражданскому кодексу РК (ГК РК), денежные обязательства на территории Республики Казахстан должны быть выражены в тенге за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами РК.

Использование иностранной валюты, а также платежных документов в иностранной валюте при осуществлении расчетов по обязательствам на территории Республики Казахстан допускается в случаях и на условиях, определенных законодательными актами Республики Казахстан или в установленном ими порядке. В частности, Закон РК «О валютном контроле и валютном регулировании» предусматривает перечень операций, по которым разрешено использование иностранной валюты между резидентами. Однако поскольку такой перечень не включает операции, связанные с исполнением обязательств по договорам купли-продажи товаров, договорам поставки товаров, то денежные обязательства и соответствующие платежные операции между субъектами предпринимательства, являющимися резидентами Республики Казахстан, должны осуществляться только в национальной валюте тенге, что значительно увеличивает риски финансовых потерь вследствие возможного обесценивания национальной валюты.

Индексация платежей как способ минимизации валютных рисков

Наиболее распространенным способом хеджирования валютных рисков в Республике Казахстан является индексация платежей. Однако и здесь законодатель не совсем четко определяет момент, когда осуществление индексации возможно, а когда нет, тем самым порождая многочисленные споры при заключении той или иной сделки.

Согласно ГК РК, в долгосрочных обязательствах может быть предусмотрена индексация платежа на условиях, оговоренных сторонами. Следует учитывать, что ГК РК запрещает лишь выражать денежное обязательство в иностранной валюте, однако порядок индексации существующего денежного обязательства или определения (исчисления) конкретного денежного обязательства стороны договора могут установить совершенно любой с учетом девальвации/ревальвации тенге по отношению к той или иной иностранной валюте коэффициента инфляции, ставки рефинансирования, поскольку порядок определения денежного обязательства не закреплен законодательством императивно.

Наибольшие споры вызывает вопрос возможности применения индексации как в долгосрочных, так и краткосрочных обязательствах. Можно ли предусмотреть порядок индексации в краткосрочных обязательствах? Что следует считать долгосрочным обязательством? На эти вопросы мы попытаемся найти ответы ниже, хотя таковые не будут иметь однозначного характера.

Определение долгосрочного обязательства

Действующее законодательство Республики Казахстан, в частности ГК РК, не дает четкого и однозначного определения понятия «долгосрочное обязательство» для целей применения положения об индексации платежей между юридическими лицами. Однако следует отметить, что аналогичные понятия используются в налоговом законодательстве и законодательстве о бухгалтерском учете и финансовой отчетности Республики Казахстан.

Согласно Налоговому кодексу, долгосрочным контрактом является контракт (договор) на производство, установку, строительство, не завершенный в пределах налогового периода, в котором были начаты предусмотренные по контракту производство, установка, строительство. Поскольку положение о долгосрочных контрактах предусмотрено разделом 4 Налогового кодекса «Корпоративный подоходный налог», а налоговым периодом, за который исчисляется корпоративный подоходный налог, является один календарный год, то полагаем, что под долгосрочным контрактом в данном контексте следует понимать контракт, срок действия которого превышает один календарный год или 12 месяцев.

Согласно МСФО (IAS 1), к долгосрочным обязательствам следует относить все прочие обязательства, не отнесенные к краткосрочным. При этом обязательство классифицируется как краткосрочное в случаях, когда:

- предполагается погашение предприятием обязательства в рамках обычного операционного цикла предприятия;
- оно удерживает обязательство в основном для целей торговли;
- обязательство подлежит погашению в течение двенадцати месяцев после окончания отчетного периода; или
- у предприятия нет безусловного права откладывать погашение обязательства в течение как минимум двенадцати месяцев после окончания отчетного периода.

Несмотря на то, что указанные выше нормы законодательных актов регулируют налоговые отношения и отношения в сфере учета, соответственно, а не гражданско-правовые отношения, принято считать, что под долгосрочными обязательствами в рамках гражданских правоотношений следует понимать обязательства, принятые на срок, превышающий 12 месяцев.

При этом считаем, что понятия «долгосрочные обязательства» и «долгосрочный договор» следует признать тождественными по следующим основаниям.

Согласно ГК РК, из договора может возникнуть обязательственное, вещное, авторское или иное правоотношение. При этом в соответствии с ГК РК, если законодательством или договором предусмотрен срок действия договора, окончание этого срока влечет прекращение обязательств сторон по договору. Таким образом, поскольку согласно ГК РК права и обязательства возникают из договора, а окончание срока договора, помимо прочего, является основанием для прекращения обязательств сторон по договору, полагаем, что краткосрочность или долгосрочность обязательства следует определять длительностью договора, в рамках которого такое обязательство возникает.

Кроме того, несмотря на то, что срок исполнения обязательств, установленный договором, может изначально не превышать 12 месяцев, такие обязательства потенциально следует рассматривать как долгосрочные обязательства, поскольку одна из сторон потенциально может не исполнить свои обязательства, и срок, в течение которого такие обязательства могут быть исполнены, должен составлять срок действия договора.

Исходя из вышеуказанного, считаем, что стороны вправе согласовать порядок индексации по договорам, срок действия которых составляет более одного года, не зависимо от того, какой порядок исполнения обязательств сторонами предусмотрен договором.

Возможность индексации в краткосрочных обязательствах

Несмотря на то, что действующее законодательство РК прямо не указывает на возможность применения индексации в краткосрочных обязательствах, считаем, что императивной нормой в данном случае является только требование выражать обязательство в тенге, которой не устанавливается прямой запрет на производство платежей в национальной валюте с привязкой ее к иностранной валюте и установление порядка индексации в краткосрочных обязательствах. Ввиду отсутствия законодательного запрета можно полагать, что стороны вправе ссылаться на общее правило о свободе договора, позволяющее сторонам устанавливать в договоре любые условия, не противоречащие законодательству РК.

Таким образом, поскольку письма Национального банка РК (не имеющие силы законодательного акта) также не указывают на однозначный запрет применения индексации платежей в краткосрочных обязательствах, полагаем, что индексация в краткосрочных обязательствах не запрещена и возможна по согласованию сторон.

Итак, в заключение подведем итоги настоящей статьи. Во-первых, действующее законодательство Республики Казахстан нуждается в определенных дополнениях, которые позволят расставить точки над i в вопросе осуществления индексации платежей. Во-вторых, исходя из действующего законодательства РК, полагаем, что осуществление индексации возможно как в долгосрочных, так и краткосрочных обязательствах. При этом понятия «долгосрочное обязательство» и «долгосрочный договор» следует считать тождественными.

Во избежание неоднозначного понимания целей данной статьи заявляем, что юридическая позиция в отношении вопросов, рассмотренных в ней, основана на буквальном толковании действующих норм законодательства Республики Казахстан и представляет собой отдельно взятую точку зрения определенного круга юридических экспертов, в том числе и нашу точку зрения, которая может не разделяться судебными органами Республики Казахстан в отдельно взятых случаях.

Новинки законодательства

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

Валютные операции

Изменены Правила установления пределов отклонения курса покупки от курса продажи иностранной валюты за тенге по операциям, проводимым через обменные пункты

Постановлением председателя Национального банка Республики Казахстан от 31 декабря 2014 года № 265 внесены изменения в постановление правления Национального банка Республики Казахстан от 24 августа 2009 года «Об утверждении Правил установления пределов отклонения курса покупки от курса продажи иностранной валюты за тенге по операциям, проводимым через обменные пункты, и установлении пределов отклонения курса покупки от курса продажи долларов США и евро за тенге по операциям, проводимым через обменные пункты.

В соответствии с Законом Республики Казахстан от 30 марта 1995 года «О Национальном Банке Республики Казахстан» установлены пределы отклонения курса покупки от курса продажи иностранной валюты за тенге по операциям, проводимым через обменные пункты уполномоченных банков и уполномоченных организаций, для:

1) доллара США – 2 тенге;
2) евро – 3 тенге.

Постановление опубликовано в официальной прессе 31 января 2015 года и вводится в действие с 11 февраля 2015 года.

Иностранная рабочая сила

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 26 января 2015 года № 17 установлены квоты на привлечение иностранной рабочей силы по приоритетному проекту «Реконструкция и модернизация Шымкентского НПЗ» и утверждены условия выдачи разрешений на привлечение иностранной рабочей силы для реализации приоритетного проекта «Реконструкция и модернизация Шымкентского НПЗ»

В соответствии со статьей 8 Закона Республики Казахстан от 22 июля 2011 года «О миграции населения» установлены квоты на привлечение иностранной рабочей силы по приоритетному проекту «Реконструкция и модернизация Шымкентского НПЗ» согласно приложению к постановлению.

Утверждены условия выдачи разрешений на привлечение иностранной рабочей силы для реализации приоритетного проекта «Реконструкция и модернизация Шымкентского НПЗ» (заявитель - Южно-Казахстанский филиал товарищества с ограниченной ответственностью «Дочерняя организация Китайской нефтяной инженерно-строительной группы»).

Выдача уполномоченным органом разрешений работодателям на привлечение иностранной рабочей силы осуществляется при соблюдении следующих соотношений:

1) количество граждан Республики Казахстан должно быть не менее 80% списочной численности работников, относящихся к первой категории в генеральных подрядных и их субподрядных организациях, для реализации проекта «Реконструкция и модернизация Шымкентского НПЗ»;

2) количество граждан Республики Казахстан должно быть не менее 70% списочной численности работников, относящихся ко второй категории в генеральных подрядных и их субподрядных организациях, для реализации проекта «Реконструкция и модернизация Шымкентского НПЗ»;

3) количество граждан Республики Казахстан должно быть не менее 60% списочной численности работников, относящихся к третьей категории в генеральных подрядных и их субподрядных организациях, для реализации проекта «Реконструкция и модернизация Шымкентского НПЗ»;

4) количество граждан Республики Казахстан должно быть не менее 80% списочной численности работников, относящихся к четвертой категории в генеральных подрядных и их субподрядных организациях, для реализации проекта «Реконструкция и модернизация Шымкентского НПЗ».

Въезд иностранных работников осуществляется при соблюдении условий, предусмотренных статьей 35 Закона Республики Казахстан от 22 июля 2011 года «О миграции населения».

Привлечение иностранной рабочей силы осуществляется при соблюдении подпункта 2) пункта 2 статьи 9 Закона Республики Казахстан от 23 января 2001 года «О занятости населения».

В случае наличия на рынке труда предложений уполномоченный орган рассматривает с участием представителя работодателя кандидатуру казахстанских граждан, претендующих на занятие вакантной должности. Время и место встречи определяются уполномоченным органом, о чем извещаются работодатель и соответствующий претендент.

Иные условия привлечения иностранной рабочей силы, не урегулированные настоящими условиями, регламентируются Правилами и условиями выдачи разрешений иностранному работнику на трудоустройство и работодателям на привлечение иностранной рабочей силы, утвержденными постановлением Правительства Республики Казахстан от 13 января 2012 года № 45.

Постановление вводится в действие со дня его первого официального опубликования («Казахстанская правда» от 29 января 2015 г. № 18 (27894)).

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ КОДЕКС

Министерство юстиции Казахстана презентовало в мажилисе парламента проект предпринимательского кодекса с сопутствующими поправками. «Разработанный проект предпринимательского кодекса не создает дуализм частного права, конкуренцию норм, а направлен на регулирование общественных отношений, которые возникают в связи с взаимодействием субъектов предпринимательства и государства, в том числе, государственным регулированием и поддержкой предпринимательства», – сказала заместитель министра юстиции Зауреш Баймолдина. Также она отметила, что министерством проведена инвентаризация 86 законодательных актов, предусматривающих государственное регулирование предпринимательской деятельности. «В рамках проекта предпринимательского кодекса полностью консолидированы и поставлены на утрату 11 законов. В том числе консолидирован – 1 закон «О концессиях», – проинформировала Баймолдина. По ее словам, в проекте систематизированы и закреплены 19 принципов, на базе которых взаимодействуют субъекты предпринимательства и государство. «Закрепляется самостоятельный раздел по вопросам взаимодействия предпринимательства и государства. Также систематизируются формы и средства госрегулирования предпринимательства», – резюмировала Баймолдина. Кроме того, она добавила, что сопутствующий к предпринимательскому кодексу законопроект разработан в целях приведения действующего законодательства РК в соответствие с предлагаемыми нормами ПК и предусматривает внесение изменений и дополнений в 93 законодательных акта, в том числе 10 кодексов. Вместе с тем, как указано в пояснительных материалах, целью разработки предпринимательского кодекса является совершенствование законодательства РК в сфере взаимодействия бизнеса и государства, устранение пробелов и противоречий в правовом регулировании предпринимательских отношений, а также систематизация правовых, экономических, социальных условий и гарантий, обеспечивающих свободу предпринимательства. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

На расширенном заседании комитета сената по конституционному законодательству, судебной системе и правоохранительным органам рассмотрен проект закона Республики Казахстан «О ратификации Соглашения между правительством Республики Казахстан и правительством Венгрии о реадмиссии лиц, незаконно проживающих на территории их государств». Соглашение определяет эффективные процедуры для выявления и безопасного и упорядоченного возвращения лиц, которые не выполняют или перестают выполнять условия въезда, пребывания или проживания на территории обеих государств, а также будет способствовать транзиту таких лиц, сообщила пресс-служба сената. Также рассмотрен в первом чтении проект закона РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам правового регулирования сферы интеллектуальной собственности». Законопроект разработан в целях дальнейшего совершенствования законодательства в сфере интеллектуальной собственности, в том числе путем устранения правовых пробелов, противоречий, а также исключения норм, создающих административные барьеры. Законопроект предусматривает внесение изменений и дополнений в ряд законодательных актов. В целях гармонизации патентного законодательства Казахстана и стран Организации экономического сотрудничества и развития законопроектом из перечня инструментов охраны прав на объекты промышленной собственности в Казахстане исключается инновационный патент, вводится ускоренное патентование отдельных объектов. Перечень объектов, для которых предусмотрены благоприятные условия патентования, определяется уполномоченным органом. Учитывая международный опыт, расширяется понятие полезной модели. В соответствии с положениями законопроекта полезной моделью, которой предоставляется правовая охрана, признается техническое решение, являющееся новым и промышленно применимым. Законопроектом предусматривается обязанность организаций, управляющих имущественными правами на коллективной основе, принимать меры для распределения и выплаты собранного вознаграждения. **(Kazakhstan Today)**

ПОДДЕРЖКА СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Министр по инвестициям и развитию РК Асет Исекешев предлагает расширить программу по поддержке среднего бизнеса и увеличить ее реализацию до 2020 года в случае успешности пилотной версии. Об этом он сообщил в ходе заседания управляющего комитета АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек». «Эту программу не нужно рассматривать как какую-то новую программу, это часть промышленной политики, как пазл ее, есть уже для малого бизнеса апробированные инструменты по «Дорожной карте бизнеса». У нас есть программа со всеми плюсами по производительности, программа по инновационным грантам. Эта программа для поддержки предприятий комплексная, она помогает именно взрастить, она не должна быть разовой, она как пилотная часть. Но через год можно принять решение о ее расширении в случае успешности до какой-то программы», – подчеркнул Асет Исекешев. По его словам, в случае эффективности пилотной версии программы ее следует реализовывать полномасштабно до 2020 года. «Третье – если мы ее объявляем официально, ее нужно рассматривать как минимум до 2020 года, потому что, чтобы взрастить предприятия, 1-2 года мало, надо будет поддерживать и не требовать быстрых результатов за полгода», – пояснил он. Новая программа поддержки среднего бизнеса, инициированная холдингом «Байтерек», нацелена на создание в Казахстане конкурентоспособных производств несырьевого сектора путем формирования компаний регионального и мирового масштабов. **(kapital.kz)**

СОСТАВ НА УТС ОПРЕДЕЛЕН

Объявлен состав сборной Казахстана по футболу на сборы в Турции. Главный тренер национальной команды страны вызвал 28 игроков. На первый в сезоне смотр поедут: **Вратари:** Александр Мокин («Шахтер»), Александр Петухов («Тобол»), Андрей Сидельников («Ордабасы»), Ненад Эрич («Астана»). **Защитники:** Ренат Абдулин («Ордабасы»), Пиралы Алиев («Иртыш»), Абзал Бейсебеков («Астана»), Илья Воротников («Тараз»), Марк Гурман («Кайрат»), Виктор Дмитренко («Актобе»), Ермек Куантаев («Кайрат»), Юрий Логвиненко («Актобе»), Сергей Малый («Ордабасы»), Гафуржан Суюмбаев («Ордабасы»), Дмитрий Шомко («Астана»). **Полузащитники:** Бауыржан Байтана («Кайрат»), Анатолий Богданов («Тобол»), Аслан Дарабаев («Кайрат»), Бауыржан Исламхан («Кайрат»), Жакып Кожамберды («Тараз»), Улан Конысбаев («Астана»), Станислав Лунин («Шахтер»), Азат Нургалиев («Ордабасы»), Самат Смаков («Иртыш»), Марат Шахметов («Иртыш»). **Нападающие:** Танат Нусербаев («Астана»), Дауренбек Тажимбетов («Ордабасы»), Алексей Щеткин («Астана»). **(kff.kz)**

«АСТАНА» УВОЛИЛА ГЛАВНОГО ТРЕНЕРА

Столичный баскетбольный клуб расстался с Александром Трифуновичем из-за неудовлетворительных результатов команды. Сербский специалист уже покинул клуб. Контракт с Трифуновичем расторгнут по обоюдному согласию, сообщает официальный сайт клуба. В турнирной таблице Единой лиги ВТБ астанчане идут на 10-м месте, одержав в 16 матчах 10 побед, при этом проиграв 4 последние встречи. В Кубке вызова «Астана» вышла во 2-й групповой турнир, где после трех матчей занимает последнее место в группе I. **(bcastana.kz)**

СОПЕРНИКИ НАЗВАЛИ СОСТАВ

Главный тренер сборной Молдовы Александр Куртиян вызвал 28 футболистов на тренировочный сбор в Турции, в ходе которого его команда сыграет 2 товарищеских матча – с Румынией 14 февраля и с Казахстаном 18 февраля. **Вратари:** Илие Чебану («Мордовия», Россия), Николай Каланча («Чахлэул», Румыния), Алексей Кошелев («Тирасполь»); **Защитники:** Виктор Головатенко («Сибирь», Россия), Петр Раку, Юлиан Ерхан (оба – «Милсами»), Штефан Бургиу, Ион Жардан (оба – «Зимбру»), Вячеслав Посмак, Василий Жардан (оба – «Дачия»), Максим Фокша («Академия»), Виталий Бордиян (без клуба); **Полузащитники:** Александр Гацкан («Ростов», Россия), Андрей Кожокарь, Артур Патраш, Георге Андроник (все – «Милсами»), Сергей Георгиев, Максим Антонюк (оба – «Шериф»), Вадим Раца («Тирасполь»), Кэтэлин Карп (ЧФР Клуж, Румыния), Анатолий Кептене, Александр Дедов (оба – «Зимбру»), Александр Оника («Нефтчи», Узбекистан); **Нападающие:** Игорь Пикущак («Амкар» ,Россия), Игорь Бугаев («Тобол», Казахстан), Евгений Сидоренко («Хапоэль» Назарет Илит, Израиль), Раду Гынсарь («Шериф»), Петру Леукэ («Дачия»). **(sports.kz)**

АСТАНА ПРИМЕТ ЧМ ПО КОНЬКОБЕЖНОМУ СПОРТУ

Соревнования пройдут с 28 февраля по 1 марта. Впервые в истории независимого Казахстана Астана принимает чемпионат мира по конькобежному спорту, который состоится 28 февраля – 1 марта в Ледовом дворце «Алау», передает «Казинформ». Спортсмены будут соревноваться в спринтерском многоборье – победитель определяется по сумме четырех дистанций (500 м х 2 + 1000 м х 2). Среди участников – олимпийские чемпионы и чемпионы мира: Шани Дэвис, Мишель Мюлдер, Кун Вервей, Сан-Хва Ли, а также восходящие звезды Павел Кулижников, Ольга Фаткулина и другие. Казахстан представят три спортсмена, в предварительной заявке – Денис Кузин, Роман Креч и Екатерина Айдова, сообщает пресс-служба ЛД «Алау». Напомним, Денис Кузин год назад на чемпионате мира в Нагано завоевал на дистанции в 1000 метров золотую и серебряную медали. По сумме многоборья Денис стал четвертым. Также сообщается, что Ледовый дворец «Алау» находится на 7-м месте в мировом рейтинге скорости. Технологии подготовки льда совершенствуются с каждым днем. Участие в чемпионате сильнейших спринтеров планеты и качество льда в «Алау» должны принести новые рекорды трека. **(«Казинформ»)**

Реабилитация в Губе

«Арланы» в рамках третьей недели Всемирной серии бокса одолели Azerbaijan Baku Fires

Данияр Балахметов
worldseriesboxing.flickr.com

Подопечные Марата Джакиева в нынешнем сезоне Всемирной серии бокса пока идут без поражений. В минувшую пятницу в городе Губа «арланы» одолели азербайджанский клуб Azerbaijan Baku Fires. Эта встреча носила принципиальный характер. Еще свежи в памяти полуфинальные баталии двух клубов в прошлом сезоне, когда встреча, проходившая в той самой Губе, вызвала неоднозначные впечатления и реакцию. О необъективности судейских решений было написано и сказано много. Азербайджанский клуб тогда прошел в финал, но уступил там кубинской команде Cuba Domadores. И вот соперники снова сошлись на ринге. Азербайджанцы до этой встречи успели уверенно победить на своем ринге итальянский клуб Italia Thunder – 4:1, а затем уступить в Венесуэле местной команде Caciques de Venezuela – 3:2. В Губе в отчетном поединке первыми на ринг вышли боксеры, чей вес не превышает 49 кг. Представитель хозяев Расул Салиев ничего не смог противопоставить Темиртасу Жусупову – 46:49, 46:49, 45:50.

Впрочем, во втором поединке вечера в весе до 56 кг Магомед Гурбанов одолел нашего боксера Нурсултана Кошегулова – 49:46, 49:45, 49:46. Счет во встрече сравнялся – 1:1.

В следующем бою Губайтулла Гаджиалиев склонил чашу весов в сторону хозяев, выиграв у Асхата Уалиханова – 48:47, 49:46, 50:45. Этот поединок состоялся в весе до 64 кг. А по итогам предпоследнего поединка азербайджанцы могли стать победителями встречи, однако Мейрим Нурсултанов, выступающий в весовой категории до 75 кг, не пощадил Джабу Хоситашвили – 49:46, 48:47, 49:46. В решающем бою вечера сошлись боксеры-тяжеловесы, до 91 кг. Здесь Василий Левит неприветливо обошелся с местным спортсменом Рахилем Маммадли, выиграв у того техническим нокаутом в третьем раунде – 18:20, 18:20, 18:20. Как итог – победа казахстанского клуба с общим счетом 3:2.

Следующую встречу клуб Astana Arlans проведет 8 февраля в Караганде против американского клуба USA Knockouts. Американцы, к слову, в рамках третьей недели Всемирной серии бокса принимали на своем ринге в Майами Caciques de Venezuela. И сумели одержать в этой матчевой встрече победу – 3:2. Сейчас «арланы» наряду с «американскими нокаутерами» возглавляют группу (по 9 очков).

Две другие встречи группы В закончились крупными победами Italia Thunder и Rafako Husars Poland. Итальянцы на своем ринге со счетом 5:0 одолели команду Puerto Rico Hurricanes. А поляки также дома с аналогичным счетом оказались сильнее аргентинской команды Argentina Condors.

Australian Open. Триумф первых ракеток

В Мельбурне завершился первый в сезоне турнир «Большого шлема» – Australian Open. Турнир подарил болельщикам и специалистам массу неожиданных результатов, приятных сюрпризов, а также двух абсолютно заслуженных чемпионов.

В мужских соревнованиях первенствовал лидер мирового рейтинга серб Новак Джокович, до этого года четыре раза побеждавший на Australian Open. Новак снова доказал, что по праву располагается на первой строчке мировой табели о рангах и провел турнир достаточно ровно. В стартовых матчах Джокович не испытал проблем и смог сохранить достаточно сил на вторую соревновательную неделю. Главную победу Джокович одержал в 1/2 финала, в пяти сетах переиграв действующего чемпиона Стэна Вавринку, которому он уступил в прошлом году в четвертьфинале турнира.

В нижней части сетки все ожидали увидеть в полуфинале очередную битву между Роджером Федерером и Рафаэлем Надалем. Однако надежды болельщиков не оправдались. Роджер завершил свое выступление еще в третьем раунде, совершенно неожиданно проиграв итальянцу Андреасу Сеппи. По мнению экспертов, причиной такого поражения Федерера стал слишком короткий отдых в межсезонье. Швейцарец привык набирать форму по ходу турнира, выходя на пик уже ко второй неделе, но на этот раз одного класса ему не хватило.

А вот Надаль, проведший до Открытого первенства Австралии лишь один матч в одиночном разряде, выступил лучше. Но требовательным болельщикам испанца выхода в четвертьфинал все равно недостаточно. При этом Надаль мог уступить уже во втором круге, отыгравшись с отставания в счете по сетам 1:2 в матче против американца Тима Смычека. Непреодолимой преградой на пути испанца в итоге встал чех Томаш Бердых. За два первых сета испанец смог взять лишь два гейма. Прежнего Рафаэля все увидели лишь в третьей партии, но Бердых все же дожал соперника на тай-брейке.

Соперником Томаша по полуфиналу в итоге стал шотландец Энди Маррей, проводивший лишь первый турнир в сезоне. В стартовых матчах уроженец Данблейна уверенно обыгрывал своих соперников, а в четвертом раунде он в четырех сетах нанес поражение болгарину Григору Димитрову. В полуфинале против Бердыха Энди проиграл первый сет, но затем ни на минуту не дал усомниться в своем превосходстве и взял верх в четырех партиях.

Финальный поединок прошел в напряженной борьбе, а после его окончания у болельщиков Энди наверняка остался неприятный осадок. Сам Маррей во время пресс-конференции намекнул на неспортивное поведение со стороны Джоковича. Слова Энди относятся к эпизоду, произошедшему вскоре после окончания второго сета. К тому моменту счет по партиям был равным – 1:1. Матч тоже проходил в абсолютно равной борьбе и ни одному спортсмену не удавалось завладеть преимуществом. Джокович покинул корт, взяв медицинский перерыв. Сразу после возвращения Новак упустил свою подачу и всем видом показывал, что у него есть проблемы с ногой. Что потом произошло с Марреем – вопрос, в котором ему и его тренеру Амели Моресмо еще предстоит разобраться. Он не только не увеличил свое преимущество, воспользовавшись неидеальным состоянием Новака, но и вовсе проиграл сет. Четвертая партия полностью шла под диктовку Новака – он доминировал по игре, больше атаковал, в то время как Маррей начал ошибаться в самых обычных ситуациях.

В итоге Джокович завоевал в Мельбурне свой восьмой титул на турнирах «Большого шлема», встав в один ряд с Андре Агасси, Джимми Коннорсом и Иваном Лендлом. Для Маррея турнир тоже смело можно занести в актив, ведь он не был на этой стадии «мэйджоров» с Уимблдона-2013.

Также надо отметить, что благодаря успешному выступлению Энди в обновленной версии рейтинга ATP состоялось воссоединение «Большой четверки». Теперь Джокович, Маррей, Надаль и Федерер снова вместе составляют Топ-4 мировой табели о рангах.

В женской половине турнира состав финальной пары стал менее неожиданным. В поединке за титул сошлись первая и вторая ракетки мира американка Серена Уильямс и россиянка Мария Шарапова. Однако их путь к финалу сложно назвать безоблачным.

Серена три года подряд не могла пройти в Мельбурне дальше четвертьфинала. Она вполне могла проиграть как во втором, так и в третьем раунде, но, уступив в стартовых партиях украинке Элине Свитолиной и Гарбин Мугурусе из Испании, ей удавалось затем поворачивать ход игры в свою пользу. Зато ко второй игровой неделе Уильямс набрала такую форму, что даже простуда не мешала ей без особых проблем обыгрывать своих соперниц. Доминике Цибулковой американка отдала только четыре гейма, а в полуфинале также в двух партиях она обыграла свою соотечественницу Мэдисон Киз.

Мария Шарапова в первом поединке разгромила Петру Мартич из Хорватии. А вот во втором круге соревнований Марии пришлось отыгрывать матчболы. Но затем Шарапова заиграла в свою силу и до финала особых проблем не испытывала. Однако главным сюрпризом со знаком плюс для российских болельщиков стало выступление другой россиянки – Екатерины Макаровой.

Подопечная Евгении Манюковой снова здорово сыграла в Мельбурне и уже в третий раз за четыре года прошла до четвертьфинала. Там она уверенно обыграла румынку Симону Халеп, повесив сопернице «баранку» во втором сете.

Российский полуфинал на кортах «Мельбурн-парка» ожидания болельщиков по большому счету не оправдал. Шарапова, выдержав стартовый натиск Макаровой, уверенно прибрала инициативу к своим рукам и достаточно спокойно вышла в финал.

В преддверии решающего матча основные разговоры шли вокруг уже просто неприличной статистики Шараповой в счете по личным встречам с Уильямс-младшей. Шутка ли, но Мария одержала две свои победы над американкой еще в 2004 году, после чего проиграла уже пятнадцать поединков. Поправить свою статистику Мария не смогла.

Шарапова решила не отступать от своей привычной игры и сразу же принялась атаковать. Вот только Уильямс играла в такой же манере и делала это немного лучше. Американка удачно читала подачу россиянки и отвечала глубокими ударами, что ставило Шарапову в затруднительное положение. Мария действовала не слишком разнообразно, что позволяло сопернице чувствовать себя уверенно. После стартовых геймов Шарапова начала приходить в себя и даже вынудила Серену совершить несколько ошибок. Но в этот момент в дело вмешалась погода – пошел дождь. Поединок был прерван более чем на десять минут – именно столько времени потребовалось на то, чтобы закрыть крышу на арене имени Рода Лэйвера. После возобновления матча Уильямс выиграла шесть очков подряд и увеличила свое преимущество до 5-2. Спасти сет не удалось.

Во второй партии борьба пошла уже более равная. Шарапова провела свой, возможно, лучший за последнее время сет против американки. Мария могла сделать брейк, но в итоге сама едва не упустила собственную подачу, отыграв попутно один матчбол. В итоге все решалось на тай-брейке, на котором Серена все-таки дожала россиянку.

Для Серены эта победа стала девятнадцатой на «Шлемах». По этому показателю она обошла Крис Эверт и Мартину Навратилову, выйдя на чистое второе место. Теперь впереди американки только Штеффи Граф, которая имеет в своем активе 22 победы на «мэйджорах». После убедительной победы Серены на Australian Open позиции знаменитой немки уже не выглядят такими уж незыблемыми.

Денис Кузнецов
gotennis.kz

ШВЕДОВА СОВЕРШИЛА РЫВОК НАВЕРХ

Другая казахстанская теннисистка, Зарина Дияс потеряла две позиции в рейтинге WTA. Ярослава Шведова оказалась на пороге топ-50 сильнейших теннисисток планеты. В обновленном рейтинге WTA она занимает 51-е место, переместившись туда с 66-й строчки. Первая ракетка Казахстана Зарина Дияс, наоборот, потеряла две позиции, и занимает в обновленном рейтинге 33-е место. Возглавляет рейтинг сильнейших теннисисток планеты победительница недавнего Australian Open, американка Серена Уильямс. На втором месте располагается соперница Уильямс по финалу открытого чемпионата Австралии, россиянка Мария Шарапова. Замыкает тройку румынская теннисистка Симона Халеп. **(kapital.kz)**

ФУТБОЛЬНЫЙ СЕЗОН В РК НАЧНЕТСЯ 1 МАРТА

В этот день состоится матч за Суперкубок между «Астаной» и «Кайратом». Очередной футбольный сезон в Казахстане стартует 1 марта матчем за Суперкубок между «Астаной», которая является чемпионом страны, и «Кайратом», завоевавшим в прошлом сезоне Кубок Казахстана. Сейчас уже известен календарь первого этапа премьер-лиги – 2015, в котором запланировано проведение двадцати двух туров. Окончательную версию календаря с датами матчей представят в ближайшее время. **(kapital.kz)**

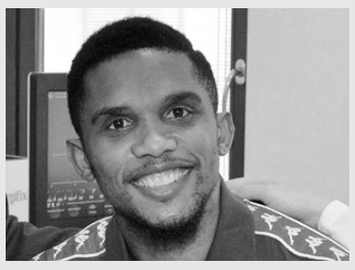
ГОЛОВКИН СЕРЬЕЗНО ОТЗЫВАЕТСЯ О МЮРРЕЕ

Чемпион WBA среднего веса Геннадий Головкин (31-0-0, 28 КО) уверен, что предстоящая встреча с обязательным претендентом на титул WBC Мартином Мюрреем (29-1-1, 12 КО) станет настоящим испытанием для него. Напомним, поединок Головкина против Мюррея пройдет 21 февраля в Salle des Étoiles, Монте-Карло, Монако. 32-летнему казахстанцу придется приложить немало усилий и победить Мюррея более убедительным способом, что поможет боксеру продвинуться к более звездным соперникам, как Мигель Котто, Хулио Сезар Чавес или Карл Фроч. Как и непобедимому чемпиону, Мюррею необходима победа, чтобы оставаться в топ-лучших после неудачной попытки отвоевать чемпионский пояс у Сергио Мартинеса в апреле 2014 года. «Мюррей – жесткий боец и опасный соперник. Это не шутки. Предстоящий бой станет серьезным столкновением для нас двоих. У Мюррея за плечами два жестких боя против Сергио Мартинеса и Феликса Штурма на ближней дистанции. Поединок с таким сильным противником станет для меня настоящим испытанием», – сказал Головкин. **(boxmir.com)**

НАЧАЛИ УНИВЕРСИАДУ С ПОБЕДЫ

В своем первом матче на турнире наша команда выиграла у японцев. Волею жребия казахстанцы оказались в группе С, где, в отличие от двух других, выступают всего три сборные. Помимо нашей, это команды США и Японии. Стартовая встреча на Универсиаде в испанской Гранаде сложилась для коллектива Сергея Старыгина весьма непросто. Первый период матча с соперниками из Японии оказался безголевым, а в начале второго игрового отрезка островитяне вышли вперед. Правда, довольно скоро Ренат Сафин сравнял счет, а после шайбы, заброшенной Германом Нестеровым, казахстанцы ушли на второй перерыв уже с преимуществом – 2:1. Все шло к победе сборной Казахстана, но совершенно неожиданно за 5 минут до окончания третьего периода сборная Японии выровняла ситуацию – 2:2. К счастью, оставшегося времени нашим парням хватило, чтобы не доводить дело до овертайма и не искушать судьбу. За минуту с небольшим до финальной сирены Илья Ковзалов забил победный гол – 3:2. Следующий матч на Универсиаде-2015 казахстанская дружина проведет 7 февраля против американцев. **(kapital.kz)**

НЕПОСТОЯННЫЙ ЭТО'О



Бывший нападающий «Челси», «Барселоны» и махачкалинского «Анжи» Самуэль Это'О запросил трансфер у руководства своего нового клуба – итальянской «Сампдории». Об этом сообщает Calciomercato. Камерунский футболист остался недоволен методикой работы главного тренера Синиши Михайловича. 2 февраля Это'О принял участие в утренней тренировке «Сампдории», однако по неизвестной причине не явился на дополнительное вечернее занятие. La Gazzetta dello Sport уточняет, что камерунец не предупреждал об этом наставника команды. По информации Calciomercato, Это'О готов расторгнуть контракт, подписанный 27 января текущего года. Руководство «Сампдории» пытается помирить игрока с Михайловичем, но если конфликт не будет разрешен, футболист покинет клуб. В воскресенье, 1 февраля, «Сампдория» на выезде крупно проиграла «Торино» в матче чемпионата Италии. Генуэзский клуб потерпел поражение со счетом 1:5, Это'О вышел на замену во втором тайме. После игры Михайлович назначил своим подопечным двойные тренировки – как утром, так и вечером. В обычное время в большинстве команд проводится только одно занятие в день. Самуэль Это'О пополнил состав итальянского клуба, покинув английский «Эвертон». Ранее 33-летний нападающий выступал за лондонский «Челси», махачкалинский «Анжи», миланский «Интер», испанские «Барселону», «Мальорку» и «Реал». В 2006, 2009 и 2010 годах камерунец становился победителем Лиги чемпионов. **(lenta.ru)**

МЕСТЬ ФАНАТОВ

Вратарь бразильского клуба «Макаэ» Рикардо Берна подвергся нападению болельщиков «Фламенго» в раздевалке. Об этом пишет Globo. Группа фанатов атаковала раздевалку, в которой находились футболисты «Макаэ», перед матчем с «Фламенго». Воспользовавшись тем, что на стадионе не было полиции, болельщики проникли внутрь, избили Берна, а также забрали личные вещи других игроков. У голкипера «Макаэ» оказался разбит подбородок, но 35-летний футболист вышел в стартовом составе против «Фламенго». Матч закончился со счетом 1:1. После игры Берна выступил с критикой в адрес Бразильской конфедерации футбола (CBF). «Пусть руководство задумается над этим. Это стыд и позор», – сказал он. Факт нападения также подтвердил директор по проведению футбольных соревнований в штате Рио-де-Жанейро Марсело Виенна. Он призвал подать заявление в подразделение полиции, работающее на стадионах, чтобы найти и наказать налетчиков. Берна с 2005 по 2013 год играл в составе «Флуминенсе» – главного конкурента «Фламенго». В 2010 и 2012 годах он становился победителем Серии А, высшей футбольной лиги Бразилии. **(lenta.ru)**

КЕРЖАКОВ ПОЛУЧИЛ ЧАСТЬ НПЗ

Нападающий сборной России и петербургского «Зенита» Александр Кержаков получил право собственности на половину недостроенного нефтеперерабатывающего завода под Воронежем. Об этом сообщает «Коммерсантъ». Такое решение было достигнуто на встрече представителей игрока с владельцем строившего завод ООО «Модуль» Евгением Ваниным и гендиректором компании Александром Махиней. Ранее главное следственное управление СКР по Санкт-Петербургу завершило расследование уголовного дела в отношении бизнесмена Михаила Сурина. По версии следствия, Сурин, выступавший в качестве соинвестора, мошенническим путем похитил у Кержакова, также решившего вложить деньги в строительство завода, почти 330 млн рублей. Треть переведенной суммы Кержаков отдал добровольно, остальное злоумышленнику передал бывший персональный менеджер футболиста в «Газпромбанке» Владимир Багаев. Сотрудник банка, по словам представителей Кержакова, подделал его подписи под платежными документами. Обвинение Сурину было предъявлено 26 января. Предпринимателю вменяется мошенничество в особо крупном размере, за что ему грозит до 10 лет лишения свободы. Сообщается, что Кержаков намерен добиться максимального наказания для бизнесмена. **(lenta.ru)**

«Северсталь» обыграли, ЦСКА не смогли

«Барыс» по-разному закончил два матча очередной домашней серии

Вячеслав Селезнев
Фото: hcbarys.kz

Очередная домашняя серия «Барыса», начатая с побед над «Салаватом Юлаевым» и «Сибирью», продолжилась в прошлую среду поединком с «Северсталью». Но в отличие от матчей с уфимцами и новосибирцами, которые были выиграны в основное время с одинаковым счетом 3:2, встреча с череповецкой «Северсталью» в основное время завершилась с ничейным результатом – 2:2. У «Барыса» отличились Майк Ландин и Роман Старченко. Ландин открыл счет в середине первого периода. А затем гости дважды отыскали брешь в обороне «Барыса». В связи с этим шайба Старченко вышла спасительной. Взятие ворот состоялось за полминуты до окончания основного времени. А решающий успех «Барысу» в овертайме принес Найджел Доус.

Через день после трудной победы над череповецким клубом «Барыс» принимал на своем льду лидера регулярного первенства московский ЦСКА. Это был последний матч в домашней серии. К сожалению, команда Андрея Назарова не сумела на равных биться с «армейцами». Как итог – поражение со счетом 1:5. Гости в первых двух периодах обеспечили себе комфортное преимущество (5:0), по сути, оформив победный результат. Все, на что хватило «Барыс», так это на гол престижа, который Майк Ландин провел в дебюте третьей двадцатиминутки – 1:5. Стоит отметить, что это поражение стало самым крупным для «Барыса» в нынешнем сезоне. Что касается встреч с ЦСКА, то наиболее крупное поражение казахстанского клуба было зафиксировано 18 января 2013 года, когда «Барыс» под руководством Владимира Крикунова уступил армейцам со счетом 1:8.

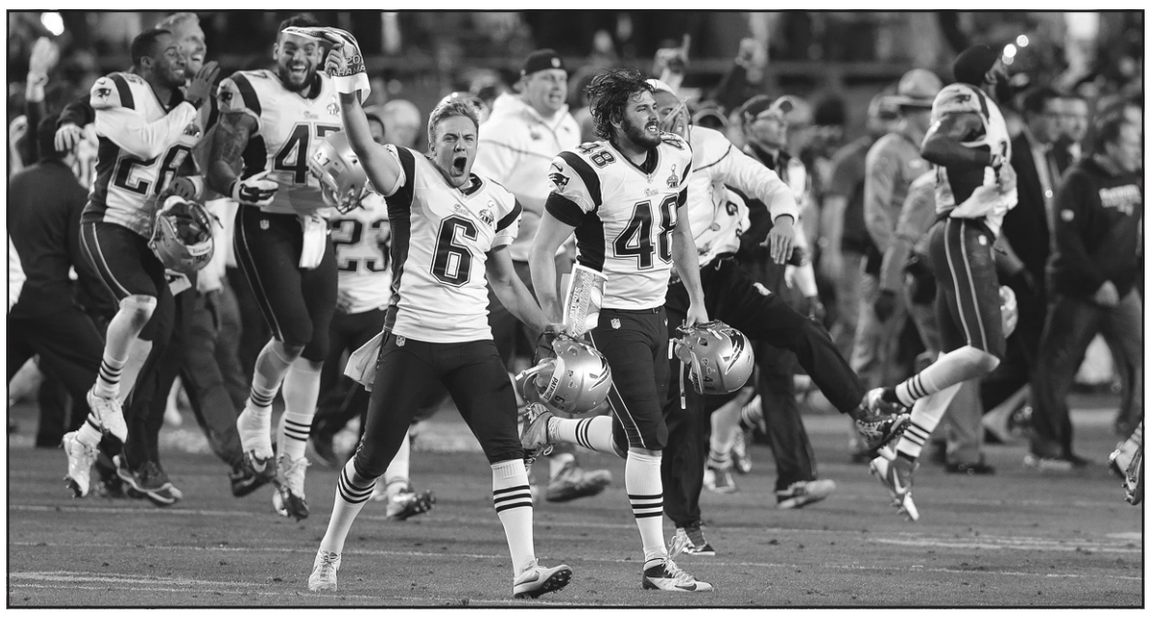
В среду команда Андрея Назарова начала последнюю в этом сезоне в регулярном первенстве выездную серию. Первым пунктом пребывания «Барыса» был город Сочи. К сожалению, результат встречи с одноименным клубом стал известен уже после того как номер был подписан в печать. Стоит отметить, что это был второй поединок с дебютантом лиги. 12 ноября прошлого года «Барыс» одолел ХК «Сочи» на своем льду лишь в серии послематчевых буллитов.

Остальная часть турне «Барыса» пройдет по маршруту: Нижний Новгород – Новокузнецк – Новосибирск – Хабаровск. В пятницу дружина Андрея Назарова сыграет с «Торпедо». Затем, в следующую среду будет поединок с «Металлургом», после чего «Барыс» сразится с «Сибирью» (13 февраля). А закончит турне команда Андрея Назарова двумя матчами с «Амуром», 15 и 16 февраля. После этого «Барыс» проведет три заключительных поединка регулярного первенства КХЛ на своем льду. 20 числа астанинцы сыграют с новокузнецким «Металлургом». 22 февраля состоится поединок с «Сибирью». А последний матч «регулярки» пройдет 24 февраля против «Торпедо».

По состоянию на вечер среды «Барыс» занимал тринадцатую строчку в сводной таблице чемпионата, набрав одинаковое с ХК «Сочи» количество очков – по 74. В Восточной конференции дружина Назарова располагалась на шестом месте, между «Салаватом Юлаевым» и «Трактором». А в дивизионе Чернышева, где лидирует «Сибирь», казахстанский клуб в числе семи коллективов занимал четвертую строчку.

Always с крылышками

В США состоялось самое ожидаемое спортивное событие года



Победителем 49-го розыгрыша Супер Боула – финального матча за звание чемпиона Национальной лиги американского футбола (НФЛ) – в четвертый раз в своей истории стала команда «Нью-Инглэнд Пэтриотс». В решающей игре на стадионе Университета Финикса в Глендейле команда из штата Массачусетс со счетом 28:24 победила «Сиэтл Сихокс». Поединок стал главным спортивным событием года в Соединенных Штатах, собрав рекордную кассу.

Книга жизни

Уладив в конце 60-х годов прошлого столетия давние разногласия, две лиги американского футбола – National и American – явили миру сверхуспешный коммерческий продукт, давно превзошедший по популярности три ведущие спортивные лиги США. Сезон в Национальной лиге американского футбола (НФЛ) длится всего 17 недель, но и с финансовой точки зрения, и по уровню общественного интереса НФЛ стабильно опережает МЛБ (бейсбол), НБА (баскетбол) и НХЛ (хоккей).

Что касается Супер Боула – матча за звание чемпиона НФЛ, – то это мероприятие и вовсе переросло спортивные рамки, превратившись в одно из главных массовых мероприятий страны. Да о чем там говорить, если два дня, отведенные под подготовку и проведение поединка, в календаре каждого добропорядочного американца так и обозначены – Super Bowl Weekend.

В свете, мягко говоря, не слишком высокой популярности данного вида спорта в Европе и России, где американский футбол всегда предпочитали называть регби, позволим себе опустить спортивную составляющую мероприятия. Хотя бы потому, что американский футбол внесен в Книгу рекордов Гиннеса в качестве дисциплины, обладающей самыми сложными правилами. Регламент насчитывает более 180 страниц, и во всех его нюансах не разбирается ни один игрок.

Ограничимся голой статистикой. В Супер Боуле встречаются победители двух конференций, в каждой из которых по 16 команд. Регулярный чемпионат НФЛ состоит всего из 16 матчей и продолжается с сентября по декабрь. В этом году в 49-м по счету решающем поединке сошлись «Нью-Инглэнд Пэтриотс» и «Сиэтл Сихокс», причем для последних этот финал стал вторым кряду.

Победа в итоге досталась «патриотам», которые выиграли приз в четвертый раз в своей истории. Предыдущие успехи команды пришлись на 2001, 2003 и 2004 годы. Чаще других в Супер Боул побеждали лишь «Питтсбург Стилерз» – шесть раз. Всего же за менее полувека почетный трофей выигрывали 19 различных клубов.

Куриное Рождество

Супер Боул – не только самое важное событие в американском спорте, но и самое популярное телевизионное зрелище. Из года в год рейтинг поединка только растет – за последние восемь лет телеаудитория выросла с 93 млн до 112 млн человек.

Максимальные рейтинги – стало быть, максимальные расценки на рекламу. Каждый год десятки крупнейших компаний и брендов считают делом принципа представить зрителям самые запоминающиеся, смешные и трогательные видеоролики. 30 секунд рекламы во время трансляции в этом году обошлись в $4,5 млн. Год назад сумма была на 500 тыс. меньше.

По предварительным подсчетам, во Внеурочное Рождество (неофициальное название Супер Боула) американцы в общей сложности потратили более $14 млрд. В среднем по $89 на человека. Показатель прошлого года – $12,37 млрд.

Одни лишь расходы на домашние вечеринки по случаю матча обошлись в восемь миллиардов. За восемь лет эта цифра выросла на 65%. Сумма, которую любители американского футбола потратили для создания нужной атмосферы во время игры, увеличивалась последние семь лет из восьми (за исключением 2010 года). Телеаудитория, как мы помним, увеличивалась куда меньшими темпами – всего на 19% за восемь лет.

По данным Национального совета производителей (НСП) куриного мяса, в день матча граждане США съели 1,25 млрд куриных крылышек – главного лакомства Супер Боула. Это эквивалентно 45 тыс. тонн куриного мяса. В день финального матча особым спросом традиционно пользуется разновидность «Баффало», которых съедается в три раза больше, чем крылышек всех прочих видов. Загруженность популярной службы доставки еды Goldbely, по сравнению с «обычными» выходными, выросла в десять раз. Также НСП отмечает, что за неделю перед финалом в США было куплено около 9,5 млн новых телевизоров.

Отдельной статьей идут цены на билеты. Средняя – $4 тыс. 350. Самый дешевый – 800. В субботу, за сутки перед игрой, приобрести билет можно было не дешевле чем за $7 тыс. – продавцы специально придержали часть, чтобы в последний момент сорвать куш. Непосредственно перед игрой цена выросла до 10 тыс. В итоге 49-й Супер Боул стал самым дорогим в истории НФЛ.

Пулеметные ленты и оголенная грудь

Супер Боул – это не только спорт и реклама, но и, прежде всего, шоу. До начала 1990-х развлекательная программа напоминала бразильский карнавал – разнообразные оркестры, хоры и чирлидерши бодро маршировали под красочные декорации. В 1991-м, устав от такой пестроты, Walt Disney Company и телеканал ABC, которому принадлежали права на трансляцию, сотворили настоящую революцию, пригласив на матч находящийся на пике славы бостонский бойз-бэнд New Kids On The Block.

Интересно, что тогда парням пришлось петь, в основном, для детской аудитории на фоне розовых декораций, что дало злопыхателям повод окрестить действо «Парадом педофилов». И все же с главной задачей мальчиковая команда справилась – телеаудитория увеличилась аж на шесть миллионов человек. В 1993 году на Супер Боуле выступил сам Майкл Джексон, опоясанный золотыми пулеметными лентами. Интересно, что первые 90 секунд он простоял на сцене в полной неподвижности.

В 2004 году во время исполнения композиции Rock Your Body Джастин Тимберлейк неожиданно оголил грудь Джанет Джексон. Инцидент вошел в историю как «Небольшие неполадки с гардеробом», а Джастину пришлось публично извиняться. Больше всех пострадал транслировавший безобразие телеканал CBS, заплативший на непредвиденный стриптиз $550 тыс. штрафа.

В нынешнем году все было пристойно. В музыкальном шоу приняла участие Кэти Перри, она выступила с Мисси Эллиот и Ленни Кравитцем. Гимн США перед игрой исполнила Идина Мензель, озвучившая принцессу Эльзу в мультфильме «Холодное сердце». Кроме того, в перерыве были продемонстрированы трейлеры грядущих голливудских блокбастеров – «Мир Юрского периода», «50 оттенков серого» и «Форсаж-7».

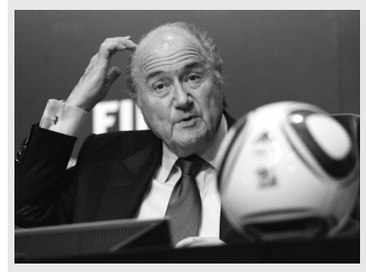
Дмитрий Клипин
lenta.ru

«ШАХТЕРУ» ЗАПРЕТИЛИ ИГРАТЬ С КЛУБАМИ ИЗ РФ

Правительство Украины запретило футбольному клубу «Шахтер» из Донецка играть с российскими командами. Об этом в интервью порталу Sportbox сообщил главный тренер московского «Торпедо» Валерий Петраков, подопечные которого должны были провести товарищеский матч с донецким клубом. «Да, они прислали официальную бумагу в наш клуб. Им запретило играть украинское правительство», – сказал Петраков. Кроме «Торпедо», «Шахтер» должен был сыграть с московским ЦСКА в рамках товарищеского турнира в Испании. Однако 23 января информация о матчах с россиянами пропала с официального сайта украинского клуба. Вместо российских клубов соперниками «Шахтера» значатся испанская «Альмерия» и датский «Раннерс». Ранее от игр с командами из России отказывалось киевское «Динамо». Сообщалось, что распоряжение не проводить товарищеские матчи против российских клубов поступило от президента киевлян Игоря Суркиса. **(lenta.ru)**

ИХ ОСТАЛОСЬ ЧЕТВЕРО

Международная федерация футбольных ассоциаций (ФИФА) утвердила четырех кандидатов на пост президента организации. Об этом сообщается на официальном сайте организации. За пост главы федерации поборются действующий президент ФИФА Зепп Блаттер, принц Иордании Али бин Аль-Хусейн, глава Королевского футбольного союза Нидерландов Михаэл ван Праг, а также обладатель «Золотого мяча-2001» Луиш Фигу. После того, как комитет по этике проверит каждого из кандидатов, избирательная комиссия ФИФА соберется снова, чтобы подтвердить соответствие заявок действующим нормативным положениям организации. Затем избирательная комиссия обязана официально признать и объявить имена кандидатов, которые получили право баллотироваться на пост главы ФИФА. Выборы состоятся 29 мая во время конгресса организации в швейцарском Цюрихе. Ранее желание побороться за пост президента ФИФА высказывали бывший заместитель генерального секретаря организации Жером Шампань и бывший футболист сборной Франции Давид Жинола, но оба претендента не смогли получить поддержку пяти национальных ассоциаций, требуемую регламентом для выдвижения кандидатуры. **(lenta.ru)**



ПРЕДЛОЖЕНИЕ МУТКО

Министерство спорта России прорабатывает вопрос о возвращении призовых атлетами, дисквалифицированными за нарушение антидопинговых правил. Об этом заявил РИА «Новости» глава ведомства Виталий Мутко. «Мы внесли в трудовое законодательство норму, позволяющую включать в контракты спортсменов запись о том, что они берут на себя обязанность соблюдать антидопинговые правила. В случае нарушения этого пункта мы можем ставить вопрос о возврате призовых», – заявил Мутко. После дисквалификаций представителей спортивной ходьбы главный тренер сборной России по легкой атлетике Валентин Маслаков ушел в отставку, а президент Всероссийской федерации легкой атлетики (ВФЛА) Валентин Балахничев заявил, что сложит с себя полномочия на ближайшем президиуме ВФЛА. В январе за применение допинга на разные сроки были дисквалифицированы бегунья Юлия Зарипова и многоборка Татьяна Чернова, причем Зарипова лишится золотой медали в беге с препятствиями, выигранной на Олимпиаде-2012 в Лондоне. Также различные сроки дисквалификации получили пятеро российских ходоков. Среди них оказались олимпийские чемпионы Ольга Каниськина, Сергей Кирдяпкин и Валерий Борчин, а также медалисты чемпионатов мира Сергей Бакулин и Владимир Канайкин. **(lenta.ru)**

НАКАЗАН ЗА ХОДЬБУ НА РУКАХ

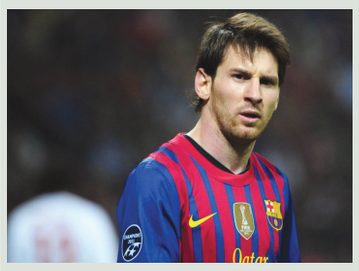
Сенегальский нападающий клуба «Аль-Наср» из Дубая Ибраима Туре был наказан желтой карточкой за ходьбу на руках во время матча. Об этом во вторник, 3 февраля, пишет Metro. В ожидании розыгрыша углового удара Туре начал ходить по штрафной площадке на руках. Поведение футболиста возмутило его соперников – игроков команды «Аль-Шарджа», которые столкнули сенегальца на газон и едва не устроили потасовку. В итоге Туре получил желтую карточку. Встреча закончилась победой «Аль-Насра» со счетом 4:1. **(lenta.ru)**

ОТСТРАНЕН ЗА ПОХОД В БАР

Национальная хоккейная лига (НХЛ) отстранила от работы арбитра Тима Пила за встречу с блогером в баре. Об этом пишет Deadspin. Лига посчитала столь близкое общение судьи с блогером нарушением корпоративной этики. По информации Deadspin, Пил отстранен от работы на неопределенный срок. Редактор популярного хоккейного блога Puck Daddy Грег Вышински регулярно критиковал Пила за его работу. Рефери решил встретиться с журналистом и обсудить это. 30 января они оба пришли в один из пабов Нью-Йорка. Оппоненты поговорили, а потом вместе выпили. После этого Вышински опубликовал в блоге их совместную фотографию. Пил начал работать в НХЛ в сентябре 1995 года. По информации NHL Officials, 48-летний арбитр отсудил 860 матчей в регулярных чемпионатах и 60 игр в Кубке Стэнли. **(lenta.ru)**

НЕ ДОЖДАЛСЯ МЕССИ

Восьмилетний мальчик Габриэль из Коста-Рики умер за час до встречи со своим кумиром – футболистом «Барселоны» и сборной Аргентины Лионелем Месси. Об этом пишет sport.es. Ребенок болел раком желудка и мечтал встретиться с Месси. Его родные связались с «Барселоной» и организовали ему перелет в Испанию и личную встречу с игроком, которая должна была состояться в воскресенье, 1 февраля, перед матчем с «Вильярреалом» (3:2). Однако мальчик не дожил до исполнения своей мечты, скончавшись перед посадкой на самолет по маршруту Мадрид – Барселона. «Сине-гранатовые» выразили соболезнования родственникам Габриэля, а также обязались оплатить услуги по транспортировке тела мальчика на родину. Как сам Месси отреагировал на произошедшее, не сообщается, но известно, что 2 февраля он по личным обстоятельствам пропустил командную тренировку. **(lenta.ru)**



«СПАРТАК» ПОТЕРЯЛ СПОНСОРА

Компания KIA Motors приняла решение прекратить сотрудничество с московским футбольным клубом «Спартак» из-за тяжелой экономической ситуации. Об этом сообщает «Чемпионат.com» со ссылкой на пресс-службу компании. «К сожалению, в условиях непростой ситуации на рынке нам, как и большинству компаний, пришлось сократить рекламный бюджет, поэтому мы были вынуждены прекратить наше сотрудничество с футбольным клубом «Спартак» в конце 2014 года. Это решение было непростым для нас, поскольку мы считаем «Спартак» одним из лучших клубов в России», – заявили в компании. При этом в KIA добавили, что всегда будут стремиться способствовать развитию футбола, и выразили надежду, что в скором времени у компании появятся возможности для реализации проектов, направленных на поддержку российского футбола. Спонсорский контракт между московским «Спартаком» и Kia Motors был заключен весной 2009 года. По условиям соглашения компания приобрела титул официального спонсора, а автомобили Kia стали основными транспортными средствами футбольного клуба. **(lenta.ru)**

«Бавария» буксует, Австралия становится лучшей в Азии, а «МЮ» стремится наверх

Алишер Абдулин
Фото: guim.co.uk, afcasiancup.com

«Челси» не отдает позиций, а «Красные дьяволы» производят рокировку со «Святыми»

В английской премьер-лиге центральным на выходных стал субботний поединок в Лондоне между «Челси» и «Манчестер Сити». «Аристократы» на 41-й минуте усилиями Лоика Реми вышли вперед. Гости отыгрались спустя 4 минуты благодаря голу Давида Сильвы. Больше взятий ворот в этом матче зафиксировано не было. «Челси» возглавляет турнирную таблицу, набрав 53 балла. У «Ман Сити» – 48 очков и вторая строчка. «Манчестер Юнайтед» благодаря победе над «Лестером» (3:1) сумел расположиться на третьем месте, сместив оттуда «Саутгемптон», который уступил на своем поле «Суонси» – 0:1. Сейчас у «Манчестер Юнайтед» 43 балла, а у «Святых» – 42.

В ближайшем туре на Туманном Альбионе состоятся две встречи, которые по всем статьям являются принципиальными. В субботу пройдет лондонское дерби «Тоттенхэм» – «Арсенал». А в воскресенье сыграют «Эвертон» и «Ливерпуль».

Во вторник также прошел ряд переигровок 1/16 финала Кубка Англии. В одной из них «МЮ» сумел со второй попытки сломить сопротивление «Кембридж Юнайтед». В первом поединке, который состоялся 23 января на поле «Кембриджа», была зафиксирована нулевая ничья. В ответной встрече манкунианцы реабилитировались, одолев соперников со счетом 3:0. Отличились: Хуан Мата, Маркос Рохо и Джеймс Уилсон. Встреча «Болтона» с «Ливерпулем» была сыграна в ночь на четверг и в обзор не попала.

Осечка «Ювентуса» и вылет «Ромы» из кубка

Лидер Серии А туринский «Ювентус» в субботу не сумел сломить сопротивление «Удинезе» на выезде. Ничья – 0:0. Впрочем, «Старая синьора» все равно идет с приличным отрывом от ближайших конкурентов. Сейчас у «Ювентуса» – 50 очков. На втором месте «Рома», у которой 43 балла. А замыкает тройку «Наполи», набравший 39 очков.

В субботу состоится центральный матч тура. «Ювентус» примет на своем поле «Милан».

В среду поздно вечером в матче 1/4 финала Кубка Италии встречались «Наполи» и «Интер». Матч закончился после того, как номер был сдан в печать. А во вторник, «Фиорентина» выбила из борьбы за кубок страны «Рому». Встреча в Риме завершилась со счетом 2:0.

Перерыв не пошел «Баварии» на пользу

Мюнхенская «Бавария» после возобновления бундеслиги продолжает исправно терять очки. В рамках 18-го тура в минувшую пятницу подопечные Хосепа Гвардиолы уступили на выезде «Вольфсбургу» со счетом 1:4. А уже во вторник сыграли дома вничью с «Шальке» – 1:1. Большую часть встречи мюнхенцы играли в меньшинстве после удаления Жерома Боатенга на 17-й минуте. Открыть счет им удалось на 67-й минуте благодаря голу Арьена Роббена. Впрочем, гельзенкирхенцы быстро отыгрались. На 72-й минуте отличился Бенедикт Хеведес.

Сейчас у «Баварии» 46 набранных очков и первое место в таблице. Следом идет «Вольсбург» – 38 баллов. А замыкает тройку «Боруссия» из Менхенгладбаха, у которой 33 балла. Последнее место в таблице занимает дортмундская «Боруссия», у которой 16 очков.

И снова «Селтик» и «Рейнджерс»

После того как «Рейнджерс» по итогам сезона 2011/2012 был сослан в четвертый дивизион чемпионата Шотландии за долги, первенство этой страны явно осиротело и потеряло былую привлекательность и интригу. Дерби между двумя клубами из Глазго, «Селтиком» и «Рейнджерсом» всегда привлекали особое внимание любителей футбола, буквально по всему миру. В последние годы однозначно не хватает сверхострых баталий между двумя сильнейшими клубами Шотландии. И вот, волею жребия оба коллектива сошлись в полуфинале Кубка шотландской лиги. Воскресный матч на «Селтик Парк» получился упорным с обилием борьбы и стыков. А результатом его стала победа «Селтика» со счетом 2:0. В другом полуфинале «Данди Юнайтед» одолел «Абердин» со счетом 2:1.

Первый успех Австралии и невезение Кореи

Сборная Австралии с третьей попытки сумела завоевать Кубок Азии. «Соккеруз» в прошедшую субботу в решающем поединке континентального первенства сошлись со сборной Южной Кореи. Для корейцев, которые входят в число ведущих сборных континента, важность обладанием трофея переоценить было трудно, поскольку лучшей командой Азии они были в далеком 1960 году, а в полуфинале были представлены в 2000 году. Это выглядит по-настоящему парадоксальным на фоне того, что корейцы в последние тридцать лет неизменно представляют континент на мировых первенствах. Австралийцы также являются одними из лидеров азиатского футбола, и это несмотря на сравнительно недавнюю смену прописки, которая произошла в 2006 году. За это время «соккеруз» дважды поучаствовали на Кубках Азии. В 2007 году они дошли до четвертьфинала, где в серии пенальти уступили сборной Японии. В 2011 году в Катаре, австралийцы дошли до финала и вновь проиграли Японии. И вот в третий раз «соккеруз» уже на своей земле сумели выйти в финал, проиграв по ходу турнира на групповой стадии только сборной Южной Кореи – 0:1, что, несомненно, придавало финалу дополнительную интригу и остроту. И если австралийцы показали себя самой результативной сборной на турнире (12 голов в преддверии финала – прим. авт.), то корейцы прославились самой крепкой обороной. К финалу «азиатские тигры» подошли без пропущенных мячей. Впрочем, в финале ворота южнокорейцев оставались в неприкосновенности вплоть до 45-й минуты, пока Массимо Луонго не организовал гол в раздевалку. Полузащитник австралийцев застал врасплох вратаря соперников ударом с дальней дистанции в ближний угол.

Во второй половине матча казалось, что хозяева доведут дело до победы в основное время. Но гол Сон Хен-Мина уже в добавленные минуты поверг в шок трибуны «Олимпийского» стадиона в Сиднее – 1:1.

Тем не менее австралийцы смогли в дополнительное время добиться победного результата. На 105-й минуте вышедший на замену Джеймс Троизи поразил ворота Ким Джин Хьюна и установил окончательный результат.

За день до финала состоялся матч за третье место, где отношения выясняли сборные ОАЭ и Ирака. Этот поединок получился упорным и весьма результативным. Футболисты сборной Объединенных Арабских Эмиратов победили со счетом 3:2.

Развязка близка

На Кубке африканских наций, который продолжается в Экваториальной Гвинее, осталось выявить тех, кто сыграет в финале, и тех, кто оспорит третье место. В среду команда Кот-д'Ивуара играла против сборной Демократической Республики Конго. К сожалению, результат поединка стал известен уже после того как номер был подписан в печать. А в четверг встретятся команды Ганы и Экваториальной Гвинеи. В субботу на турнире состоится матч за третье место, а в воскресенье финал.

Стоит отметить, что в четвертьфинале ивуарийцы одолели Алжир – 3:1. А команда Экваториальной Гвинеи оказалась сильнее Туниса – 2:1.

ДОН КИНГ ЗАПЛАТИТ $1,6 МЛН

Промоутер российского боксера Дениса Лебедева Андрей Рябинский отсудил у Дона Кинга $1,6 млн за сорванный бой между своим клиентом и панамцем Гильермо Джонсом, интересы которого представляет Кинг. Об этом сообщил Рябинский на своей странице в Twitter. Ранее глава компании «Мир бокса» Рябинский подал иск в федеральный суд Манхэттена, требуя компенсацию в размере 2,5 миллиона долларов за сорванный бой. Поединок за титул чемпиона мира по версии Всемирной боксерской ассоциации (WBA) в весовой категории до 90,71 килограмма между Лебедевым и Джонсом должен был состояться в Москве 25 апреля 2014 года, но был отменен незадолго до начала из-за положительного результата допинг-теста панамца. Швейцарская лаборатория, которая обнаружила запрещенное вещество в крови Джонса перед боем с Лебедевым, вскрыла пробу В панамца, которая также дала положительный результат. В мае 2013 года в первом поединке боксеров Лебедев уступил Джонсу титул чемпиона мира по версии WBA, проиграв техническим нокаутом в 11-м раунде. Позже допинг-тест панамца дал положительный результат, и титул был возвращен российскому боксеру. **(lenta.ru)**

ВОЙНОВА НЕ ЖДУТ В БЕЛОМ ДОМЕ

Российский защитник клуба Национальной хоккейной лиги (НХЛ) «Лос-Анджелес Кингз» Вячеслав Войнов не получил приглашения на торжественный прием у президента США Барака Обамы в Белом доме в честь победы команды в прошлогоднем розыгрыше Кубка Стэнли. Об этом сообщает ТАСС. Знаменитый в прошлом хоккеист, а ныне президент «Лос-Анджелеса» по бизнес-операциям Люк Робитайл объяснил отсутствие Войнова запретом на его участие во всех официальных мероприятиях в связи с бессрочной дисквалификацией, наложенной на него НХЛ 20 октября. «Думаю, ему очень тяжело. Хоккеист есть хоккеист, он хочет играть. Мы ничего не можем поделать. Все в руках суда. Нам остается только ждать», – добавил Робитайл. 29 декабря в Калифорнии состоялся очередной раунд слушаний по делу спортсмена, обвиняемого в домашнем насилии над супругой Мартой Варламовой. Как сообщает Dailybreeze, россиянин не признал своей вины по предъявленному обвинению. По данным суда, жюри присяжных из 12 человек будет отобрано 2 марта 2015 года, после чего начнется рассмотрение дела по существу. На предыдущих слушаниях 15 декабря Войнову было отказано в прекращении процесса против него. Окружной прокурор города Редондо-Бич (штат Калифорния) по итогам доследования выдвинул против россиянина обвинения в нанесении тяжких телесных повреждений супруге Марте Варламовой. У женщины выявлены травмы щеки, шеи и брови, но сама она заявляла, что получила их случайно. Войнов был арестован в ночь на 20 октября полицией Редондо-Бич в больнице, куда он доставил свою супругу. Вскоре его отпустили под залог в 50 тысяч долларов. Руководство Национальной хоккейной лиги (НХЛ) дисквалифицировало игрока на неопределенный срок, а менеджмент «Лос-Анджелеса» поддержал это решение и вывел защитника из состава. **(lenta.ru)**

НЕОБЫЧНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ САУДИТОВ

Саудовская Аравия выступила с предложением провести Олимпийские игры, в которых будут выступать только мужчины. Об этом сообщает The Telegraph. Страна хочет подать заявку на Игры совместно с Бахрейном, где, согласно планам, в это время приняли бы участие в Олимпиаде только женщины. Сообщается, что президент Международного олимпийского комитета (МОК) Томас Бах назвал невозможной перспективу принятия такой заявки в связи с правилом, исключающим половую дискриминацию. До 2012 года на Олимпиадах от Саудовской Аравии выступали только мужчины, так как по законам страны женщины не могут принимать участия в Играх. Перед Олимпиадой 2012 года в Лондоне МОК оказал давление на государство, в результате чего впервые в истории Саудовской Аравии две женщины, легкоатлетка Сара Аттар и дзюдоистка Воджан Шахрхани, приняли участие в Играх. **(lenta.ru)**

Переходная пора

В Европе закрылось зимнее трансферное окно

Вячеслав Селезнев

В начале этой недели в Европе закрылось трансферное окно, в период которого клубы осуществляли переходы тех или иных игроков. В отличие от межсезонья, которое проходит летом, зимой клубы не идут на кардинальные перемены и крайне редко совершают по-настоящему крупные приобретения. Однако и в зимний трансферный период не обходится без громких сделок. Стоит обратить внимание на самые резонансные сделки.

Андре Шюррле (Германия) из «Челси» в «Вольфсбург». 32 млн евро

Заводской клуб «Фольксвагена» уверенно идет в числе лидеров бундеслиги. Нацелившись на Лигу чемпионов будущего сезона, «Вольфсбург» решил усилить нападение. Немецкий форвард довольствовался в «Челси» ролью запасного и, по всей видимости, не совсем был с этим согласен. В нынешнем сезоне он провел 14 матчей и забил три гола. Теперь чемпион мира получит необходимую игровую практику. В «Вольфсбурге» он будет играть до 2019 года.

Хуан Куадрадо (Колумбия) из «Фиорентины» в «Челси». 33,4 млн евро

«Аристократы» заполучили флангового полузащитника, который должен влиться в тактические построения Жозе Моуринью. В Лондоне колумбиец проведет 4,5 года. Помимо этого частью сделки стала аренда египетского полузащитника «Челси» Мохаммеда Салаха в стан «фиалковых». Ранее Салах играл в швейцарском «Базеле». За два сезона египтянин отметился тринадцатью матчами в составе «синих» и забил три гола.

Уилфред Бони (Кот-д'Ивуар) из «Суонси» в «Манчестер Сити». 32,3 млн евро

Ивуариец, отличающийся своими футбольными талантами, оформил переход в поистине серьезный клуб. А «Ман Сити» освежил свою линию нападения и возродил конкурентную среду. Официальный сайт клуба оповестил о том, что Бони подписал контракт на 4,5 года. В «Ман Сити» бывший лидер «Суонси» будет играть под номером 14.

Энцо Перес (Аргентина) из «Бенфики» в «Валенсию». 25 млн евро

Финалист мирового первенства уже заскучал в португальском чемпионате и сменил лиссабонский клуб на «Валенсию». Для «Бенфики» это крайне удачная сделка. В свое время португальцы приобретали аргентинца всего за 3 млн евро.

Мартин Эдегор (Норвегия) из «Стремсгодсет» в «Реал». 4 млн евро

Норвежский вундеркинд не на шутку переполошил трансферный рынок старого света. Охоту за ним вели многие именитые клубы. В итоге 16-летний полузащитник достался мадридскому «Реалу». Самый юный игрок в составе сборной Норвегии проведет в Мадриде 6,5 лет.

Помимо него «Реал» приобрел бразильского полузащитника Лукаса Силву. «Крузейро» за 21-летнего полузащитника получил 13 млн евро.

Помимо трансферных сделок, где отображалось движение денежных средств, в старом свете также были произведены аренды игроков между клубами. Наиболее громкой из них является возвращение Фернандо Торреса в «Атлетико». Испанский форвард, блиставший в «Ливерпуле» и «Челси», совсем сник в «Милане» – один гол в десяти матчах. Возвращение в Мадрид можно рассматривать с положительной точки зрения. В чемпионате Испании он еще не забивал, но сумел отличиться в кубке страны. Причем заставил капитулировать не абы кого, а вратарей «Реала» и «Барселоны». «Милан» взамен на Торреса получил полузащитника Алессио Черчи.

Другой миланский клуб «Интер» предпринял серьезное усиление, взяв в аренду у «Арсенала» Лукаса Подольски, а у «Баварии» Джордана Шакири. Впрочем, появление игроков сборной Швейцарии и Германии пока не сказалось позитивно на турнирном положении «Интера» в Серии А. «Нерадзурри» после нового года провели в первенстве пять матчей и только в одном отпраздновали победу. При этом проиграв два поединка и два сведя вничью.

КАПИТАЛ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Арт-капитал отечественного рынка

Оксана Танская

По статистике, в Алматы насчитывается свыше 40 галерей, художественных салонов и других выставочных залов. Здесь можно не только и не просто приобщиться к прекрасному, но и совершить выгодное, по словам международных арт-экспертов, капиталовложение. То есть приобрести картину, декоративное панно или изящную статуэтку в свою коллекцию, ну или в крайнем случае украсить ею единственной свое скромное или не очень скромное жилище.

Ошибочно мнение, что галереи предназначены в большей степени для ознакомления широких масс с произведениями высокого мастерства и только уже в последнюю очередь для совершения в них покупок. Ознакомительную и пропагандистскую функцию несут музеи и выставочные залы, которых в Алматы, к слову, не так уж и много. А вот арт-салоны и галереи, несмотря на свое значение, исключительно коммерческие организации (в переводе с английского языка на русский: Gallery – это место для прогулок). Другое дело, что такие понятия, как художественная коммерция и отечественный арт-рынок, в нашей республике не получили столь широкого размаха, как в других странах мира.

Напомним, что арт-рынок в современном своем воплощении родился к началу Второй мировой войны и тут же стал развиваться настолько быстро, что уже к концу прошлого столетия обрел свои непоколебимые принципы, которые актуальны и в настоящее время. С наступлением XXI века структура рынка предметов искусства претерпела значительные изменения. Скорее всего, виной тому бесконечная череда финансовых кризисов. Теперь арт-рынок стремительно превращается в «маленький базарчик» и преуспевать на нем становится все сложнее. Такая ситуация уже охватила всю Европу и частично коснулась Запада. Если, к примеру, в Германии, Англии и Испании арт-рынок борется за выживание, то в Италии и Греции его сегодня практически не существует. Да и во Франции, несмотря на то, что это очень культурная страна, уже давно нет художественного рынка. Для России это понятие по-прежнему остается весьма абстрактным, а про родное отечество вообще говорить не приходится. У нас настолько низок процент потребительских групп и еще ниже их эстетические потребности, что такой инвестиционно выгодный вид бизнеса, как искусство, перешел в разряд далеко не привлекательного капиталовложения. И, разумеется, настоящих классических арт-дилеров и профессиональных галеристов, которые занимаются торговлей искусством не от случая к случаю, а ради основного дохода, у нас пока, к сожалению, нет. Как тут не вспомнить слова известного в Алматы куратора и арт-критика Валерии Ибраевой: «Наш арт-рынок умер, не успев родиться».

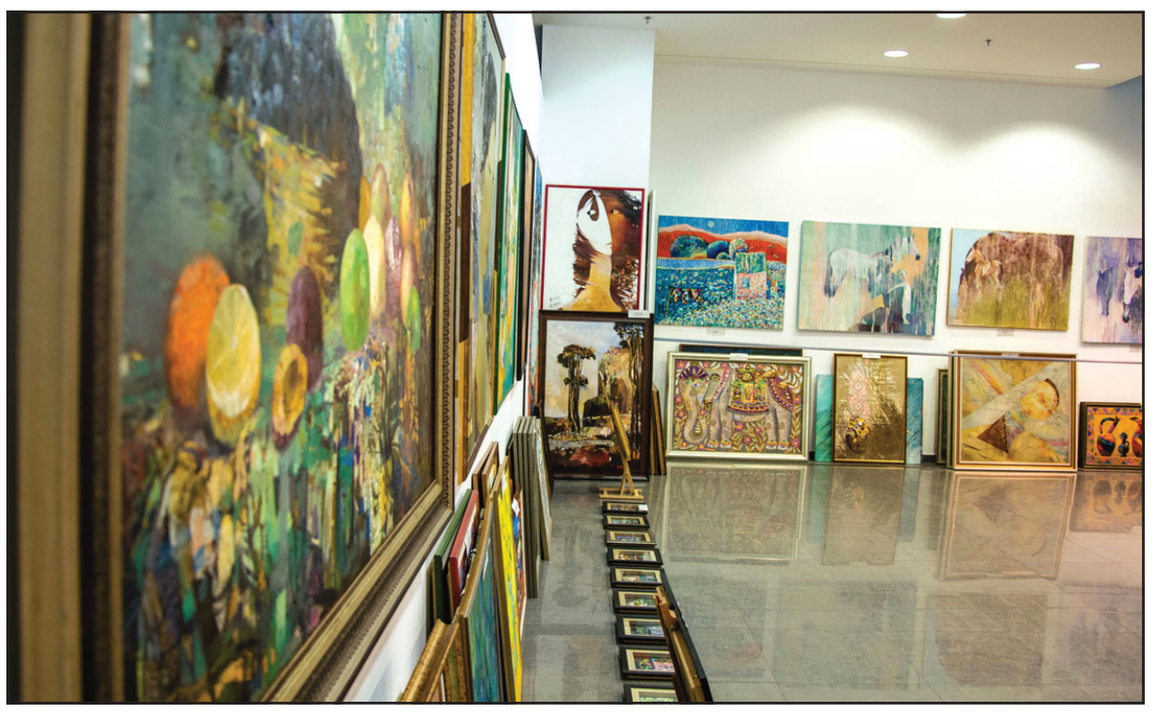
Поэтому сегодня галереям и дилерским конторам приходится буквально выживать. Антикварные лавки не в пример им переживают гораздо лучшие времена. Во-первых, большинство из них этап своего формирования переживали подпольно. И уже на официальный рынок объявились с большим списком своих клиентов и немалой суммой заработанных денег. Во-вторых, существует довольно известный вариант заработка в этой сфере, когда официальной общественности практически не известно точное количество работ, написанных выдающимся мастером за свою творческую жизнь. А когда никто не знает, пять штук или семь тысяч произведений когда-то написал художник, то их и подделать несложно.

Ну а галереи в Алматы, несмотря ни на что, продолжают существовать и в немалом количестве. Одни периодически закрываются, появляются новые, другие организовывают ребрендинг и продолжают выживать. Причем ключевое здесь слово – «выживать», поскольку основной их деятельностью по-прежнему является демонстрация экспонатов, а продажи стали настолько редким явлением, что выставки с финансовой точки зрения весьма редко оправдывают свою организацию. Не углубляясь сильно в подробности, разберем структуру организации средней заурядной выставки более или менее талантливого художника. Прежде всего от автора галерея получает оплату аренды сроком за весь период продолжения выставки. Стоимость аренды зависит от площади выставочного пространства, а также престижности галереи и в среднем варьируется от 500 до 2000 у.е. за 2-3 недели. Это несгораемый доход галериста. Далее художник определяет, каким бы он хотел видеть свой вернисаж: с фуршетом из ресторана или с бабушкиными беляшами, а может и без угощений вовсе, с каталогом к выставке или с обыкновенным пресс-релизом, распечатанным на листах А4, с профессиональным квартетом скрипачей или с приглашенными друзьями а-ля музыкантами. Немаловажный момент, во сколько обойдется приглашение гостей. Их, разумеется, можно позвать, обзвонив по телефону или отправив приглашение по электронной почте. И повезло тому художнику, у которого среди его закадычных друзей найдется хоть один потенциальный покупатель. Настоящих же коллекционеров и других состоятельных сибаритов целесообразнее оповестить о выставке персональным пригласительным билетом, распечатанным в типографии. Доставить пригласительный можно как самостоятельно и передать лично в руки заветному гостю, так и с помощью курьерской службы. Кроме этого, необходимо привлечь к организации арт-проекта куратора, который выполнит все административные функции, а также оповестит СМИ, разошлет анонс предстоящего мероприятия, скажет речь на открытии и непременно напишет статью об авторе и его новых произведениях. Поэтому обращаться предпочтительней к опытному, а главное именитому куратору.

Отсюда складывается стоимость расходов автора. Но не доходов галереи. Свой заработок галерея, да и художник, получат только в том случае, если состоится продажа и желательно не одной-двух картин, а как минимум 25-30% экспонатов. Только в этом случае можно каждому заработать на масло и икру, а не просто на хлеб с маслом. Но, увы, по статистике, за весь период выставки удается продать лишь 5-10%, и то в лучшем случае.

Так в чем же плюсы? Не выгоднее ли автору тратить свои средства и время на создание новых работ и продавать их прямо из своей мастерской? Что также было бы более выгодно покупателю, который априори избегает процентных накруток. Надо признаться, многие художники так и поступают. И тем не менее раз в год или раз в 2-3 года обязательно организовывают выставку. Даже если нет возможностей на персональную, то участвуют хотя бы в коллективных художественных проектах. Это, безусловно, позволяет в очередной раз заявить о себе публике и средствам массовой информации. О художнике ни в коем случае не должны забывать! Ведь если он ведет затворнический образ жизни, то кто же о нем будет знать и разве что-то стоит его искусство… К тому же не каждый, даже очень талантливый, живописец способен самостоятельно организовать себе минимальный PR. Как правило, творцы чрезвычайно застенчивы. Вот поэтому художникам и публике нужны дилерские арт-конторы и галереи, которые всегда останутся частью художественной культуры и духовной жизни любого более или менее цивилизованного общества.

Итак, подведем итог. Любое искусство, в том числе и изобразительное – вещь изначально субъективная. Отсюда, выбирая в свою коллекцию произведение, каждый покупатель прибегает к приоритетной для него категории «нравится – не нравится». Это многократное «нравится» каким-то образом формирует цену. Художники, уж поверьте, цены себе сложить не могут, как в прямом, так и в переносном смысле. Но деньги-то – понятие объективное, за что-то платят больше, а за что-то меньше. Для связи этих двух вещей нужен арт-дилер или галерист, который ваши эмоциональные ощущения способен трансформировать в объективно доказанные факты. Таким образом, арт-бизнес – это комбинация разных составляющих: знаний о художниках, истории искусства, рынка искусства во всем мире, умение найти в этом мире потенциального покупателя и владение разнообразными ресурсами для поиска клиента. Кстати, обладание мощной интуицией далеко не последний пункт в этом списке, ведь профессиональному галеристу или арт-дилеру необходимо точно определить, насколько инвестиционно привлекателен продукт и примерно предположить процент его ликвидности, то есть реальную сумму, которую в итоге за этот продукт готовы выложить коллекционеры. Но все это – описание именно профессиональных галеристов или специально обученных арт-дилеров, которых, как мы выяснили выше, в нашем отечестве ничтожно мало.



ПАРТНЕР ПРОЕКТА LAFA auto AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

ACCORD ПРОЩАЕТСЯ С ЕВРОПОЙ

Низкий уровень продаж вынуждает руководство японской компании прекратить выпуск и дальнейшие работы над развитием европейской версии седана. По мнению главы британского подразделения Honda Motor Лиона Бреннана, высказанному им в интервью Automotive News, спад продаж на рынке среднеразмерных седанов миддл-класса носит системный характер, вызванный непрекращающимся оттоком клиентуры в премиум-сегмент – туда, где господствуют BMW 3-серии и Mercedes S-класса. Лишь только за 2014 год продажи «Аккордов» в Старом Свете упали на 19% и было реализовано всего 3453 машины. И в этих условиях тратить сотни миллионов на развитие и выпуск европейской ветви модели было бы крайне неразумно. Поэтому следующее поколение Honda Accord станет исключительно глобальным.

НА ЗАВОДЕ RENAULT В МОСКВЕ ВЫПУЩЕН МИЛЛИОННЫЙ АВТОМОБИЛЬ

С конвейера завода Renault в Москве сошел миллионный автомобиль. Юбилейным стал белый внедорожник Duster с двухлитровым мотором и 6-ступенчатой механической коробкой передач. Юбилейный Duster в ближайшее время отправится к своему клиенту. На заводе Renault в Москве в настоящее время производятся Duster, Fluence, Megane и продолжается производство Logan первого поколения. Объем производства Renault для рынка России и стран ближнего зарубежья на производственных площадках в Москве и в Тольятти составил 213 769 автомобилей (+9,6%). В 2014 году на рынке Казахстана было реализовано 4538 единиц данной модели, что позволяет этому автомобилю второй год подряд занимать первое место по продажам среди внедорожников (SUV). Такую популярность Renault Duster заслужил благодаря внедорожным характеристикам и отличному соотношению цена/качество. На казахстанском рынке Renault Duster представлен в 10 версиях. Покупатель может выбрать между 2,0 (135 л.с.) и 1,6 (102 л.с.) бензиновыми двигателями с полным или передним приводом, с механической или автоматической коробкой передач.

ПОЧЕМ САМЫЙ МАЛЕНЬКИЙ «ДЖИП»?

Стали известны американские цены и комплектация всех версий компактного внедорожника Jeep Renegade. За базовую версию – Renegade Sport – придется отдать 17 995 долларов. Версия Latitude оценивается существенно дороже – $21 295, а цены на Limited будут начинаться от $24 795. Причем указанные суммы предусматривают только переднеприводное исполнение: за установку полного привода придется доплатить еще 2 тысячи долларов, поскольку 4x4 в «стандарте» будет только у модификации Trailhawk, стоимостью $25 995. В базовую комплектацию авто Sport входят 1,4-литровый турбированный двигатель с шестиступенчатой МКПП, система помощи при старте на подъемах, 16-дюймовые стальные колеса, центральный замок с дистанционным управлением, 3,5-дюймовый дисплей на приборной панели, складывающееся вперед сидение переднего пассажира и регулируемый по высоте пол багажного отделения. Latitude несколько побогаче: это 16-дюймовые легкосплавные колесные диски, камера заднего вида, 5-дюймовый сенсорный дисплей, затонированные стекла, передние противотуманные фары и система Uconnect. Для Limited уже предлагается полный набор: 18-дюймовые легкосплавные колесные диски, 7-дюймовый дисплей на приборной панели, отображение данных на котором можно персонализировать, рулевое колесо с подогревом, двухзонный климат-контроль, подогрев сидений, отделка из натуральной кожи, сиденье водителя с электрической регулировкой в 8 направлениях. «Истинный проходимец» Renegade Trailhawk получит прежде всего более мощный 2,4-литровый двигатель Tigershark с 9-ступенчатой АКПП и систему полного привода Active Drive Low 4×4. А еще 17-дюймовые внедорожные легкосплавные диски, защитные пластины, красные буксирные крюки, крышу, выкрашенную в черный цвет в качестве акцента, и рейлинги на ней.

По дорогам Казахстана

Андрей Макаров

На днях мультибрендовый автомобильный дилер – компания ASTER AUTO – представила свою новую модель Renault Sandero Stepway. Модель получила новый дизайн кузова и салона, приобрела современный и притягательный внешний вид. Общий объем изменений достиг 70% по сравнению с предыдущим поколением.

В экстерьере автомобиля появились широкие колесные арки, высокий дорожный просвет, защитные накладки, рейлинги, 16-дюймовые литые диски. Stepway получил новую форму больших фар, решетку радиатора. Sandero Stepway построен на хорошо знакомой платформе B0. Габариты: в длину авто – 4080 мм, 1757 мм в ширину (без боковых зеркал), в высоту – 1618 мм. Дорожный просвет новинки вырос с прежних 175 до 195 мм. Вес автомобиля в базовой комплектации составляет 1023 килограмма.

Интерьер также претерпел масштабное изменение. Салон автомобиля доступен в новом темноуглеродном варианте с двухцветной современной приборной панелью.

Рулевое колесо получило дополнительные кнопки управления, также появились удобные отсеки для «мелочевки» объемом 16 литров, расположенные в дверях. Объем салона можно увеличить до 1200 литров, сложив задние сидения в пропорции 60/40.

Доступен автомобиль только с одним бензиновым двигателем 1,6 мощностью 82 и 102 л.с., работающим в паре с 5-ступенчатой механической коробкой передач. Средний расход топлива в городском цикле – 8,3 литра на 100 км. Салон автомобиля все такой же просторный, объем багажника составляет 320 литров.

Активная безопасность автомобиля стала выше. Уже в базовой комплектации доступны 2 подушки безопасности и ABS. В качестве опции Stepway может быть оснащен: климат-контролем, круиз-контролем с ограничителем скорости, датчиком парковки и мультимедийной системой с сенсорным встроенным семидюймовым экраном MediaNav и системой GPS. Появилась электронная система контроля устойчивости (ESC).

Напомним, что в 2014 году компания ASTER AUTO получила статус официального импортера. В новом автоцентре для любителей марки представлена широкая продуктовая гамма: новинки этого года Logan, Sandero, SanderoStepway и, конечно же, уже полюбившиеся Renault Duster, Fluence, Megane, а также коммерческие версии Kangoo. Дилерский центр работает по принципу всем знакомого 3S (шоу-рум, запасные части и сервисная зона).

Начальная стоимость Renault Sandero Stepway – от $14 604.

В Женеве KIA покажет Picanto

Андрей Макаров

Обновленный KIA Picanto официально будет представлен на международном автосалоне в Женеве, который состоится уже совсем скоро, в первых числах марта. После этого произойдет запуск модели в производство. Ранее производитель показал посвежевшую модель в версии для рынка Южной Кореи, где автомобиль продается под названием Morning.

Известно, что городской автомобиль получит новый дизайн бамперов, которые станут тоньше, а также обновленную решетку радиатора в форменном стиле «тигриный нос». Также будет представлен обновленный комплект 14-дюймовых легкосплавных колесных дисков. Опционально будет доступен пакет Sport, который сделает облик автомобиля более агрессивным.

В салоне KIA Picanto появятся новые хромированные элементы, плюс немного переделают центральную панель приборов. Информационно-развлекательная и навигационная система подвергнется очередным улучшениям плюс получит 7-дюймовый сенсорный дисплей. По заявлениям компании, в автомобиле 2015 года KIA Picanto будут доступны система ограничения скорости, круиз-контроль и новые цвета отделки салона. На данный момент модель имеет три варианта цветового оформления интерьера – Red Pack, Yellow Pack и Brown Pack.

Автомобиль оснащен улучшенным бензиновым двигателем объемом 1,0 л, трехцилиндровым двигателем MPI с многоточечным впрыском, который соответствует требованиям экологического стандарта Евро 6. Информации о других двигателях пока нет, хотя, по слухам, в 2016 году KIA Picanto выпустит двигатель меньшего объема, оборудованный турбонаддувом.

Новые передние тормозные диски увеличенного диаметра (252 мм вместо 241 мм) позволяют автомобилю замедляться до полной остановки со скорости 100 км/ч за 37 м, что на 2 м меньше, чем ранее.

Обновленный KIA Picanto в продажу поступит к концу марта текущего года.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kapital.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора по финансовой аналитике
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz
Отдел дистрибуции – 333-45-45
Жаннель Бейсенбаева, руководитель отдела распространения,
Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Алишер Абдулин, редактор «Спорт»,
Тулеген Аскаров, финансовый обозреватель,
Журналисты: **Олег Ни, Данияр Молдабеков, Вероника Сабитова, Анна Видянова**
Спецкор в Астане: **Айнагуль Елюбаева**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотокор: **Вячеслав Батурин**
Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-55, 224-91-66
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401.
Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»
Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.
Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 04.02.2015 г. Заказ N 2387.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04