

Объединение энергосистем ТС приведет к удорожанию электроэнергии



Что мешает развитию кредитного страхования в РК?



Муслим Умирьяев о тенденциях на зерновом рынке

КАПИТАЛ

№40
(419)



// ЧЕТВЕРГ, 31 ОКТЯБРЯ, 2013

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

АМТ продолжает терять позиции

страница 4

Казахстан повысит акциз на алкоголь

страница 8

Большинство компаний недооценивают IT-угрозы

страница 6

Кто станет чемпионом Казахстана по футболу?

страница 13

Эксклюзивное интервью с Артуром Едигаряном

страница 14

Мы в сети
kapital.kz



Китайская экономика может погубить банки РК



Венера Гайфутдинова

Западные производители все чаще переносят производство из Китая во Вьетнам, Индию, Бангладеш, Пакистан и Индонезию или же возвращают его поближе к дому.

Проведенный в сентябре 2013 года консалтинговой компанией BCG опрос руководителей американских компаний, ранее перенесших производство в Китай, показал, что каждая пятая компания либо уже возвращает производство в США, либо планирует это сделать в течение двух лет.

Еще 33% сказали, что рассматривают такой вариант или собираются рассмотреть. Перенос производства из Китая Эрик Найман, управляющий партнер компании Capital Times, связывает с резким ростом стоимости рабочей силы в КНР. [\[Продолжение на стр. 3\]](#)

Цифра номера

4,2 млрд

тенге заработал «Казахтелеком» на IT-услугах в текущем году

Подробнее [Стр. 6]

Спикер номера

Жанар Рымжанова, руководитель проектного офиса по созданию ОТЛК

Подробнее [Стр. 8]

Цитата номера

«Инвестиции на открытие нового ресторана на территории РФ превышают на 20% аналогичные расходы в РК», – Аскар Байтасов

Подробнее [Стр. 7]

Спорт

На чемпионате мира по боксу в Алматы сборная Казахстана завоевала первое общекомандное место

Подробнее [Стр. 14]



ЦЕСНАБАНК
БУГІН. ӘРҚАШАН. • СЕГОДНЯ. НАВСЕГДА.



ДЕПОЗИТ «ПРОФЕССИЯ»

Мы бережно сохраняем результаты Вашего труда
Выгодные условия для роста доходов

ЦЕСНАБАНК
С УВАЖЕНИЕМ К ВАШЕЙ ПРОФЕССИИ!

ЗВОНИТЕ БЕСПЛАТНО 8 800 080 2525 | 7711 ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ | www.tsb.kz

Лицензия № 12.24/429 от 12.10.09 г., выдана Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

Проведите «Выходные в Лондоне» по специальному тарифу 85 000 тенге* на новых прямых рейсах АСТАНА – ЛОНДОН – АСТАНА. Акция действует с 19 октября.

Дни выполнения	Вылет	Прилет	Номер рейса	Тип ВС
Астана – Лондон				
4	15:15	16:05	KC941	B757
Лондон – Астана				
2	17:15	05:30+1	KC942	B757

* тариф включает пассажирские и аэропортовые сборы, сервисный сбор взимается дополнительно.

Центры бронирования и информации:
+7 727 2444477, +7 7172 584477



www.airastana.com

Выходные в Лондоне

с 29 октября

85 000т

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

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АХМЕТОВ
ОЗНАКОМИЛСЯ
СО СТРОИТЕЛЬСТВОМ
G-4 CITY

Премьер-министр РК Серик Ахметов в ходе рабочей поездки в Алматинскую область ознакомился со строительством объектов городов-спутников Алматы G-4 City. В перспективе проект включает в себя строительство четырех мини-городов, которые будут расположены вдоль трассы Алматы – Кашагай. Уникальное расположение городов позволит связать весь проект в один мощный, высокотехнологичный и современный конгломерат. Общая площадь застройки по проекту свыше 8 тыс. га. Также во время посещения объектов обсуждены вопросы развития инфраструктуры региона. По словам Серика Ахметова, сегодня в стране ведется масштабная реконструкция основных магистралей. Строятся автодороги Астана – Усть-Каменогорск в сторону Павлодара, Астана – Караганда в сторону Алматы, а также начато проектирование дороги в сторону Аркалыка. «В мире есть технологии, обеспечивающие качественное дорожное строительство, поэтому Минтрансом надо активно использовать эти технологии», – добавил Серик Ахметов. (kapital.kz)

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛЕКСЕЙ РЕШТЕНКО

+ назначен генеральным директором Microsoft в Казахстане

АЛИБЕК АСКАР

+ назначен председателем Национального комитета по охране нематериального культурного наследия при Национальной комиссии РК по делам ЮНЕСКО и ИСЕСКО

АРКЕН АРЫСТАНОВ

– прекратил полномочия председателя правления АО «Казпочта»

АХАН КАЖКЕНОВ

+ назначен начальником ДВД СКО

ГВИДО БРУСКО

+ назначен управляющим директором Agir KCO

ЖАЙЛЯУБЕК
ХАЛЫКУЛЫ

+ назначен начальником ДВД Акмолинской области

ИВАН КРАВЧЕНКО

+ избран председателем регионального совета Палаты предпринимателей Алматы

МАКСАТ КАБАШЕВ

– досрочно прекратил полномочия члена совета директоров АО «Альянс банк»

МУРАТ УРУМХАНОВ

+ назначен начальником ДВД Алматинской области

МУХАББАТ СЕИТОВА

+ избрана членом правления – первым заместителем председателя правления АО «Темірбанк»

СЕРИК КУДЕБАЕВ

+ назначен начальником ДВД Алматы

ТАМАРА ПЫШКО

+ назначена президентом АО «Казахский республиканский торговый дом «Зангар»

УМБЕРТО КАРРАРА

– ушел с поста управляющего директора Agir KCO

ЭНДРЮ ГУДМАН

+ избран независимым директором, членом совета директоров АО «Самрук-Энерго»

Товарооборот со странами
ТС в Карагандинской области
составил 1,2 млрд тенге

Динара Куатова

Реализация государственных программ в Карагандинской области позволила достичь устойчивого экономического роста региона. За годы новой индустриализации выпуск промышленной продукции увеличился в регионе на \$2 млрд. Об этом на пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций заявил аким области Бауржан Абдишев.

«В части реализации карты индустриализации в нее входят 70 проектов с 500 млрд тенге инвестиций и созданием 12 тыс. рабочих мест. Введено 46 проектов, это 3,5 тыс. рабочих мест. 28 из этих проектов вышли сегодня на плановую мощность. До конца года 32 проекта выйдут на плановую мощность, остальные запланированы в последующие годы», – отметил аким.

По данным г-на Абдишева, за девять месяцев 2013 года объем промышленного производства в Карагандинской области превысил 1 трлн тенге. За данный период в экономику области инвестировано 288 млрд тенге. Бюджет региона составил 225 млрд тенге. При этом бюджет развития определен в 35,6 млрд тенге, на социальную сферу из бюджета направлено 48%. Объем валовой продукции сельского хозяйства составил 100 млрд тенге. Среднемесячная заработная плата выросла на 8% и достигла более 97 тыс. тенге, а уровень безработицы снизился на 2,3% – до 4,9%. Производительность труда в обрабатывающей промышленности возросла почти в 2 раза – с \$62 тыс. до \$118,9 тыс. на одного занятого.

«Рост ВВП по итогам года ожидается на уровне 4%. При этом 50% региональной продукции приходится на промышленность», – отметил глава Карагандинской области. Он также подчеркнул, что в регионе выпускается 8% всего республиканского промышленного объема производства, весь объем плоского проката, 80% меди рафинированной, свыше 70% стали, добывается 80% медной руды и 30% угля.

В области развивается внешняя торговля. На сегодняшний день деловые свя-



зи налажены с более 100 странами мира. «Наша продукция экспортируется в 44 страны. Импортируется из 98 стран мира. За 9 месяцев внешнеторговый оборот составил 7,2 млрд тенге. Это на 5,6% больше, чем за аналогичный период прошлого года. В основном это экспорт. Из \$7,2 млрд \$6 млрд – экспорт и \$0,8 млрд – импорт», – сообщил Бауржан Абдишев.

При этом товарооборот со странами Таможенного союза составил 1,2 млрд тенге. Большую долю по экспорту карагандинской продукции занимает Россия, куда поставляется товаров на 700,6 млн тенге.

И импортируется из РФ продукции на 517 млн тенге.

Достаточно динамично в Карагандинской области развивается и МСБ. Треть экономически активного населения (200 тыс. человек) ведет собственный бизнес, сообщил аким. С начала реализации программы «Дорожная карта бизнеса-2020» финансовыми инструментами поддержано 292 проекта на сумму более 63 млрд тенге. Сохранено более 30 тыс. рабочих мест. Нефинансовыми инструментами программы охвачено свыше 7 тыс. предпринимателей.

Также Бауржан Абдишев рассказал о дальнейших планах по осуществлению намеченных проектов. В ближайшее время в Карагандинской области будет построен современный мусороперерабатывающий завод. «Сегодня разработано технико-экономическое обоснование на строительство мусороперерабатывающего завода для пяти городов – Караганды, Темиртау, Сарани, Абая, Шахтинска. В ближайшее время мы начнем реализацию этого проекта, который даст очень большой мультипликативный эффект», – отметил глава региона.

Эффективность привлеченных
инвестиций остается низкой

Андрей Кириллов

Международные финансовые организации охотно инвестируют деньги в диверсификацию казахстанской экономики. Если повысить их отдачу, то Казахстан многое выиграет

Как сообщил на открытии 12-й министерской конференции Центральноазиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАЭЭС) премьер-министр Казахстана Серик Ахметов, Азиатский банк развития (АБР) направил в экономику Казахстана более \$2,5 млрд инвестиций. «Хочу подчеркнуть, что немаловажную роль в модернизации экономики Казахстана играет Азиатский банк развития, инвестируя в инфраструктуру и несырьевые секторы нашей страны», – сказал глава правительства.

В рамках партнерства, отметил Серик Ахметов, можно выделить такой крупномасштабный проект, как «Западная Европа – Западный Китай». Этот международный транзитный автомобильный коридор будет основным маршрутом грузоперевозок в Центральноазиатском регионе.

Вообще, авторитаризм «Западная Европа – Западный Китай», который призван ускорить транспортное сообщение между Европой и Азией, больше, чем просто проект. Он также выполняет социальную функцию, так как дает жителям депрессивных регионов зарабатывать деньги в придорожном сервисе.

Кстати, Казахстан на реконструкцию почти 2,8 тыс. км старой дороги занял у

международных финансовых организаций \$3,5 млрд. Среди самых крупных инвесторов проекта – Международный банк реконструкции и развития, Всемирный банк и Европейский банк реконструкции и развития.

«Примечательно, что в 2010 году АБР предложил нам крупный в истории банка заем на развитие сектора малого и среднего бизнеса, который является первым займом международных финансовых институтов, выдаваемым в национальной валюте», – добавил Серик Ахметов.

Вообще, Казахстан привлекает достаточно большие объемы иностранных инвестиций, по некоторым оценкам, до 80%, направленных в Центральную Азию. Однако одно дело инвестиции привлекать, другое – эффективно использовать.

Как раз с этим довольно большие проблемы.

Так, еще в конце октября 2011 года старший экономист департамента стран Ближнего Востока и Центральной Азии Международного валютного фонда (МВФ) Дмитрий Рожков говорил о неэффективности использования иностранных инвестиций в Казахстане. А главную причину этого экономист видел в ухудшающемся качестве ссудных портфелей казахстанских банков на фоне растущих глобальных экономических рисков. В связи с этим, по мнению представителя МВФ, одной из ключевых задач для Казахстана является проведение реальной оценки ситуации в банковском секторе.

«Нужно получение более ясной картины, где находятся проблемные займы, сколько их в банках, какой реальный уровень провизий и далее – возможные действия по рекапитализации в случае необходимости с привлече-

нием либо фондов от акционеров, либо от правительства», – сказал он на пресс-конференции в Алматы.

По оценке МВФ, уровень неработающих займов (NPL, займы, являющиеся неработающими более 90 дней) в Казахстане превышает 28%, тогда как в октябре 2010 года этот показатель находился на уровне 26%. «Характерной чертой является то, что уровень неработающих активов не снижается, а, наоборот, увеличивается», – заявил г-н Рожков.

По результатам 2012-го и прошедшего периода 2013 года ситуация лучше не стала. По словам Дмитрия Рожкова, одним из главных факторов, влияющих на состояние кредитного портфеля банков, является слабость тех секторов экономики, в которые до кризиса направлялись значительные объемы кредитов, например, строительство. «Наверное, была надежда, что по мере восстановления народного хозяйства часть проблемных кредитов снова начнет работать. Но, к сожалению, эта надежда полностью не оправдалась», – добавил участвовавший в пресс-конференции заместитель директора департамента стран Ближнего Востока и Центральной Азии МВФ Дэвид Оуэн.

Среди прочих приоритетных задач, стоящих перед Казахстаном в среднесрочной перспективе, в МВФ считают диверсификацию экономики, эффективное управление нефтяными доходами и привлечение иностранных инвестиций в нефтяной сектор.

Кроме того, Казахстан пытается привлечь иностранных инвесторов в Государственную программу по форсированному индустриально-инновационному развитию (ГПИИР). Кое-какие успехи уже налицо.

Первый год реализации ГПИИР и запуск проектов «Карты индустриализации» позволили привлечь в обрабатывающий сектор более \$2 млрд прямых иностранных инвестиций. Так, в 2010 году объем привлеченных прямых иностранных инвестиций в обрабатывающий сектор составил \$2,1 млрд, увеличившись по сравнению с 2009 годом на 16,7%. Согласно официальным данным, доля обрабатывающего сектора в общем притоке прямых иностранных инвестиций в 2010 году составила 12% против 9% в 2009 году.

Однако активность иностранных денег в несырьевом секторе невысокая, даже если брать в расчет создание венчурного фонда с капиталом в \$1 млрд сфере хай-тека и другие инвестиции в нефтяной сектор.

Запуск проекта «Кашаган» еще более усилил привлекательность добывающего сектора. Многим иностранным инвесторам это выгодно, так как процесс роста добычи углеводородов продолжается, и достаточно высокими темпами.

Одна надежда на Таможенный союз и Единое экономическое пространство. Именно этот интеграционный локомотив способен сделать несырьевой сектор привлекательным. В частности, привлекательна сама перспектива доступа на общий рынок трех стран с соответствующим увеличением спроса на производимую продукцию.

И эта надежда оправдывается. В период с 2010 по 2012 годы средний объем иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность заметно вырос – до \$2,3 млрд со среднегодового объема в \$900 млн, который был в период с 2000-го по 2009 год.

НОВЫЕ КАРТОЧКИ – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

БЕСПЛАТНОЕ СНЯТИЕ НАЛИЧНЫХ
ДЕНЕГ В ПЯТИ СТРАНАХ

ЭТО ПОДХОДИТ
ИМЕННО ВАМ

2424
звонок с мобильного
бесплатный

Лицензия №239 на проведение банковских и иных операций и осуществления деятельности на рынке ценных бумаг от 28.12.2007 г. выдана Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

■ Муслим Умирьяев: «Урожай зерна в чистом весе в этом году составит примерно 16,5 млн тонн»

Арман Джакуб

Оформирующиеся тенденции на зерновом рынке в интервью «Капитал.kz» рассказал вице-министр сельского хозяйства Казахстана Муслим Умирьяев.

– Хотелось бы начать с уборочной кампании. Сколько убрано посевных площадей на текущий момент?

– Уборочная кампания пока не завершилась. По оперативным данным акиматов областей, на сегодня (17 октября) убрано зерновых 96% площадей, или более 15,1 млн га. Намолочено 20 млн тонн зерна. Подчеркиваю: это по данным местных властей.

Как правило, когда говорят об объеме урожая, имеют в виду бункерный вес – валовый объем. Часто эти понятия путают с чистым урожаем. Так вот, 20 млн тонн – это бункерный вес. Если посмотреть по основным зерносеющим регионам – Акмолинской, Костанайской и Северо-Казахстанской областям, то процент уборки составил 91,5%, 100% и 97,6% площадей соответственно. Подчеркну: речь идет о зерне.

– Почему в Акмолинской области идет задержка с уборкой?

– Уборка выдалась очень сложной. Погодные условия повлияли на сроки созревания урожая: по зерносеющим культурам у нас на три недели позже начата уборочная кампания. Кроме того, объективно климатические условия так сложились, что появляется окно в два-три дня, когда стоит ясная погода, а потом идет дождь. И сейчас, кстати, это сказывается на урожае.

Зерно, поступающее на элеваторы, с повышенным содержанием влаги. Элеваторы круглогодично занимаются сушкой: при 20% влажности зерно закладывать нельзя. Необходимо снизить уровень влажности до 14%. И это не так просто...

– Это приводит к дополнительным издержкам?

– Еще как! Минсельхоз на уборочные работы выделил 410 тыс. тонн ГСМ. Дополнительно в ходе уборки – еще 42 тыс. тонн. И сейчас с регионов поступают заявки о нехватке этого объема. Вероятно, будем еще запрашивать. Анализируем, сколько именно. Но важно понять, что в этом году урожай с повышенной влажностью, что рождает сложности и задержки.

– Председатель Союза фермеров Казахстана Ауезхан Даринов в своих оценках относительно урожая 2013 года подчеркивал, что он, вероятно, будет низкого качества, не исключив при этом приписку. Насколько аргументирована его позиция?

– Сразу скажу, что процент уборки у нас вызывает сомнения. С другой стороны, мы не вправе подвергать сомнению данные акиматов, но и верить вслепую тоже не можем. Однако я далекий от мысли, что акиматы специально что-то накручивают, делают приписки и рисуют хорошие темпы уборки. Но, знаете, есть такая народная поговорка: доверяй, но проверяй. Для нас, как уполномоченного органа, важно понимать реальную обстановку на местах. Поэтому инспекторы из Комитета госинспекции АПК будут выезжать на места и перепроверять эти данные. Кроме того, в конце ноября получим данные спутникового мониторинга, которые в прошлом году отличались от отчетов местных властей на 1,5 млн тонн. Следует отметить, что эта процедура также зависит от климатических условий. Когда облачно, сами понимаете, сложно вести космостъемку.

Но хочу заверить, что мы приложим все усилия для определения максимально точного объема урожая.

– Союз фермеров поднимал вопрос о том, что АО «Продкорпорация» затягивает с объявлением закупочной цены. С чем это связано?

– При определении закупочной цены на зерно мы опираемся на баланс. Важно знать, какой объем зерна реально собран, провести маркетинговые исследования. Конечно, можно без оглядки на внутренний рынок, опираясь только на благоприятный прогноз урожая, заявить о большом объеме экспорта. А как действовать в случае, если будет дефицит? Ведь мы должны понимать, что хлеб – это социальный продукт.

– Недавно в российских СМИ появились материалы по урожаю в Поволжье, где 20% посевов пропало. Ситуация в сопредельных с ним регионах также вызывает много вопросов, уже считаются убытки...

– Возвращаясь к вопросу объявления закупочных цен. Благоприятные условия в период созревания урожая сформировали у фермеров и населения позитивные

прогнозы. Причем это наблюдалось и у нас, и в России, и на Украине. Даже в августе все в них верили. Было очень много оптимизма.

– А теперь?

– Естественно, при таком информационном нагнетании рынка все ожидали падения цены. И в этой ситуации было бы логично вовремя объявить закупочную цену. Но в середине августа мы начали инспектировать поля. И уже тогда были первые сигналы: фактическая урожайность была значительно ниже биологической урожайности. И, по первым данным уборки, примерно к пятому сентября стало ясно, что опасения подтверждаются. Зерно шустрое. При визуальном осмотре внешне дается оценка в 20-22 центнера с гектара. На поле заходят – 12-15 га.

Несмотря на то, что было определенное давление – объявить закупочную цену – мы убедили правительство выдержать паузу: ситуация станет однозначной, когда начнется массовая уборка. Если в конце августа считали, что закупочная цена составит 23 тыс. тенге за тонну, это было бы хорошо исходя из видовой урожайности. Но, как я и сказал, после первых данных стали появляться опасения, что урожай меньше, чем прогнозировалось. То есть, объявив цену раньше, дали бы неправильный сигнал рынку.

После того, как подтвердились ожидания по объему и качеству урожая, АО «Продкорпорация» объявила цену – 28 тыс. тенге. То есть на 5 тыс. тенге больше, чем планировалось несколько недель назад. И дали сигнал рынку – дешевле не будет.

– Рынок реагирует?

– Вот вы сказали про Поволжье. Сейчас поступает информация, что в Костанайской области россияне скупают зерно. Качественное зерно будет в очень хорошей цене. Однозначно. И, установив достаточно высокую закупочную цену, от 28 тыс., к зиме-весне следующего года мы прогнозируем рыночную цену в районе 32-33 тыс. тенге. В этом году есть вопросы по качеству. Тут информация об уборке необходимо перепроверить. Если ситуация подтверждается, то одна картинка, если нет – то другая.

– Какие прогнозы на урожай-2013?

– В чистом весе примерно 16,5 млн тонн. Это после того, как зерно будет доработано и доведено до товарной кондиции. Такого

объема достаточно, чтобы обеспечить внутренние потребности страны и на экспорт отправить.

– А что с хранением? Не получится повторения ситуации 2011 года?

– У нас в стране мощности элеваторного хранения составляют 14 млн тонн. Так что в этом году проблем с хранением зерна не должно быть. На сегодня на хранение поступило 4,4 млн из 14 млн тонн. При средней многолетней урожайности элеваторных мощностей у нас достаточно.

– Сколько предполагается экспортировать?

– Глобальное увеличение экспорта не является нашей задачей. Наши внутренние потребности составляют около 8-9 млн тонн. Раньше эта цифра была меньше. Увеличение показателей идет за счет того, что часть зерна пойдет на развитие кормовой базы для животноводства.

– Каковы ваши прогнозы по ценам на хлеб?

– Объективных рыночных причин для резкого повышения цены на хлеб я не вижу.

– Чем вызван рост инвестиций в строительство птицефабрик в стране? Какие меры поддержки предлагает сейчас государство?

– За несколько лет мы за счет субсидий государства на производство яиц заметно нарастили птицеводство яичного направления. Теперь на очереди мясное птицеводство.

У нас потребление мяса птицы составляет 340 тыс. тонн в год. Из них 140-150 тыс. тонн, или 40%, мы производим сами. Нам есть, куда расти. Сейчас свое мясо к нам ввозят Россия, Украина, Беларусь и США.

Поставлена задача нарастить отечественное производство в этом направлении, чтобы максимально рынок был обеспечен собственным мясом за счет своей кормовой базы. Для этого сейчас уже субсидируется килограмм произведенного мяса. С 2014 года в рамках программы «Агробизнес-2020» государство будет возмещать до 40% инвестиционных затрат при строительстве птицефабрик мясного направления.

Таким образом, динамика уже такая, что к 2020 году реально можно довести объем производства до 220-240 тыс. тонн.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЭКОНОМИКА РК РАСТЕТ ЗА СЧЕТ СЕКТОРА УСЛУГ

В первой половине текущего года, казахстанская экономика выросла в годовом исчислении на 5,1%, где 4,4% составляет рост сектора услуг. Так, аналитики Всемирного банка ожидают, что ВВП страны увеличится на 5,5% в связи с тем, что ситуация с добычей нефти стабилизировалась. В первой половине 2013 года экспорт сократился по сравнению с прошлым годом на 6% – до \$47,8 млрд, в то время как импорт вырос на 8% – до \$26,8 млрд. Во Всемирном банке подчеркивают, что Правительство Казахстана продолжает проводить консервативную финансовую политику, контролируя бюджетные расходы и наращивая доходы от нефтяного бизнеса. Поступления от нефтяного сектора по состоянию на август 2013 года превысили отметку \$76 млрд, в то время как международные валютные резервы составили \$91 млрд или 44% ВВП. Как подчеркивают во Всемирном банке, Национальный банк РК недавно начал проводить более экспансивную денежно-кредитную политику. В результате банки вынуждены были увеличить кредитование экономики в прошлом году. «Ставка рефинансирования с августа 2012 года осталась без изменений – на уровне 5,5%, в то время как рост потребительских кредитов увеличился. После негативных последствий финансового кризиса государство приняло решение реструктуризировать системообразующие банки. Эта мера пока в недостаточной степени повлияла на оздоровление банковского сектора. Однако на фоне обеспечения собственным капиталом и достаточной ликвидности число проблемных кредитов остается высоким (37% от общего объема ссуд). Это ограничивает выдачу кредитов предприятиям не нефтяного сектора», – подчеркнули во Всемирном банке. Так, после двух лет экономического подъема, последовавшего за финансовым кризисом в 2008-2009 годах, в Казахстане отмечается снижение темпов роста экономики. Как отмечают во Всемирном банке, реальный рост ВВП замедлился из-за дефицита поставок в нефтяной промышленности и сельскохозяйственном секторе с 7,5% в 2011 году до 5% в 2012 году. Не исключено, что вхождение Казахстана во Всемирную торговую организацию (ВТО) может произойти в конце 2013 года. «В настоящее время двусторонние переговоры находятся на продвинутой стадии. Обсуждение главных аспектов при вступлении в ВТО должно быть завершено в ближайшие месяцы. В частности, дискуссия может затронуть такие аспекты как инвестиционный климат в Казахстане, государственное регулирование, применение таможенных льгот, лицензирование импорта, защита прав интеллектуальной собственности», – отмечают во Всемирном банке. Достигнуты цели по вхождению до 2050 года в 30-ку наиболее развитых стран Казахстан может посредством сбалансированного и устойчивого роста экономики. Эксперты подчеркивают, экономические перспективы напрямую зависят от стабильности макроэкономической политики правительства, а также устойчивого развития финансового сектора. (kapital.kz)

В АСТАНЕ СОЗДАНЫ ВСЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

Председатель президиума Национальной палаты предпринимателей Тимур Кулибаев считает, что в столице Казахстана созданы все условия для динамичного развития бизнеса. Об этом он сказал на заседании Регионального совета Палаты предпринимателей Астаны, прошедшем накануне, сообщает пресс-служба Союза «Атамекен». «Астана – столица нашего государства. Внимание развитию предпринимательства уделяют глава государства, правительство и акимат города. Уже налицо первые результаты: почти половина валового регионального продукта Астаны формируется за счет поступлений от МСБ. Мы создаем все условия для того, чтобы бизнес успешно развивался», – подчеркнул Тимур Кулибаев. Он также отметил, что благодаря созданной специальной экономической зоне «Астана – новый город» в столице Казахстана реализуется много крупных проектов. «В то же время есть огромный потенциал развития различных отраслей, в частности туризм, продовольственный пояс Астаны, инновационный кластер. Мы ждем от вас предложений по приоритетным областям развития бизнеса. В Астане есть все возможности для активного развития предпринимательства», – сказал Тимур Кулибаев, обращаясь к членам Регионального совета Палаты предпринимателей Астаны. Кроме того, Тимур Кулибаев выступил с инициативой скоординировать работу Национальной палаты предпринимателей и акимата Астаны по развитию предпринимательской деятельности в столице. «Имангали Нургалеевич, у меня к вам предложение подписать меморандум, своего рода дорожную карту развития бизнеса в городе, где мы определим, что должны сделать местные исполнительные органы, Национальная палата, как мы совместно будем работать с правительством, парламентом», – сказал Тимур Кулибаев, обращаясь к акиму Астаны Имангали Тасмагамбетову. Тимур Кулибаев подчеркнул, что ключевым вопросом для развития бизнеса является доступность к финансам. «Правительство данный вопрос решает, мы должны с вами дать предложения, как этот процесс улучшить. Есть у нас институты развития, но пока эти механизмы не заработали. Поэтому нам надо решать, как сделать так, чтобы проекты МСБ начали реализовываться», – отметил Тимур Кулибаев в данной связи. Председатель президиума НПП также напомнил, что на последнем расширенном заседании правительства глава государства поручил передать в бизнес-среду объекты, находящиеся в государственной и коммунальной собственности, которые нет необходимости содержать за счет госсредств. «Региональному совету предпринимателей совместно с акиматом Астаны надо посмотреть, какие объекты могут быть переданы в бизнес-среду», – сказал Тимур Кулибаев. (kapital.kz)

■ Китайская экономика может погубить банки РК

[Начало на стр. 1]

По словам г-на Наймана, на многих производствах она оказалась уже выше не только своих соседей, но и ряда восточноевропейских стран. А так как именно стоимость рабочей силы была главной движущей силой перемещения производств в Азию, то сейчас компании переносят их в другие, обладающие все еще дешевой рабочей силой страны.

Перенос производств из Китая, по мнению Степана Демуря, партнера компании True Traders, приведет в конечном итоге к обрушению банковской системы Казахстана. Эксперт рассказал, что китайское руководство ввиду вывоза крупных производств из страны раздуло очередной пузырь на рынке недвижимости для поддержания экономики. Цены на недвижимость в Китае, по информации г-на Демуря, растут по 15-20% из года в год. А это значит, что около 20-25% ВВП Китая завязано на недвижимости. Соответственно, китайский ВВП, по словам г-на Демуря, может с легкостью сократиться на 10-15%, что повлечет за собой понижение спроса на нефть. В этом случае нефть, по оценкам эксперта, будет стоить около \$40-50 за баррель. «В результате прекратившаяся банковская система Казахстана попросту рухнет», – считает Степан Демуря.

Казахстан может потерять большой рынок сбыта сырья, которое добывается в стране. Так, перенос производств из Китая, по словам Антона Сороко, аналитика инвестиционного холдинга «ФИНАМ», осуществляется в такие страны, которые находятся дальше от Казахстана, и вряд ли компании республики смогут стать поставщиками сырья для них. Вместе с тем, если сейчас компании РК поставят сырье в КНР для производства, не исключено, что некоторые из них могут перестать это делать. Причиной, по мнению г-на Сороко, послужит то, что доставка сырья из Казахстана на новые заводы может оказаться значительно дороже.

Но в то же время Антон Сороко уверен, что влияние этих изменений на Казахстан будет минимальным или его не будет вовсе. Более того, Джон Харди, директор отдела валютных стратегий Saxo Bank, считает, что для роста мировой экономики это явление относительно нейтрально, и если общее развитие продолжается, то оно положительное.

Основные риски в этом случае, по мнению г-на Харди, несет непосредственно сам Китай, так как велика вероятность того, что КНР не сможет продолжить диверсификацию своей экономики. Но,

с другой стороны, если Китай сумеет успешно перейти от менее интенсивного роста инвестиций к более интенсивному потребительскому росту, то он, по оценке г-на Харди, сможет стать привлекательным сильным рынком для товаров, которые теперь производятся в других странах.

Что же касается рисков для Казахстана, то они, по мнению Михаила Хазина, президента компании экспертного консультирования «НЕОКОН», относятся лишь к сырьевому экспорту, да и то незначительно. Свою точку зрения г-н Хазин объяснил тем, что цены на нефть биржевые, а газ в Китай Казахстан не поставят. Большее влияние перенос производств из Китая, по словам г-на Хазина, может оказать на рынок угля и металлов.

Однако г-н Сороко настаивает на том, что на рынках сырья эти переносы никак не скажутся. «Производители товаров все равно надо, а для этого требуется сырье», – заметил он. Единственные изменения, по словам г-на Сороко, могут заключаться в том, что частично будут переориентированы грузопотоки сырья. То есть, если раньше они направлялись в Китай, то сейчас они пойдут в страны Азии.

Цены на энергоносители, по оценке г-на Харди, должны оставаться относительно высокими в ближайшие годы, они не особенно зависят от промышленного спроса, привязанного к глобальным производственным мощностям. Большая часть нефти в конечном счете потребляется транспортников.

Кроме того, у Казахстана, как заметил директор отдела валютных стратегий Saxo Bank, есть и другие очень интересные продукты, спрос на которые будет долгосрочным и высоким. Такими видами сырья являются уран для атомных электростанций и фосфат – один из важнейших минералов, используемых в производстве удобрений.

Значение Китая для сырьевых рынков, по мнению г-на Харди, не в полной мере связано с перемещением производства в другие страны. Китай, по словам директора отдела валютных стратегий Saxo Bank, был огромной движущей силой мирового спроса на сырье на протяжении последнего десятилетия не только из-за развития производственных мощностей, но и потому, что были вложены значительные средства в строительство огромной инфраструктуры – от городов и зданий до железных дорог и электростанций.

Основным последствием для экономики Казахстана вследствие переноса производств из Китая, по мнению г-на Наймана, может быть повышение цен

на товары потребительского сектора. Действительно, по информации Олжаса Худайбергенова, директора Центра макроэкономических исследований, из-за удорожания рабочей силы китайские товары становятся дороже. Но это никак не влияет на импорт из Поднебесной. «За первые 8 месяцев текущего года мы ввез-

ли из Китая товаров на 16% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Для сравнения: рост импорта из России составил 5%», – сообщил он. Доля Китая в общем объеме импорта в Казахстан, по информации г-на Худайбергенова, достигла 27,8%, тогда как в прошлом году этот показатель составил 25,4%.

РЕШЕНИЕ ЗА 3 ДНЯ

КРЕДИТЫ: БИЗНЕС-ЭКСПРЕСС для МСБ

5030 sberbank.kz

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РК ЗАПУСТИТ
ПРОИЗВОДСТВО
ПОЛИПРОПИЛЕНА
В АТЫРАУСКОЙ
ОБЛАСТИ

Казахстан намерен в 2015 году запустить производство полипропилена в Атырауской области, сообщил председатель правления ТОО «Объединенная химическая компания» Асхат Омаров на Московском международном химическом форуме. Производство полипропилена относится к первой фазе проекта интегрированного газохимического комплекса в Атырауской области. Оператором первой фазы проекта выступает Kazakhstan Petrochemical Industries Inc., совместное предприятие «Объединенной химической компании» (51%) и SAT&Company (49%). Г-н Омаров не уточнил мощности строящегося комплекса. Как сообщалось ранее, она составит 500 тыс. тонн в год. По словам Асхата Омарова, в текущий момент завершается разработка FEED-документации. Инвестиции в первую фазу проекта составят \$2,03 млрд, из которых 24% – собственные средства участников проекта, 76% – заемное финансирование. Вторая фаза проекта предусматривает создание производства полиэтилена мощностью 800 тыс. тонн в год. Инвесторами являются LG Chem (50%), SAT&Company (25%) и «Объединенная химическая компания» (25%). Запуск производства запланирован на 2016 год. Инвестиции во вторую фазу оценены на уровне \$4,148 млрд, из которых 30% – собственные средства инвесторов. На данный момент по второй фазе проекта подписан EPC-контракт с консорциумом Petrofac (Великобритания) – GS (Корея) – Linde (Германия). Как сообщил Асхат Омаров «Рунуку», кроме участия в проектах в качестве соинвестора, «Объединенная химическая компания» полностью финансирует создание инфраструктуры для новых мощностей по принципу plug-and-play. В частности, в рамках первой фазы проекта (полипропилен) строится подъездная автодорога, железнодорожная станция, сортировочная станция, перегон, путепровод, линии электропередачи, трансформаторная подстанция и внутриплощадные автодороги. (oilru.com)

ЦЕНА НА БЕНЗИН
АИ-92 В РК
ПОВЫСИЛАСЬ
ДО 115 ТЕНГЕ ЗА ЛИТР

Предельная розничная цена на бензин АИ-92 в Казахстане повысилась до 115 тенге за литр, сообщила пресс-служба Агентства РК по регулированию естественных монополий (АРЕМ). «По данным Министерства нефти и газа РК, по состоянию на 15 октября текущего года значение котировок на нефть марки Brent составило \$109,65 за баррель. Кроме того, с января текущего года увеличились тарифы на железнодорожные перевозки нефтепродуктов во внутреннем сообщении в среднем на 44% в связи с проведенной поэтапно унификацией тарифов по видам сообщений (внутриреспубликанское, экспортное и импортное) в соответствии с требованиями ВТО, а также соглашения о регулировании доступа к услугам железнодорожного транспорта, разработанного в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства», – говорится в сообщении, опубликованном на сайте агентства. Как отмечается, учитывая вышеуказанные факторы, предельные цены на розничную реализацию нефтепродуктов, на которые установлено государственное регулирование цен, составили с учетом НДС 102 тенге за литр дизельного топлива; 89 тенге – АИ-80 и 115 тенге – АИ-92. По данным ведомства, приказ агентства «Об установлении предельных цен на розничную реализацию нефтепродуктов, на которые установлено государственное регулирование цен» от 24 октября текущего года согласован с министерствами нефти и газа, экономики и бюджетного планирования Казахстана. (soccdestvie.info)

ТШО ВОЗОБНОВЛЯЕТ
ТРАНСПОРТИРОВКУ
НЕФТИ ПО МНП БТД

«Тенгизшевройл», разрабатывающий нефтяные месторождения Тенгиз и Королевское в Атырауской области Казахстана, возобновляет транспортировку нефти по трубопроводу Баку – Тбилиси – Джейхан (БТД). Транспортировка по этому маршруту, еще называемому Южным маршрутом, была прервана из-за несогласованности по условиям отгрузки. Южный маршрут позволяет экспортировать тенгизскую нефть из Казахстана через порт Актау по Каспийскому морю в порт Баку и далее в порт Батуми на Черное море или порт Джейхан на Средиземном море по МНП Баку – Тбилиси – Джейхан для дальнейших поставок на международные рынки. ТШО зафрахтовала танкер Актау, принадлежащий «Казмортрансфлоту», для перевозки нефти из Актау до Баку, откуда далее нефть будет отгружаться в МНП Баку – Тбилиси – Джейхан. В настоящее время ТШО транспортирует нефть по МНП КТК, железнодорожному маршруту в Одессу и Тамань, а также смешанным маршрутам Актау – Баку – Батуми и Актау – Баку – Кулеви. Ранее сообщалось, что транспортировка тенгизской нефти по МНП БТД (ВТС) была прервана из-за высоких тарифов на перекачку. При росте транзита через российский порт Тамань транзит казахстанской нефти и нефтепродуктов по украинской железной дороге снизился еще в 2012 году, когда услуги по перевалке этих продуктов стали предоставлять российские порты. Отток нефтяных транзитных грузов с территории Украины также был вызван унификацией тарифов на транзитные перевозки в странах-участниках Таможенного союза. Соглашение о транспортировке тенгизской нефти по МНП Баку – Тбилиси – Джейхан между трубопроводной компанией-эксплуатантом БТД ВТС Co и ТШО было подписано в 2008 году. Непосредственно сама прокачка началась с конца октября 2008 года. За октябрь-декабрь 2008 года по БТД было прокачено 136,7 тыс. т тенгизской нефти, а в 2009 году – 1,9 млн т. (neftegaz.ru)

Объединение энергосистем
в ТС приведет к удорожанию
электроэнергии на 1,4%

Венера Гайфутдинова

Объединение государств в Едином экономическом пространстве (ЕЭП) влечет за собой и объединение энергетических секторов государств-участников. Так, решением Совета Единой экономической комиссии (ЕЭК) от 1 декабря 2012 года предусмотрена разработка проекта Концепции формирования общего рынка электрической энергии и мощности стран-участниц ЕЭП. Однако объединить энергосистемы Казахстана, России и Беларуси, по словам Ержана Мадиева, директора департамента биржевой торговли и маркетинга, члена правления АО «Казахстанский оператор рынка электрической энергии и мощности», является задачей не из легких. Специалист это объясняет тем, что энергетические модели трех государств сильно различаются. Так, в Казахстане действует только рынок электрической энергии. Рынок мощности в республике планируют запустить лишь к 2016 году. Электроэнергетический рынок РК представлен следующими секторами: децентрализованный рынок, централизованный рынок, который включает спотовый рынок, и рынок системных услуг. В энергетическом рынке страны также представлен балансирующий рынок, который не функционирует.

В России действует два рынка – электрической энергии и электрической мощности. Соответственно, на рынке продается два товара: электроэнергия и мощность. Рынок представлен следующими секторами: рынок за сутки вперед, на основании которого строится суточный график, балансирующий рынок, рынок электрической мощности и рынок системных услуг. В Беларуси функционирует вертикально-интегрированная энергетическая система. В республике управлением, про-

изводством, передачей и распределением электрической и тепловой энергии, оперативно-диспетчерским управлением и техническим надзором занимается государственное производственное объединение «Белэнерго».

Более того, как заметил г-н Мадиев, на каждом отдельном энергетическом рынке существует масса внутренних проблем. Основной проблемой на рынке электроэнергии в Казахстане является в первую очередь то, что ввод предельных тарифов значительно снизил уровень конкуренции. К тому же в стране ежегодно повышаются тарифы на электроэнергию для конечных потребителей. В электроэнергетическом секторе республики не работает балансирующий рынок, а также слабо развит рынок централизованной торговли и не решены вопросы по регулированию импорта и экспорта электроэнергии.

Но, по информации Шаймердена Уралинова, председателя ЮЮЛ «Казахстанская электроэнергетическая ассоциация», в настоящее время разрабатывается новая концепция дальнейшего развития электроэнергетической отрасли.

В российской электроэнергетической системе отсутствуют долгосрочные сигналы и инструменты, необходимые для развития инвестиционной активности. Более того, энергетический сектор страны отличается низкой эффективностью инвестиций и высоким уровнем удельных затрат в секторе передачи электроэнергии. Договоры предоставления мощности, являющиеся основным механизмом инвестирования в секторе генерации, заключаемые в России, по словам г-на Мадиева, противоречат рыночным принципам. Этот сектор, по мнению эксперта, также страдает от увеличивающегося уровня вмешательства государства в регулирование рынка электроэнергии. Искаженное

вмешательство государства в процесс воспроизводства отрасли путем поддержки ограниченного круга объектов генерации также негативно сказывается на развитии электроэнергетической отрасли.

В Республике Беларусь трезво оценили все недостатки работы своего энергетического сектора и собирались проводить большую программу по модернизации этой отрасли. Реформирование белорусской энергосистемы предполагается осуществить в три этапа в течение 2010-2015 годов. Однако, несмотря на то, что реформирование было запланировано на 2010 год, оно все еще не началось.

Основной неопределенностью при создании единого энергетического рынка, по словам Федора Веселова, заведующего отделом развития и реформирования электроэнергетики Института энергетических исследований РАН, является вопрос функционирования оптового рынка мощности. Эксперт предлагает несколько вариантов преодоления этой проблемы.

Первый вариант предусматривает централизованный единый долгосрочный конкурентный отбор действующих и новых мощностей с оплатой по маржинальным ценам.

Второй вариант предполагает раздельные долгосрочные конкурентные торги для действующей и новой мощности. Маржинальные цены только для действующих мощностей, оплата новых мощностей по их заявкам или предельной цене.

Третий вариант предлагает создание децентрализованного рынка двусторонних договоров на мощность и централизованный балансирующий рынок мощности – на дефицит пиковой нагрузки.

Для создания единого энергетического рынка требуется выравнивание цен для экономических субъектов в странах ЕЭП. Это, по уверениям г-на Веселова, даст су-

щественный эффект для экономики ЕЭП в целом. «Однако его распределение по странам и относительное влияние на рост их экономики будет неравномерным», – подчеркнул он.

Моделирование совместного развития электроэнергетики стран ЕЭП, по словам Федора Веселова, является важной совместной научной и практической задачей.

Для создания единого энергетического рынка необходимо сформировать балансирующий рынок и наладить его работу. По словам Михаила Гамбургера, генерального директора ТОО «АлматыЭнергоСбыт», ввод балансирующего рынка в режиме реального времени приведет на начальном этапе к увеличению затрат субъектов оптового рынка энергоснабжающих организаций (ЭСО) на покупку электрической энергии и на оплату услуг провайдера баланса. Как следствие, произойдет увеличение отпускного тарифа ЭСО для розничных потребителей. «Рост затрат на покупку электрической энергии произойдет из-за необходимости покупки балансирующей электроэнергии – электрической энергии, необходимой для покрытия дисбалансов, возникающих между фактическими значениями производства-потребления и планами, утвержденными системным оператором в почасовом суточном графике», – объяснил г-н Гамбургер.

Например, если взять за основу данные 2012 года, ввод балансирующего рынка электроэнергии в режиме реального времени с 1 января 2014 года для ТОО «АлматыЭнергоСбыт» дает дополнительное увеличение затрат на покупку электроэнергии на 2,44%, а прирост отпускного тарифа для потребителей составит 1,4%.

Также г-н Гамбургер рассказал, что до настоящего времени нет определенной позиции, по какому принципу будут происходить финансовые взаиморасчеты с провайдером баланса за услуги.

Согласно действующей «Методике расчета цен на товары (работы, услуги) субъектов регулируемого рынка по электроснабжению», при расчете цены на регулируемые услуги субъекта по электроснабжению не предусмотрены затраты ЭСО и региональных электросетевых компаний на финансовое урегулирование дисбалансов и оплату услуг провайдера баланса. По мнению Михаила Гамбургера, сейчас перед странами-участницами ЕЭП стоит острая необходимость пересмотра методики до конца этого года.

Также до настоящего времени в Закон РК «О естественных монополиях и регулируемых рынках» не внесена поправка на ограничение нормы для энергопоставляющих организаций как субъектов естественной монополии на осуществление иных видов деятельности с превышением доходов более чем на 5% от всей деятельности субъектов естественных монополий.

Кроме этого, г-н Гамбургер настаивает на том, что необходимо разработать типовую договор на финансовое урегулирование дисбалансов, заключаемый между провайдерами баланса и субъектами, передавшими свою ответственность за финансовое урегулирование дисбалансов.

«АрселорМиттал Темиртау»
продолжает терять позиции

Венера Гайфутдинова

Крупнейшая сталелитейная компания в мире ArcelorMittal в I квартале 2013 года зафиксировала чистый убыток в \$345 млн по сравнению с чистой прибылью в \$92 млн за такой же период 2012 года. В конце I квартала чистый долг компании составил \$18 млрд.

EBITDA уменьшилась на 26% и составила \$1,57 млрд. Выручка компании составила \$19,75 млрд, сократившись на 13%.

Экономисты сталелитейного концерна не теряют оптимизма и ожидают, что EBITDA на тонну в текущем году составит \$7,1 млрд. А этот прогноз значительно выше ожиданий независимых аналитиков. Кроме того, эксперты компании прогнозируют рост поставок стали на 2%, объемов отгрузки железной руды – на 20%.

При этом в Казахстане у компании дела обстоят не лучше. Так, чистая прибыль АО «АрселорМиттал Темиртау» (АМТ) в 2012 году сократилась в 14 раз с 68,31 млрд тенге до 4,9 млрд тенге.

Снижение экономических показателей концерна связали с тем, что в последнее время наметилось снижение конкурентоспособности АМТ в сравнении с российскими компаниями. Причиной этого стал рост себестоимости производимой АМТ продукции.

Интересен тот факт, что выручка компании в 2012 году составила 350 млрд тенге, меньше на 15%, чем за 2011 год, тогда как себестоимость выросла почти на 2% – до 322 млрд тенге.

По мнению пресс-службы АМТ, важно отметить, что, несмотря на это, в 2012-2013 годах капитальные инвестиции поддерживаются на уровне \$300 млн. «Это тот же уровень инвестиций, что и в год пикового производства – 2004-й», – подчеркнул в компании.



Однако в ноябре прошлого года компания вышла из инвестпроекта по строительству металлургического комбината мощностью 4 млн тонн жидкой стали в год стоимостью 264,15 млн тенге.

В 2012 году у АМТ упали не только экономические показатели, но и снизились объемы производства. Так, невыполненные объемы по производству чугуна в 2012 году составило 698 тыс. тонн, по

производству литой заготовки – 887 тыс. тонн.

Основной причиной снижения объемов производства компания в своем годовом отчете назвала невыполнение объемов производства по первому переделу и отсутствие заказов. «В дополнение ко всему



АМТ потерял иранский рынок, который составлял свыше 1 млн тонн», – рассказали в пресс-службе.

При этом выручка от реализации сталелитейной продукции на внутренний рынок Казахстана выросла с 53 млрд тенге до 73 млрд тенге. Экспорт угольной продукции по итогам минувшего года также вырос с 14,2 млрд тенге до 32,3 млрд тенге.

Учитывая эти показатели, компания планирует максимизировать долю рынка в СНГ до 35%, а также расширить сортамент и улучшить сбыт сортового проката.

Ключевым направлением на 2013 год компаний было признано увеличение использования вторичных материальных ресурсов в технологическом цикле комбината на 20% и снижение текущих простоев металлургических агрегатов на 30-40% до плановых показателей. Также в текущем году АМТ планировал запустить в работу конвертер №1 с новой системой очистки отходящих газов.

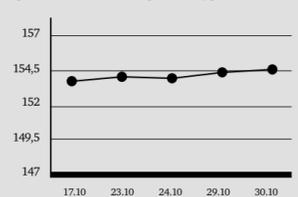
С целью увеличения ассортимента продукции АМТ намеревалась освоить арматурный прокат диаметром 8 мм и увеличить прокат арматуры диаметром 10-12 мм до 30% от общего сортамента, что позволит полностью обеспечить нужды внутреннего рынка.

В компании отказались говорить о результатах 2013 года. «В настоящий момент мы не можем комментировать будущие финансовые показатели», – заявили в АМТ.

Говоря о перспективах следующего года, в компании отметили, что, учитывая волатильность рынка стали, трудно делать производственный прогноз на следующий год. Все будет зависеть от того, с какими результатами предприятие подойдет к концу текущего года. При этом в пресс-службе АМТ отметили, что ситуация на рынке вряд ли улучшится в ближайшем полугода. По этой причине предполагается составить бизнес-план приблизительно на уровне 2,7 млн тонн добычи.

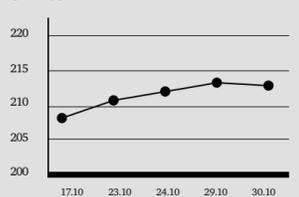
USD/KZT

Средневзвешенный биржевой курс



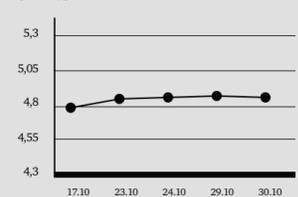
EUR/KZT

Кросс-курс



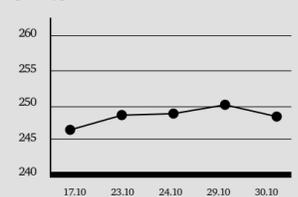
RUR/KZT

Кросс-курс



GBP/KZT

Кросс-курс



■ Что мешает развитию кредитного страхования в РК?

Венера Гайфутдинова

Кредитное страхование признано в мире одним из самых эффективных методов защиты бизнеса от невыплат задолженностей покупателями. Кредитное страхование призвано защитить бизнес от негативных последствий дефолта покупателей, а также помогает принимать рискованные, но в то же время эффективные решения относительно продвижения своего товара на международных рынках.

Несмотря на все плюсы, которые дает кредитное страхование, оно не развито в Казахстане. Так, доля страховой компании «Евразия» по общему объему предоставляемых услуг по кредитному страхованию равна меньше 10%. При этом «Евразия» входит в тройку лидеров по данному виду страхования.

Кредитное страхование, как объяснил Жомарт Есентугелов, управляющий партнер Central Asia Factor, применимо к большому количеству сделок по импорту. Большим в силу того, что затраты на его организацию сравнительно высоки, эти сделки для защиты требуют инструментов проектного финансирования. Как заметил г-н Есентугелов, экспортирующая зарубежная сторона также в силу высоких рисков в Казахстане предпочитает страхование со стороны государственных институтов, так как их гарантии принимаются банками экспортера. Казахстанский экспорт может нуждаться в страховой защите в случае поставок товаров и услуг в страны с высоким, аналогичным нашему страновому или выше. «Но тут участие предполагает очень высокую гибкость и поворотливость со стороны нашего гаранта, а мы этим похвастаться не можем», – считает г-н Есентугелов.

Другим видом кредитного страхования является страхование физического лица и его имущества в случае осуществления займа у банка. Некоторые банки в рамках кредитования требуют от заемщика застраховать имущество, а также свою жизнь и здоровье. Банки, по словам Владимира Актенбаева, первого заместителя председателя правления страховой компании «Коммекс-Омир», обязывают страховаться заемщиков с целью уменьшения своих рисков по невозврату кредита, а если заемщик откажется страховаться, существует большая вероятность того, что и банк может отказать в кредите. Официальной статистики по кредитному страхованию нет. Однако, по данным г-на Актенбаева, «в основном кредитное

страхование осуществляют страховые компании, аффилированные с банками». Большая часть премий приходится на корпоративное страхование. Так, по данным СК «Коммекс-Омир», за восемь месяцев 2013 года по страхованию имущества из 34,9 млн тенге премий на страховые компании, аффилированные с банками, приходится 25,7 млн тенге, или 74%.

По мнению г-на Актенбаева, большого роста кредитного страхования физических лиц в этом сегменте не будет, поскольку многие банки свернули свои ипотечные программы после ужесточения требований Нацбанка РК.

Между тем для кредитного страхования бизнеса эксперты прогнозируют другие перспективы. «На данный момент страховщики ожидают активизацию в этом секторе в связи с позитивной тенденцией увеличения объемов кредитования реального сектора экономики со стороны банков в текущем году», – подмечают специалисты СК «Евразия».

По оценке СК «Евразия», прогнозы на будущее кредитного страхования довольно оптимистичны, так как в форс-мажорных случаях данный вид страхования может всегда оказать неоценимую финансовую помощь при восстановлении поврежденного имущества.

Благодаря такому виду страхования в Казахстане, по словам представителей СК «Евразия», многие организации избежали значительных убытков. «Можно смело верить, что это дает большое конкурентное преимущество поставщикам товаров и услуг», – подчеркнули в компании.

Скорее всего, по мнению представителей СК «Евразия», в секторе кредитного страхования ожидается рост не только в количественном, но и в качественном плане. Говоря о качестве, в компании подразумевают то, что кредитное, особенно залоговое страхование, должно быть комплексным.

Перспективы такого страхования, по оценке Жомарта Есентугелова, актуальнее сейчас, чем пять лет назад – по закупке оборудования в первую очередь или технологий, которые представляют стратегический отраслевой интерес для Казахстана. «Но я бы посетовал на слабую осведомленность среди предпринимателей о такой возможности и низкой активности государственной страховой корпорации по страхованию экспортных кредитов и инвестиций «Казэкспортгаранта», – отметил г-н Есентугелов.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДЛЯ ЗЕЛеноЙ ЭНЕРГЕТИКИ СОЗДАДУТ ФИНАНСОВЫЙ ЦЕНТР

В Казахстане будет создан расчетно-финансовый центр по обслуживанию деятельности установок альтернативной энергетики, сообщил заместитель директора департамента «зеленых» технологий и привлечения инвестиций министерства охраны окружающей среды (МООС) РК Бекбергел Керей. «Будет создаваться расчетно-финансовый центр. Это будет при КЕГОК», – сообщил Б. Керей на форуме «Формирование региональной сети точек «зеленого роста» в четверг. Создание этого центра, по его словам, позволит облегчить потенциальным зарубежным инвесторам деятельность в сфере возобновляемых источников энергии: в ветро- и гидроэнергетике, при работе с генераторами солнечной энергии и в атомной энергетике. По сведениям Б. Керей, у электроэнергетики, которая будет, к примеру, добываться с ветроустановок и солнечных батарей, будет «отдельный тариф». «На каждый вид выработанной электроэнергии (тариф - КазТАГ) будет в отдельности», – уточнил он. Согласно внесенным и принятым в июле этого года изменениям в некоторые законодательные акты по вопросам развития возобновляемых источников энергии, «предусматриваются все предпосылки для того, чтобы развивать в Казахстане возобновляемые источники энергии», напомнил чиновник. В заключение Б. Керей напомнил, что в Ереванском районе Акмолинской области, «для того, чтобы обеспечить объекты ЕХРО, сейчас на 40 мегаватт строится первая ветровая электрическая станция». (kapital.kz)

ДЕПУТАТЫ ОПАСАЮТСЯ РАЗДУВАНИЯ «КРЕДИТНОГО ПУЗЫРЯ»

Депутаты просят правительство и Нацбанк прокомментировать ситуацию на рынке. Сценарий возникновения «кредитного пузыря» в западных странах может повториться в Казахстане из-за роста потребительского кредитования. Такое мнение в депутатском запросе, адресованном премьер-министру РК Серику Ахметову и Национальному банку Казахстана, выразил мажлисимен Нурлан Жазылбеков. «В среднем на одного казахстанца сейчас приходится более \$700 потребительских кредитов. К сожалению, отслеживать целевое назначение беззалоговых потребительских кредитов невозможно. Банки практически этим не занимаются», – заявил мажлисимен. Между тем темпы роста потребительских займов не подкреплены ростом доходов населения, который сильно замедлился с прошлого года. Так, за 12 месяцев к июлю 2013 года доходы казахстанцев выросли на 4,8%, что на 6,9% ниже показателей 2012 года, и на 22,5% ниже 2011 года, отметил он. «В Казахстане, к сожалению, нет информативной статистики по состоянию сектора потребительского кредитования. Возможным риском в конфликте сложившейся ситуации является угроза повторения сценария «кредитного пузыря», наблюдаемого на Западе», – опасается мажлисимен. В связи с этим депутатская фракция ДПК «Ак жол» просит сообщить – учитываются ли данные риски и готовятся ли правительство и Нацбанком планы мероприятий по урегулированию сложившейся ситуации. (kapital.kz)

13 БАНКОВ РАСКРЫЛИ ДАННЫЕ О ПОТРЕБКРЕДИТАХ

Потребительский долг одного среднестатистического казахстанца в два раза превышает его номинальный квартальный доход, подсчитал Ranking.kz. В текущем году объем выданных потребительских кредитов составил 42% от республиканского фонда заработной платы. За январь-август 2013 года выдано потребительских кредитов на 1,3 трлн тенге, официальный зарплата на 3 трлн тенге. В прошлом году выданные потребительские кредиты к зарплатному фонду составляли 29,5%, а в 2011 – 22,4%. Уровень закредитованности населения растет в галопирующем темпе. В первом полугодии 2012 года потребительский долг одного казахстанца перед банками составил 73,3 тыс. тенге, в первом полугодии текущего года – уже 107,3 тыс. тенге. Среднестатистический уровень закредитованности населения в два раза превышает квартальный номинальный доход на душу населения, год назад объем потребительских кредитов на человека превышал среднестатистический квартальный душевой доход в 1,5 раза. Что это значит? Объем потребительского долга перед банками одного казахстанца равен сумме получаемых доходов в течение 6 месяцев. Год назад потребительский долг был равен сумме получаемых доходов за 4,5 месяца. Это без учета ипотечных займов населению. Пока по качеству возврата потребительские кредиты остаются перспективными для банков. Доля просроченной задолженности по этому направлению составляет всего 8,9%, для сравнения: в целом по кредитному рынку просрочка занимает 18,8%. Все потребительских кредитов от общего объема банковских кредитов по августу 2013 года достиг уже 18,6%. Год назад было 14,2%. Очевидно, по итогам сентября 2013 года общий объем потребительских займов превысит отметку в 2 трлн тенге. В среднем за январь-август текущего года на потребительские цели населения банки направляли ежемесячно 23,4% от всех выдаваемых кредитов. В 2012 году среднемесячная доля потребительского направления в выдаваемых кредитах составляла всего 17,3%. Увеличение масштабов потребительского направления происходит за счет концентрации на рознице отдельных банков второго и третьего эшелона. В целом по рынку масштаб потребкредитов в общем объеме банковских займов экономике за первое полугодие был зафиксирован на уровне 17,3%. (kapital.kz)

■ Бизнес хочет дешево и по-быстрому

Кредитование экономики растет умеренно



Вероника Сабитова

По данным Нацбанка РК, за 9 месяцев текущего года объем кредитования банками экономики вырос на 9,8%, составив 10,9 трлн тенге. Это говорит о продолжающейся тенденции умеренного роста кредитования экономики в 2013 году. По мнению председателя Национального банка РК Кайрата Келимбетова, для дальнейшей активизации банков по кредитованию экономики необходимо решить одну из основных задач – очистить банковские балансы от проблемных кредитов.

Нацбанком реализуется комплекс системных мер, включая образование Фонда проблемных кредитов (ФПК), создание банками собственных дочерних организаций по управлению сомнительными активами, куда плохие активы будут передаваться. «При этом необходимо вовлечение банков в более активное сотрудничество с ФПК, в том числе через механизм совместного управления проблемным активом. Также предоставлены налоговые стимулы, облегчающие порядок прощения банками безнадежных задолженностей, действие которых истекает в 2013 году.

Несмотря на принятые меры, нужна реализация дополнительных мер, которые позволят ускорить решение этой проблемы», – отметил глава Нацбанка в ходе заседания Мажлиса Парламента РК.

С другой стороны, эксперты отмечают и ряд причин, которые могут останавливать бизнес перед обращением в банк за кредитом. Одним из основных таких факторов для бизнес-клиента при получении займов банкиры называют боязнь не справиться с долговым бременем.

Кроме того, к проблемам доступа малых и средних компаний и индивидуальных предпринимателей к кредитным ресурсам банков кредитеры относят и проблему предоставления ликвидного залогового обеспечения, высокие процентные ставки за пользование кредитом и короткие сроки кредитования, сложность предоставления и длительность оформления соответствующих документов для получения кредитных средств.

Для клиентов, планирующих начать свой бизнес, банковские кредиты под стартап-проекты рассматриваются как наименее предпочтительный способ получения денежных средств. Причина этого не только и не столько высокие процент-

ные ставки, сколько сложность и длительность получения кредита, которую банки связывают с большим риском невозврата кредита со стороны начинающего предпринимателя. Наряду с этим эксперты отмечают также некоторое снижение количества интересных и потенциально успешных бизнес-проектов.

В отраслевой разбивке на начало осени наиболее значительная сумма кредитов банков экономике приходится на такие отрасли, как торговля, строительство, промышленность, транспорт и сельское хозяйство. Средневзвешенная ставка кредитования юридических лиц варьируется на уровне 11%.

Комментируя структуру портфеля АО «Нурбанк» на 1 октября 2013 года, специалисты банка указывают, что действительно преобладающую долю отраслевой принадлежности в портфеле МСБ здесь занимают промышленность и добыча – 26,3%, из них наибольшая часть приходится на Западно-Казахстанскую область – 14,5% и Восточно-Казахстанскую область – 6,9%. Оптовая торговля занимает 18,9% от ссудного портфеля МСБ, в том числе на Жамбылскую область приходится 4,9%, Западно-Казахстанскую – 2,6% и

Карагандинскую – 2,6%. Сделки, связанные с недвижимостью, занимают 11,2%.

«В целом АО «Нурбанк» в процессе кредитования клиентов МСБ не ведет политику по разделению потенциальных клиентов на наиболее либо наименее приоритетные и привлекательные отрасли кредитования. Банк финансирует любые направления бизнеса за исключением видов деятельности, запрещенных законодательством РК», – отмечают эксперты АО «Нурбанк». И эта ситуация характерна для большинства БВУ.

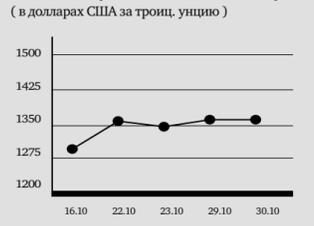
Комментируя запросы бизнеса, эксперты АО «Казкоммерцбанк» отмечают, что наиболее распространенные цели, на которые сегодня обычно выдаются займы, это: увеличение товарооборота, пополнение оборотного капитала, расширение производства; закупка машин, оборудования, сырья, материалов; приобретение, строительство и ремонт недвижимости. «В последнее время среди заемщиков набирает популярность услуга финансового лизинга», – подчеркивают в АО «Казкоммерцбанк».

Популярностью среди предпринимателей продолжают пользоваться и программы государственной поддержки, которые дают возможность получить средства по льготной процентной ставке на более длительный срок, а также снизить долговую нагрузку путем возмещения государством части процентной ставки по кредиту клиента.

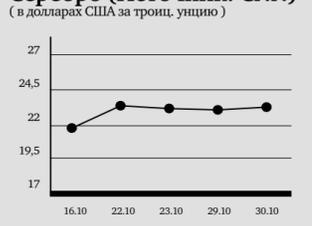
Эксперты достаточно осторожно прогнозируют результаты следующего года, оценивая при этом общую экономическую ситуацию в стране как благоприятную. При этом специалисты уверены, что улучшение экономической ситуации в регионах страны во многом зависит от решения проблем, препятствующих развитию малого и среднего предпринимательства. «В настоящее время активно действуют государственные механизмы поддержки кредитования МСБ, также наблюдается более гибкая и лояльная политика кредитования БВУ в отношении потенциальных и действующих клиентов. Кроме того, наблюдается все большее оживление на рынке кредитования МСБ, что вызвано оздоровлением экономики, увеличением доли активных субъектов малого и среднего предпринимательства. Предполагаем, что данные факторы будут способствовать дополнительному приросту и увеличению доли объема кредитования МСБ», – отмечают в АО «Нурбанк».

Что касается прогнозов на 2013 год, то здесь специалисты не ожидают значительного роста кредитного портфеля в целом, но допускают 15%-ный рост кредитования МСБ и розницы. «То есть структура кредитного портфеля, структура баланса будут смещаться с корпоративного на кредитование малого бизнеса и розницы, что также должно способствовать снижению концентрации», – считают в АО «Казкоммерцбанк».

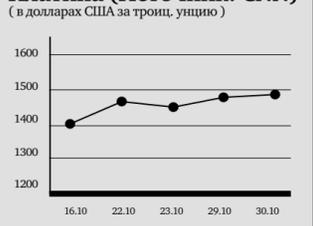
Золото (Источник: CNN)



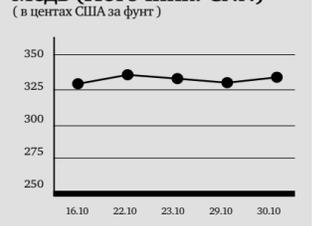
Серебро (Источник: CNN)



Платина (Источник: CNN)



Медь (Источник: CNN)



НОВОСТИ НЕДЕЛИ МИРОВЫЕ

ПОЛНЫЙ ПЕРЕХОД НА ЦИФРОВОЕ ВЕЩАНИЕ К 2015 ГОДУ ПОД СОМНЕНИЕМ

Охват населения Казахстана цифровым телевидением к 2017 году составит 95%, сообщил председатель комитета информации и архивов Министерства культуры и информации Казахстана Болат Калыябеков. «На сегодняшний день реализован первый этап по внедрению цифрового телевидения, он введен в пяти городах – Астане, Алматы, Караганде, Жезказгане и Жанаозене. Охват населения цифровым эфирным телевидением на данном этапе составил 23%, это 3,2 млн человек. К 2017 году, по данным Казтелерадио, он составит 95%», – сказал Калыябеков в ходе форума вещателей «Телевидение в цифровую эпоху: казахстанские реалии и глобальные тенденции». Он отметил, что в Казахстане сейчас развивается цифровое спутниковое вещание. «На данный момент количество абонентов «Отуа ТВ» составляет 407 тыс. человек, к 2020 году их количество должно достигнуть 1 млн человек», – заключил Калыябеков. Между тем исполнительный директор национальной ассоциации телерадиовещателей Казахстана Шолпан Жаксыбаева поставила под сомнение возможность полного перехода РК в 2015 году на цифровое вещание из-за дороговизны приставок. (kapital.kz)

MACBOOK PRO ПРИЗНАНЫ НЕПРИГОДНЫМИ ДЛЯ РЕМОНТА

Специалисты веб-сайта iFixit, изучив конструкцию новых Apple MacBook Pro с дисплеем Retina 13 и 15 дюймов, пришли к выводу, что ноутбуки мало пригодны к ремонту, и поставили им по шкале ремонтпригодности всего лишь по одному баллу из десяти. Оба ноутбука в плане ремонтпригодности обладают пятью существенными недостатками, считают в iFixit. Первый недостаток – их сложно разобрать из-за использования винтов с проприетарными пятилепестковыми шлицами. Второй недостаток заключается в том, что оперативная память, как и в MacBook Air, в новых MacBook Pro припаяна к системной плате. Это означает также, что у пользователя нет возможности расширить оперативную память, так как он не может, как прежде, купить новые модули памяти и поместить их в разъемы. Третий недостаток заключается в том, что обновление SSD-накопителя – также непростая задача. Несмотря на то, что теперь он обладает стандартным интерфейсом передачи данных PCIe, его форм-фактор не соответствует стандартному 2,5-дюймовому форм-фактору накопителя. В любом случае специалисты iFixit хранят надежду, что со временем возможность апгрейда SSD-накопителя появится – так как он представляет собой отдельную плату, которую можно заменить. Аккумуляторный блок в новых MacBook Pro надежно приклеен к корпусу, что также затрудняет его замену. И это является четвертым недостатком, по мнению iFixit. Такое решение (вместо крепления с помощью винтов) повышает вероятность повреждения батареи во время разборки. Кроме того, под батареей находится кабель, который идет к трекпаду. В процессе съема аккумуляторов его легко повредить, рассказали эксперты. Наконец, дисплей новых ноутбуков является полностью неразборным. Это означает, что при поломке любой из его деталей дисплей необходимо будет заменить полностью. При том что он является одним из самых дорогих элементов компьютера. MacBook Pro были обновлены вместе с анонсом iPad Air на прошлой неделе. Компьютеры были переведены на процессоры последнего (четвертого) поколения Intel Core (кодовое имя Haswell), предлагают увеличенное время автономной работы и поставляются с новой OS X Mavericks. Стоимость 13-дюймового MacBook Pro Retina стартует с \$1299. Стоимость базовой конфигурации 15-дюймового ноутбука составляет \$1999. По сравнению с предыдущим поколением лэптопы подешевели на \$200. (kapital.kz)

«ЯНДЕКС» ОБЪЕДИНИЛ КАРТИНКИ В СЕРИИ

«Яндекс» улучшил поиск по картинкам. Теперь российский поисковик умеет объединять в серии изображения на одну тему, что поможет быстрее отыскать информацию. Алгоритмы «Яндекса» анализируют веб-страницу. Если находящийся на ней визуальный контент объединен одной темой, сервис выносит изображения в специальный блок в поисковой выдаче. Новая возможность особенно полезна тем, кто ищет в сети инструкции. Так, в серии могут быть вынесены изображения того, как готовить определенное блюдо или, к примеру, как рисовать лошадь. Напомним, что ранее «Яндекс» освоил поиск по похожим изображениям. Эта функция использовала «визуальные слова». Для объединения изображений сервис использует принцип иерархической кластеризации – то есть отбирает картинку с определенным набором свойств. «Пользователи чаще переходят из серий на страницу-первоисточник, чем вообще из картинок. На тестируемых мы видели, что люди очень негативно реагируют на избыточную рекламу и внезапно выпрыгивающие попаны. Поэтому для страниц с агрессивной рекламой серии не формируются», – отметили в «Яндексе». (kapital.kz)

Цвет жизни: розовый

Октябрь – всемирный месяц борьбы против рака груди. По всему миру проходят общественные акции, объединенные общим названием – «Розовая лента» (Pink Ribbon), рожденным на Западе в конце XX века и являющимся международным символом движения борьбы против рака молочной железы. Движение поддерживается на государственном уровне во многих странах, активную помощь оказывают различные коммерческие, общественные и медицинские организации, звезды спорта и кино. Главная цель движения – донести информацию о заболевании и методах борьбы с ним. Для этого проводятся различные мероприятия, среди которых бесплатные обследования женщин, марафоны, подсветка зданий и памятников архитектуры розовым цветом

По данным Всемирной организации здравоохранения, рак молочной железы (РМЖ) остается наиболее распространенным видом онкологического заболевания у женщин в развитых странах. Ежегодно в мире выявляется более 1 000 000 новых случаев заболевания. Казахстан – не исключение. По данным 2012 года, представленным редакцией КазНИИ онкологии и радиологии, РМЖ занимает 1-е место в структуре онкологических заболеваний – доля пациенток с таким диагнозом составляет 12,3% от общего количества онкологических больных. В структуре смертности от онкологических заболеваний РМЖ занимает 3-е место – в 2012 году зарегистрировано 1410 случаев летального исхода, что составляет 8,4% от общего количества пациентов, скончавшихся вследствие онкозаболеваний. В прошлом году диагноз РМЖ был поставлен 3951 пациентке, причем наибольшее количество регистрируется в возрастной категории от 50 до 59 лет. На 2012 год у 5,6% пациенток с РМЖ данное заболевание находилось в 4-й, самой поздней стадии.

Очевидно, что болезнь прогрессирует в нашем обществе. Происходит это вследствие множества факторов: аборт, отсутствие беременности и родов, поздние первые роды, различного рода гормональные нарушения, раннее начало менструации, поздняя менопауза. Имеют значение и наследственные факторы, например, онкозаболевания у родственников. Но немаловажно и то, что сами женщины зачастую очень небрежно относятся к своему здоровью, пренебрегая регулярными осмотрами у врачей-маммологов и обращаясь к ним тогда, когда болезнь уже развилась в организме и справиться с ней становится гораздо сложнее.

Важно, что государство уделяет этой проблеме повышенное внимание. С 2008 года в Казахстане внедрен маммографический скрининг. В рамках государственной программы развития здравоохранения Республики Казахстан «Саламатты Қазақстан» на 2011-2015 годы предусмотрены бесплатные скрининговые исследования в виде маммографии с осмотром маммолога, направ-

ленные на выявление предопухольных, злокачественных новообразований молочной железы среди женщин в возрастной группе от 50 до 60 лет с интервалом один раз в два года. Данная мера позволит выявить заболевание у женщин, находящихся в группе риска, на ранних стадиях, когда еще возможно полное излечение.

Раннему выявлению заболевания во многом способствует и развитие современных технологий, которые делают диагностику более точной и своевременной. Сегодня в Казахстане активно создаются специализированные кабинеты, приобретается высоко-технологичное оборудование для точной диагностики



заболеваний молочной железы – ультразвуковое и маммографическое оборудование, магнитно-резонансные и позитронно-эмиссионные томографы. Девушкам и женщинам до 50 лет рекомендуется раз в год проходить осмотр у маммолога и ультразвуковую диагностику. УЗИ – это надежная и безопасная процедура, не предполагающая рентгеновского облучения, в результате которой врач получает детализированную информацию о тканях молочной железы. Женщинам старше 50 лет следует проводить более сложное исследование – рентгеновскую маммографию, являющуюся наиболее эффективной и точным методом обследования. В случае возникновения подозрений на РМЖ по результатам проведенных обследований обычно проводится более детальное исследование – магнитно-резонансная маммография.

«Казахтелеком» заработал 4,2 млрд тенге на IT-услугах

Василиса Тулевова

К 2015 году АО «Казахтелеком» планирует довести в структуре своих доходов долю IT-сектора до 15%, тогда как еще в 2011 году этот показатель приравнивался к 1%. Задача по развитию бизнеса в сфере предоставления IT-услуг была поставлена перед компанией три года назад и вот уже сегодня на этом сегменте рынка «Казахтелеком» зарабатывает 4,2 млрд тенге. «Это большое подспорье в целом для нас и огромный

рынок, который мы должны развивать», – пояснил Марат Абдилдабеков, главный директор по IT АО «Казахтелеком».

При этом структура IT-бизнеса «Казахтелекома» складывается из двух составляющих: 46% – услуги системной интеграции и 54% – услуги дата-центров.

Также перед компанией президентом РК Нурсултаном Назарбаевым поставлена весьма амбициозная задача. Так, в Послании главы государства говорится, что к 2030 году через Казахстан должно проходить не менее 2-3% мировых информа-

ционных потоков, а к 2050 году – не менее 5%. В связи с чем в настоящее время организовано 16 стыков с сетями операторов всех приграничных стран. АО «Казахтелеком» с целью реализации потенциала глобального транзитного игрока осуществляет проект по расширению магистральной сети. Первым этапом проекта предусмотрено умощнение сети до 500 Гбит/с с возможностью дальнейшего расширения до 4 Тбит/с.

Согласно предварительным данным компании, консолидированные доходы

от реализации услуг по итогам 9 месяцев 2013 года составили 137 801 млн тенге, или 106,1% к прошлому году. Рентабельность по EBITDA «Казахтелекома» за январь-октябрь текущего года установилась на уровне 38,4% при уровне EBITDA 52,9 млрд тенге.

В течение отчетного периода на сетях телекоммуникаций компании активно продолжалась работа по подключению новых абонентов к услугам телефонии.

Количество фиксированных линий в сети АО «Казахтелеком» на 1 октября текущего года составило 4 058 759 единиц, в том числе в городской телекоммуникационной сети (ГТС) – 2 910 851, сельской (СТС) – 1 147 908 единиц.

По состоянию на 01 октября 2013 года местная сеть телекоммуникаций АО «Казахтелеком» была представлена 5 574 коммутационными пунктами, из них на ГТС – 2737, на СТС – 2837.

Казахстанские IT-специалисты недооценивают темпы развития киберугроз

Олег Ни

Каждая третья компания в Казахстане не использует никакого антивирусного решения, а более половины казахстанских компаний не выделяют времени и средств на разработку политик IT-безопасности. Такие удручающие цифры содержатся в новом исследовании, проведенном «Лабораторией Касперского» совместно с международной аналитической компанией B2B International. Исследование позволяет узнать мнение IT-специалистов малых, средних и крупных компаний по всему миру относительно самых важных вопросов безопасности корпоративной IT-инфраструктуры. Среди них корпоративное защитное программное обеспечение, уровень осведомленности о киберугрозах, проблемы кибербезопасности и пути их решения.

Опрос проводился среди 2895 IT-специалистов, работающих в компаниях из 24 стран мира, в том числе и в Казахстане. В нашей стране было опрошено порядка 100 компаний.

Исследование показало, что практически все IT-специалисты казахстанских компаний (87%) недооценивают скорость появления новых угроз. По оценкам 31% опрошенных в нашей стране специалистов, в день может появляться до 1000 новых уникальных вредоносных. Но, как рассказал Сергей Новиков, руководитель российского исследовательского центра «Лаборатории Касперского», еще в 2006 году новый вирус регистри-

ровали каждую минуту, в 2012 – каждую секунду, а это 100 тыс. образцов в день. В 2013 году «Лаборатория Касперского» обрабатывает уже 200 тыс. уникальных образцов вредоносных каждый день. Близкую к этим цифрам оценку дали только 6% опрошенных.

Согласно результатам глобального опроса, приоритетом номер один для большинства компаний в мире является разработка четкой стратегии развития IT-инфраструктуры компании. В Казахстане значимость этого вопроса существенно ниже, что не может не влиять на принятие решений в области информационной безопасности.

По мнению Сергея Новикова, казахстанские компании стали уделять информационной безопасности больше внимания, но они все еще сильно недооценивают темпы развития киберугроз. Злоумышленники и их инструменты становятся все сложнее и хитрее. Сегодня на казахстанский бизнес наравне с давно известными угрозами обрушиваются атаки нового типа: корпоративная инфраструктура может быть заражена через мобильные устройства сотрудников, ведутся таргетированные атаки на бизнес. Высокотехнологичные вирусы, которые разрабатываются как кибероружие, выходят из-под контроля и поражают коммерческие компании. В этих условиях компаниям необходимо следовать трем важным принципам: проводить регулярное обучение сотрудников в сфере информационной безопасности, внедрять грамотные политики ИБ и использовать

комплексные защитные решения, советует эксперт.

В течение года IT-инфраструктура 92% организаций как минимум один раз подверглась внешней атаке, 66% столкнулись с внутренними угрозами. Наибольшее беспокойство причиняет вредоносное ПО – эту угрозу отметили 63% представителей всех компаний. Спам-атаки занимают второе место, в них видят угрозу 56% компаний. Тройку лидеров замыкают фишинговые атаки с показателем 15%.

В этом году респондентам впервые предложили оценить финансовый ущерб, который причиняют компаниям инциденты информационной безопасности. По самым скромным оценкам, ущерб от одного серьезного инцидента для крупных компаний по всему миру составил в среднем \$649 тыс. Для предприятий малого и среднего бизнеса ущерб составил в среднем \$50 тыс. В некоторых случаях для небольших компаний он сопровождался еще и потерей примерно 5% ежегодной выручки, а иногда и полным прекращением работы компании в одном из регионов.

Злоумышленники проникают в защищенную корпоративную сеть, используя недостаточную осведомленность сотрудников о возможных киберугрозах, а также методы социального инжиниринга. Кроме того, они часто используют уже известные, но все еще не закрытые уязвимые места в программном обеспечении.

В «Лаборатории Касперского» для снижения рисков потерь от кибератак советуют соблюдать как минимум базовые

правила информационной безопасности. Корпоративному сектору необходимо следить за обновлением используемых программ, разграничивать права для пользователей, вводить практику применения сложных паролей, использовать лицензионный антивирус, осуществлять централизованный контроль Сети. И не забывать про человеческий фактор: сотрудники компании должны знать простейшие правила безопасной работы с IT-системами, в том числе с мобильными устройствами, количество атак на которые стремительно растет. Так, согласно результатам исследования, уже в 85% компаний Казахстана был зарегистрирован как минимум один инцидент информационной безопасности, связанный с мобильными устройствами. Между тем в качестве главной угрозы 30% респондентов назвали возможное заражение мобильных устройств вирусами/несанкционированный доступ к другим устройствам. В 26% случаев опасение вызывает кража устройств, и в 23% – потеря личной информации.

Казахстанские компании с недоверием встречают новые веяния: например, больше двух третей (71%) респондентов видят угрозу бизнесу в использовании сотрудниками социальных сетей, 41% опрошенных выразили недоверие двум различным проявлениям облачных услуг. По их оценке, облачные файлообменные сервисы увеличивают риски информационной безопасности, а поставщики услуг по модели SaaS не смогут справиться с защитой корпоративных данных в облачной среде.

Материал подготовлен совместно с

PHILIPS

Казахстанские рестораны появятся в России, Европе и Китае

AB Restaurants нацелилась на глобальные рынки



Ольга Веселова

Еще летом этого года делая своими впечатлениями от участия в премии Ernst & Young Entrepreneur of the Year на страницах «Капитал.kz» (№24 от 27 июня 2013 года), Аскар Байтасов, управляющий директор AB Restaurants, говорил о намерении переписать стратегию компании. «Не полностью, конечно, но изменения все же потребуются. Ко мне пришло понимание, что все успешные бизнесмены мыслят глобально. Никто не сидит на месте, в рамках только своей страны», — пояснил тогда г-н Байтасов. Бизнесмен призвал взглянуть на пример победителя премии этого года Хамди Улукайя. Он смог построить свой бизнес в Америке,

продавая греческие йогурты. «Это все равно, что сеть восточных ресторанов по всему миру. Вот так надо мыслить», — заметил г-н Байтасов.

И теперь обещанные изменения принимают конкретные очертания. Так, в первом квартале 2014 года компания планирует

непосредственный выход на зарубежный рынок, открывая свое первое заведение в России — ресторан восточной кухни «Будур» в Омске. Кроме этого, в планах ближайших лет AB Restaurants открытие ресторанов восточной кухни в Европе. «В течение следующих двух лет мы нацелены на активное

развитие в России, Европе и Китае. В планах открыть заведения в Москве, Питере и Париже», — сообщил Аскар Байтасов.

По его словам, компания намерена осуществлять запуск заведений за рубежом за счет собственных ресурсов. Концепция заведения в Омске — это «традиционный восточный ресторан в привычном для казахстанцев, но новом для россиян формате». Ожидаемый средний чек сети в России составит \$30. В то же время, по оценкам AB Restaurants, инвестиции на открытие нового ресторана на территории РФ превышают на 20% аналогичные расходы в РК.

Мыслить глобально для компании AB Restaurants не значит только выходить на международные рынки, это движение подразумевает и привлечение крупных международных партнеров.

Так, в 2014 году совместно со своим глобальным партнером Condé Nast International Restaurants AB Restaurants запускает пятое в мире и первое в Казахстане заведение под брендом GQ Bar. Инициатива по открытию пришла от самой компании — владельца бренда. «Еще год назад мы начали вести переговоры и только в июле текущего года определились, что это будет официальный бар GQ», — пояснил г-н Байтасов.

Инвестиции на открытие GQ Bar Almaty составят \$1,5 млн, включая затраты на франшизу. Ежегодные роялти от прибыли установлены на уровне 5-7%. Ожидаемый средний чек составит \$70. Бар ориентирован на бизнесменов и сможет принять одновременно 300 гостей.

Шеф-повар бара, согласно условиям франчайзера, будет привлеченным из Лондона специалистом, который ранее, по информации Condé Nast, работал в королевской семье.

GQ Bar будет первым заведением сети премиального сегмента рынка. В дальнейшем, по признанию г-на Байтасова, это направление будет выделено в отдельную марку. К примеру, как это уже случилось с ресторанами под названием «Бочонок». «С 1 сентября мы передали рестораны под брендом «Бочонок» партнерской компании и хотим попробовать себя в сегменте ресторанов премиум-класса», — подчеркнул спикер.

Как известно, некоторое время назад в Алматы уже существовал бар, носящий название GQ. Однако никакого отношения к Condé Nast International Restaurants он не имел. В связи с чем больше года назад компания отсудила у заведения название и сейчас бар называется Gentlemen's Quality bar Asia.

Кроме этого, в рамках пересмотренной стратегии развития компании AB Restaurants отказывается от развития в небольших городах, теперь сеть сфокусирована на охвате только крупных. До конца 2013 года планируется открытие четырех концептуальных заведений в Алматы и Астане. В 2014 году количество заведений в Астане должно вырасти до 10.

Говоря в целом о рынке, Аскар Байтасов пояснил, что годовой объем казахстанского рынка общественного питания можно оценить в \$1,3 млрд, а перспективу роста в ближайшие пять лет — до \$2,3 млрд. Наполненность рынка в среднем и премиальном сегментах ресторатор оценивает на уровне в 60-70%.

GQ Bar в Алматы присоединится к уже открытому Vogue Caf в Дубаи, расположенному в знаменитом «Дубай Молл». Заведения родственной направленности, такие как Vogue Caf и Tatler Club, уже работают в Москве, где они предоставляют первоклассное обслуживание своим элитным гостям. Открытие следующих заведений, таких как GQ Bar в Дубаи, Vogue Club в Сингапуре и Vogue Caf в Киеве, запланировано на 2013 год. Вскоре будет объявлено место расположения GQ Bar в Алматы, открытие которого состоится в течение следующих 12 месяцев.

А вы контролируете свои бизнес-путешествия?

Несколько практических советов как экономить на корпоративных поездках



Ольга Веселова

От \$50 тыс. до \$200 тыс. в среднем в Казахстане компании тратят на бизнес-поездки за год. Тогда как расходы 8% казахстанских фирм на бизнес-путешествия превышают \$500 тыс. Такие данные озвучил Павел Спицын, директор Abacus Central Asia, в ходе презентации исследования компании по выявлению портрета покупателя бизнес-поездок в РК на конференции Abacus «Корпоративные путешествия», прошедшей на этой неделе в Алматы.

Кроме того, стало известно, что в подавляющем большинстве компаний (90%) существует специальная позиция в штате, отвечающая за корпоративные путешествия. При этом почти все отечественные компании (99%) предпочитают пользоваться услугами местных туристических фирм, только 35% из которых имеют свое представительство за рубежом. В то же

время 67% из опрошенных фирм не проводят тендеры на предоставление услуг в области корпоративных путешествий.

Говоря о внутренней политике компании относительно бизнес-поездок, опрошенные бизнесмены признались, что только в 35% компаниях существует жесткая политика корпоративных путешествий, которая позволяет полностью контролировать расходы в этой области. Тогда как у 35% компаний такой политики вообще не предусмотрено, а в 29% — существуют общие правила. «Но эти общие правила на практике не работают. К примеру, если в компании принято пользоваться услугами одного авиаперевозчика, то это только на уровне рекомендаций. Никто не запрещает сотруднику воспользоваться услугами другого авиаперевозчика, возможно, с менее выгодными для компании условиями», — заметил г-н Спицын. Между тем региональный директор Ассоциации корпоративных управляющих деловыми по-

ездками (АСТЕ) Бенсон Танг поясняет, что политика бизнес-поездок позволяет компаниям сэкономить в год до 20% средств на командировки.

В большинстве случаев, по данным Abacus Central Asia, у казахстанских компаний нет предпочтений в авиакомпаниях, а значит, и нет возможности для экономии. Ведь в противном случае компания подписывает корпоративный договор с соответствующим авиаперевозчиком, который гарантирует получение льготных условий поездок. При отсутствии этого условия все доверяется воле случая. «Поймали или не поймали дешевой тариф — вот и вся экономия», — разъяснил г-н Спицын.

Кроме заключения прямых договоров с поставщиками тех или иных услуг в области бизнес-путешествий и контроля за сотрудниками за счет соблюдения внутренней политики, экономить на корпоративных путешествиях можно за счет планирования и покупки билетов, бронирования отелей заранее. «Можно также автоматизировать бизнес-процессы и освободить сотрудников от рутинной работы. Хотя в целом с этим справится и аутсорсинговая компания, занимающаяся этими вопросами», — полагает Ержан Досымбеков, генеральный директор Grant Thornton Kazakhstan. Но главное в этом процессе, как подчеркивает г-н Досымбеков, — постоянный контроль руководства.

В целом, согласно данным Abacus, рынок бизнес-поездок довольно велик и занимает около 60-80% всего рынка туристических услуг в РК. «Рынок услуг в корпоративном секторе составляет от \$250 млн до \$350 млн», — уточнил Павел Спицын.

Между тем в мире, по данным ООН, в 2012 году затраты на корпоративные поездки составили \$1,2 трлн, 30% из которых приходится на Азию. «В то же время Америка остается страной №1 в области корпоративных поездок. Однако во всем мире рынок корпоративных путешествий растет очень быстро», — говорит Бенсон Танг.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ГОРНОЛЫЖНЫЙ КУРОРТ НА ВОСТОКЕ РК ОБОЙДЕТСЯ В \$1 МЛРД

Один миллиард долларов нужен для того, чтобы построить в окрестностях Риддера огромный горнолыжный комплекс «Анатау», подобный российскому Шерегешу. Аким Риддера Жомарт Муратов рассказал, что власти рассматривают проект создания очень большого горнолыжного комплекса «Анатау». По своему размаху он должен быть сопоставим с Шымбулаком или Шерегешем, считает глава города. При этом Жомарт Муратов отмечает, что в «Анатау» можно кататься, как и на российском курорте, с октября по июнь. «Чтобы построить все, что задумано, потребуются колоссальные деньги — \$1 млрд. Срок окупаемости — 15 лет. На тот же самый Шерегеш складывался весь Кузбасс. Все крупные угольные компании, вся Кемеровская область. Теперь мы тоже ищем варианты финансирования», — подчеркнул аким Риддера. При этом Жомарт Муратов считает, что туристы смогут прибывать из Астаны на скоростном поезде «Тальго», который уже на следующий год начнет курсировать из Астаны в Усть-Каменогорск. Глава Риддера также планирует создание мелких туристических баз в лесах близ Риддера, поскольку с 1 января следующего года в стране будет отменен мораторий на вырубку леса. Это позволит развивать не только зимний, но и летний туризм. (kapital.kz)

ТЕЛЕКАНАЛ «АСТАНА» И РАДИО NS ВЫСТАВЛЯЮТ НА ПРОДАЖУ

«Раун Медиа Групп» выставят на продажу, сообщил управляющий директор ФНБ «Самрук-Казына» Нурлан Рахметов. Причина в том, что содержание «Раун Медиа Групп», в состав которой входят телеканал «Астана», радио NS и другие СМИ, слишком дорого обходится компании «КазМунайГаз». Рахметов сказал, что с позиции нефтяной компании «Раун Медиа Групп» считается непрофильным активом. «Мы же это все понимаем, причем тут добыча нефти, транспортировка нефти и газа, продажа и переработка нефти и нефтепродуктов, конечно, к этому не имеет отношения. Поэтому мы стремимся избавиться от всех непрофильных активов, включая «Раун Медиа Групп». Мы будем стараться его продать или передать», — отметил Рахметов. Информация о продаже «Раун Медиа Групп» пришла после заявления «Самрук-Казына» о необходимости избавиться от непрофильных активов в целях экономики до 2015 года. Часть продадут бизнесу, часть передадут местным исполнительным органам. Отметим, в 2013 году фондом также планируется сокращение 2356 административных работников. Прошлого года увольнения в «Самрук-Казына» позволили сэкономить 7 млрд тенге. (kapital.kz)

РК УСТУПАЕТ ЛИШЬ ОЭСР ПО РЕЙТИНГУ БЕДЕНИЯ БИЗНЕСА

Как отмечается в новом докладе группы Всемирного банка, темпы проведения регуляторных реформ в Европе и Центральной Азии остаются высокими. В прошлом году 19 стран региона в общей сложности провели 65 реформ, направленных на улучшение норм регулирования предпринимательской деятельности. В докладе «Ведение бизнеса-2014: понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий» отмечается, что усилия стран региона Европы и Центральной Азии по укреплению правовых институтов, а также по упрощению процедур регулирования и снижению связанных с ними финансовых издержек принесли свои плоды для местных предпринимателей. Европа и Центральная Азия впереди Восточной Азии и стран Тихоокеанского бассейна и на втором месте в мире — после стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) с высоким уровнем дохода — по степени наибольшего благоприятствования нормативной базы условиям ведения предпринимательской деятельности. С 2009 года, согласно данным доклада, 92% стран Европы и Центральной Азии упростили процедуры регистрации предприятий — это самый высокий показатель по сравнению со странами в других регионах мира. В результате предпринятых усилий сегодня открыть бизнес в странах Европы и Центральной Азии проще, чем в любом другом регионе мира, и даже проще, чем в странах ОЭСР с высоким уровнем дохода. За тот же период 73% стран Европы и Центральной Азии внесли изменения в процесс решения проблем неплатежеспособности предприятий, отвечая на вызовы, возникшие вследствие финансового кризиса, а 85% стран упростили процесс налогообложения. По словам директора отдела глобальных индикаторов и анализа группы Всемирного банка Аугусто Лопез-Клароса: «Вступление в Европейский союз (ЕС) в 2004 году стало веским мотивом для ряда стран региона. Согласно данным нашего доклада, эти страны продолжали проводить сложные комплексные реформы экономики и правовых институтов даже после вступления в ЕС, так как их конкурентами являются более развитые партнеры — страны ЕС с более высоким уровнем доходов. Кроме того, доклад отмечает воодушевляющую положительную тенденцию по всему региону Европы и Центральной Азии. Из 20 стран, в наибольшей степени сокративших разрыв показателей по сравнению с лучшими мировыми практиками за период с 2009 года, — 9 находятся в этом регионе: среди них Армения, Беларусь, Македония, Грузия, Косово, Молдова, Польша, Российская Федерация и Украина». Российская Федерация вошла в десятку стран в наибольшей степени улучшивших регулирование ведения бизнеса за последний год. Доклад «Ведение бизнеса» зафиксировал реформы по пяти изучаемым направлениям. Процесс получения разрешений на строительство стал проще и дешевле, а количество задержек значительно уменьшилось благодаря принятию «Градостроительного кодекса» и утверждению предельного срока регистрации новых зданий. (Соб. инф.)

8 и 9 НОЯБРЯ БОЛЬШОЙ ИНТЕРНЕТ ФОРУМ ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ IT-ИНДУСТРИИ • в АЛМАТЫ

- БОЛЕЕ 100 СПИКЕРОВ И ЭКСПЕРТОВ
- БОЛЬШЕ 3 000 ПОСЕТИТЕЛЕЙ
- ДИСКУССИОННЫЕ ПАНЕЛИ, МАСТЕР-КЛАССЫ
- ДОКЛАДЫ И ОБЗОРЫ РЫНКА

Регистрация и подробная информация на www.bif.kz
+7 (727) 390 54 78 / +7 (727) 303 41 33



Генеральный информационный партнер НУРМЕДИА

ОРГАНИЗАТОРЫ: Internet Avenue, WWW, KIMEP UNIVERSITY

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

ПРЕЗИДЕНТ РК ПРИЗВАЛ УКРЕПИТЬ ЗДОРОВЬЕ НАЦИИ

В ходе встречи с президентом Назарбаевым министр здравоохранения Салидат Каирбекова доложила о состоянии и приоритетах развития системы здравоохранения страны, а также об основных результатах деятельности министерства за прошедший год. Нурсултан Назарбаев отметил важность работы по дальнейшему снижению материнской и младенческой смертности, а также принятию системных мер по повышению уровня здоровья населения и увеличению продолжительности жизни казахстанцев. Министр рассказала об итогах реализации программы развития здравоохранения на 2011-2015 годы «Саламатты Қазақстан». Так, по итогам 9 месяцев 2013 года, в сравнении с аналогичным периодом 2012 года, материнская смертность снизилась на 24%, младенческая смертность - на 17%, смертность от болезней системы кровообращения - на 6%, от злокачественных новообразований - на 4% и от туберкулеза - на 23,6%. По итогам встречи глава государства дал ряд конкретных поручений, направленных на укрепление здоровья нации и создание конкурентоспособной системы здравоохранения. (kapital.kz)

ТС ОБНУЛИТ ПОШЛИНУ

Коллегия Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) приняла решение обнулить пошлину в отношении авиационных бензинов, ввозимых на территорию Таможенного союза, на период 2014-2016 годов, соответствующий документ опубликован на информационно-правовом портале «Гарант». «Установить ставку ввозной таможенной пошлины Единого таможенного тарифа Таможенного союза <...> в отношении авиационных бензинов <...> в размере ноль процентов от таможенной стоимости с 1 января 2014 года по 31 декабря 2016 года включительно», - говорится в документе. В настоящее время актуальная ставка равна 5% от таможенной стоимости. Ранее СМИ писали со ссылкой на вице-преьера РФ Игоря Шувалова о том, что Россия готова с 2015 года перейти на режим беспошлинной торговли нефтью и нефтепродуктами с Беларусью при условии, что Минск перейдет на режим полностью свободной торговли с Москвой в рамках ТС. В настоящее время Беларусь и Казахстан получают российскую нефть беспошлинно до 2014 года. (kapital.kz)

РОССИЯ ХОЧЕТ ЗАПРЕТИТЬ ИМПОРТ АЛКОГОЛЯ ИЗ СТРАН ТС

На прошлой неделе Дмитрий Медведев поручил Росалкогольрегулированию и министерству экономического развития разработать законодательно ограничения на ввоз физическими лицами на территорию России из Казахстана и Беларуси алкогольной продукции. Сейчас закупки алкоголя гражданами стран-членов ТС друг у друга совершенно законны, и каждый возвращающийся из Беларуси или Казахстана может прихватить с собой этих акцизных товаров столько, сколько сможет унести и увезти. Кроме того, Медведев потребовал создать единую государственную автоматизированную информационную систему учета объема производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции для организаций, осуществляющих розничную торговлю алкогольной продукцией. Законопроекты должны быть готовы до 25 февраля 2014 года. Одновременно Медведев поручил представителям министерств и ведомств проработать вопрос о замораживании или снижении уровня акцизов на алкоголь и табак с 2015 года. Алкоголь приносит бюджету РФ ежегодно около 300 млрд рублей или 1,2-1,3% доходной части. Совсем недавно, с 1 января 2012 года, российские власти взяли курс на доведение уровня акцизных акцизов до европейских показателей (вместо традиционных 12% они стали повышаться сразу на 30% в год). В результате стоимость самой дешевой легальной бутылки водки выросла со 100 рублей (500 тенге) в 2009 году до 200 рублей (1 тыс. тенге) в 2013 году. При продолжении такой политики в 2016 году водка будет стоить уже 300 рублей (1 тыс. 500 тенге). Производители алкоголя начали стремительно уходить в «тень», а доля легальной крепкого алкогольного продукта на российском рынке упала до 35%. Такая ситуация оказалась выгодна партнерам России по Таможенному союзу, где рост тарифов был не таким стремительным. Прежде всего, это касается Казахстана, где стоимость водки в разном виде российской - около 70 рублей (350 тенге). Приграничные области заполнены казахстанской продукцией, которую частные лица перевозят через открытую границу грузовиками или просто сумками и продают в России, используя различные полуправовые схемы, по 100 рублей за бутылку водки и по 200 рублей за бутылку коньяка. И это не какой-то суррогат или бормотуха, а нормальный алкоголь, который в Казахстане производится вполне легально. Благодаря этому Казахстан смог увеличить на 12% производство водки и на 15% - коньяка. С Беларусью чуть сложнее. Там стоимость водки вдвое выше, чем в Казахстане, хотя и ниже, чем в России. Но после последнего повышения акцизов на 10-12% Беларусь также столкнулась с резким падением спроса на легальную продукцию, и теперь склады там затоварены «государственной» водкой. Российская программа повышения акцизов рассчитана до 2020 года, и к моменту ее завершения самая дешевая бутылка водки будет стоить 400 рублей. По этому пути уравнивания акцизов с Европой ни казахи, ни белорусы за Россией не пойдут. «Заморозка» или снижение акцизов, а также ограничение ввоза алкоголя физическими лицами положительно скажется на производителях легальной продукции, так как это снизит их издержки и побудит потребителя покупать качественней алкоголь. По оценке экспертов агентства, вслед за алкоголем запреты с российской стороны могут коснуться и других экспортных товаров, например продукции сельского хозяйства. В частности, мясная продукция из Беларуси оказывает большое давление на цены в прилегающих к ней российских областях, что также может кому-то не понравиться в Москве. (kapital.kz)

Жанар Рымжанова: «Мы создаем транспортную платформу для развития интеграции в других отраслях экономики стран ЕЭП»

Айнур Касенова

В начале этого месяца Казахстан, Россия и Беларусь подписали соглашение о создании Объединенной транспортно-логистической компании (ОТЛК). Жанар Рымжанова, советник президента ОАО «РЖД», руководитель проектного офиса по созданию ОТЛК, рассказала в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» о развитии этого масштабного проекта.



— В какие сроки будут завершены организационные переговоры между тремя странами и ОТЛК начнет свою деятельность?

— Процесс создания ОТЛК находится в активной фазе. Сроки реализации проекта будут утверждены решением правительств трех стран. В целом мы видим поддержку проекта и надеемся, что процесс принятия решений на государственном уровне будет своевременным. ОАО «РЖД» совместно с АО НК «КТЖ» и Белорусской железной дорогой при поддержке компании Boston Consulting Group подготовили детальный бизнес-план соз-

дания организации. Он был направлен в правительства России, Казахстана и Беларуси осенью прошлого года и с тех пор прошло несколько раундов обсуждений и сопоставлений на уровне профильных министерств трех стран.

20 июня текущего года в рамках Петербургского международного экономического форума партнеры подписали соглашение о создании ОТЛК. И уже 10 октября в Минске на форуме «Стратегическое партнерство 1520» государственные железнодорожные компании подписали соглашение о базовых принципах создания и деятельности ОТЛК.

Вслед за этим на II международном транспортно-логистическом бизнес-форуме «Новый Шелковый путь» планируется утвердить сквозной российско-казахстанско-белорусский план-график мероприятий по созданию ОТЛК, предполагающий создание новой компании в первом полугодии 2014 года.

Следует отметить, что параллельно идет работа над технологическим обеспечением связи трех железнодорожных администраций по разработке сквозных тарифов, маркетинговым планом и по другим направлениям.

— Какую долю внесет каждый участник в формирование уставного капитала?

— При формировании уставного капитала ОТЛК активы будут внесены сторонами по независимой рыночной оценке. Первоначально доля РЖД за счет внесения акций ОАО «Трансконтейнер» будет наибольшей. Паритетность долей участников будет достигнута в согласованный сторонами период. При этом предполагается, что на этапе формирования и развития компании управление ОТЛК будет осуществляться на паритетной основе в соответствии с соглашением акционеров.

— Будет ли наращиваться грузопоток с запада на восток?

— Мы уже запустили ряд транзитных проектов по железнодорожной доставке грузов. Сейчас у нас в активе есть отработанный сервис — поезд Чунцин — Дуйсбург. На регулярной основе осуществляем доставку в Европу электроники с производственных площадок, расположенных в Чунцине. Имеется и стабильный встречный контейнерооборот из Европы в Китай — это регулярные поезда с автокомпаниями BMW. Ежедневно из Лейпцига и Вакерсдорфа отправляется 3-5 поездов.

Таким образом, идея ОТЛК — это вполне осязаемый бизнес-проект, имеющий в своей основе необходимую технологию и опыт ее рыночной апробации. Дальнейшее развитие этих и аналогичных перевозок возможно лишь при ликвидации технологических, инфраструктурных, тарифных и иных барьеров. Что реально сделать без тесного взаимодействия и синхронизации усилий трех транзитных железных дорог.

Заинтересованность клиентов в кроссконтинентальном транзите из Европы в Китай не ограничивается только автокомплектуемыми. В КНР уже сформировались новые потребительские предпочтения в лашер-сегменте, соответственно, интенсивно развиваются новые рыночные ниши товаров из Европы: вино, продукты питания, эксклюзивные бренды. Это и многое другое тоже потенциально наш груз.

Одна из ключевых задач ОТЛК состоит в том, чтобы полностью раскрыть потенциал этого бизнеса и поставить сбалансированные транзитные перевозки (в западном и восточном направлении) на промышленную основу. Мы считаем, что для этого есть все предпосылки. Ключевым моментом является поддержка идеи сухопутной транспортировки грузов в Европу со стороны правительства центральных и западных провинций КНР, которые создают стимулы для промышленных предприятий, мотивируя их к использованию железнодорожного транзита для доставки своих товаров на европейский рынок, в том числе за счет инструментов датирувания.

— Способны ли автомобильные грузоперевозки составить конкуренцию ОТЛК?

— На сегодняшний день автотранспорт является конкурентом ж/д транспорту на внутренних и экспортно-импортных маршрутах, но в основном на относительно коротких расстояниях — до 1,5-2 тыс. км. Хотя в последнее время отдельные автоперевозки вышли на маршруты протяженностью более 4 тыс. км. Тем не менее доставка грузов на большие расстояния по железной дороге для клиентов выгоднее, тем более если речь идет о крупных отправлениях.

В сегменте транзитных перевозок, где будет фокусировать свои усилия ОТЛК, автоперевозчики не смогут составить серьезной конкуренции. Автодоставка че-

рез всю Евразию, через несколько границ сопряжена с рядом рисков, связанных с недостаточным развитием дорожной инфраструктуры, невозможностью осуществления бесперывного движения, очередями на границе, вероятностью несохранной перевозки и многими другими неочевидными факторами.

Но самое главное, что проект ОТЛК — это не проект одного логистического маршрута, это основа создаваемого транспортного коридора, в рамках которого будут действовать единые технологические стандарты, понятная система долгосрочного тарифообразования, стандартизированные таможенные процедуры и другие сервисы, связанные в единую IT-систему.

— Каким образом будет координироваться работа с таможенными службами трех государств?

— Планируется централизованно заниматься координацией деятельности с таможенными органами трех государств по принципу «одного окна».

Основной упор будет сделан на совершенствовании технологического взаимодействия. Планируется широко применять предварительное информирование и декларирование грузов, развивать перевозку по единой накладной ЦИМ-СМГС и другим инструментам. С нуля начинать не придется, уже есть положительный опыт взаимодействия с таможенными службами трех стран, в том числе при осуществлении действующих транзитных сервисов.

— Как повлияет создание ОТЛК на интеграционный процесс в рамках ТС?

— Создание ОТЛК призвано обеспечить развитие транспортно-логистической инфраструктуры трех стран, исходя из единых принципов ценовой политики, взаимного использования парка подвижного состава, внедрения единой технологии и стандартов транспортно-логистических услуг на территории ЕЭП. Это позволит создать транспортную платформу для развития интеграционных процессов в других отраслях экономики стран ЕЭП и реализации других масштабных проектов, и, прежде всего, для раскрытия транзитного потенциала Таможенного союза по маршруту Китай — Европа. В настоящий момент ОТЛК является единственным проектом, направленным на консолидацию инфраструктурных отраслей экономики стран-участниц ЕЭП.

РК повысит акциз на алкоголь

Айнур Касенова

Государство развернуло активную деятельность по борьбе с теневым оборотом в различных секторах. Алкогольный рынок тому не исключение. Помимо определенного экономического интереса в данном вопросе остро стоит и другой ключевой фактор — здоровье нации.

Так, по данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), уровень потребления крепких алкогольных напитков в Казахстане возрос. Однако глава Минфина Болат Жамишев выразил свои сомнения по поводу методики расчета данных. Как сообщает КазТАГ, министерство направило запрос по этому поводу в ВОЗ. Вместе с тем, по данным, озвученным Ануаром Джумадиляевым, председателем налогового комитета Министерства финансов РК, на пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций, за истекшие девять месяцев текущего года в Казахстане было вывезено 891,1 тыс. бутылок нелегальной алкогольной продукции на общую сумму 300 млн тенге. А в сфере оборота алкогольной продукции за этот период было выписано штрафов на сумму 38 млн тенге, аннулировано 6 лицензий, приостановлено 5. В целом поступления акцизов на алкогольную продукцию в общей доле доходов страны составили 1%.

Ранее председатель финансовой полиции Рашид Тусупбеков сообщил, что выявляемость преступлений в сфере незаконного оборота алкогольной продукции возросла в 2 раза. Отмечается, что благодаря проведенной работе рост акцизных платежей в бюджет за реализацию водочной продукции составил 25%. А объемы учтенной алкогольной продукции возросли на 7%.

В свою очередь Амиржан Калиев, директор ассоциации «Казалко», также отмечает положительные тенденции. «Лет 10-12 назад объем теневого рынка алкоголя был в пределах 60%. Сегодня он не превышает 25-30%. Это достигнуто путем ужесточения законодательной базы», — поясняет спикер. Так, во всех предприятиях по производству этилового спирта и водочной продукции установлены контрольные приборы учета, которые передают информацию о реальном объеме производства готовой продукции. Вот уже третий год успешно функционирует система электронных сопроводительных накладных, позволяющая контролировать движение алкогольной продукции от производителя до розницы. Можно смело сказать, что в Казахстане сегодня установлен вполне управляемый цивилизованный алкогольный рынок.

Кроме того, согласно поручению главы государства, в данное время готовится еще один законопроект по внесению изменений и дополнений в действующий закон о госрегулировании производства и оборота алкогольной продукции. Как от-

мечает г-н Калиев, «самое главное во всем этом соблюсти баланс интересов государства, бизнеса и потребителей алкогольной продукции».

В целях снижения потребления казахстанцами алкогольных напитков работа ведется в нескольких направлениях: это повышение цен на крепкие алкогольные напитки, ограничение мест и времени продаж. Безусловно, это отразится на объемах продаж и может в определенной степени привести к снижению потребления.

Следует отметить, что акциз на водку и ликеро-водочную продукцию на следующий год повысится в два раза, а к 2016 году — в три раза по сравнению с нынешними ставками.

Двукратное повышение акциза поднимет минимальную розничную цену водки на 50%. Если сегодня минимальная цена 0,5 литра водки составляет 320 тенге, то в следующем году она возрастет до 500 тенге. По мнению руководства «Казалко», цена приемлема для основного слоя населения по доходам и отсрочительных последствий для рынка иметь не будет.

Кроме того, для сокращения торговых точек законопроектом предусматривается введение ежегодного лицензионного сбора за право заниматься реализацией алкогольной продукции. Также в целях ограничения доступа увеличиваются время ночного запрета реализации: с 21 часа вечера до 12 часов дня без разделения на будние и выходные дни. Более того, вводится запрет на реализацию алкогольной продукции на автозаправочных станциях.

Как отмечает Амиржан Калиев, организация поддержала новые требования законопроекта совместно с рабочей группой министерства финансов. Тем не менее «Казалко» сформулировала свои замечания относительно других пунктов, таких как, к примеру, требование минимального использования производственной мощности.

«Нигде в мире, да и в других отраслях отечественной промышленности, нет обязательной законодательно установленной минимальной нормы деятельности бизнеса в зависимости от производственной мощности технологического оборудования с угрозой отзыва лицензии при неисполнении. Это противоречит основному закону рынка: спрос рождает предложение», — говорит спикер. Более того, в условиях рынка рентабельность предприятия определяет не объем производства, а объем реализованной продукции.

Если 10 лет назад было 52 предприятия, производящих этиловый спирт и водочную продукцию, то сегодня их число сократилось до 39. А из них функционируют лишь 25-26.

Вместе с тем ежегодно растет импорт водочной продукции из стран — членов Таможенного союза. За последние 5 лет импорт водки преимущественно из России возрос в 5 раз, а ликеро-водочной продукции — в 10 раз. Российско-белорусским производителям водки стало выгодно за-

возить свою продукцию в Казахстан, поскольку в 4 раза меньше, чем у себя, нужно платить акциз и на треть меньше НДС. При такой ситуации повышение акциза в Казахстане является оправданным и эффективной мерой.

В условиях Таможенного союза для выпуска конкурентоспособной продукции требуется глубокая специализация по выпускаемому продукту, водок особых, ликеро-водочной продукции разной крепости, коньяков, вин, сувенирной продукции, что предполагает наличие у предприятия нескольких линий розлива передовой инновационной технологии, поясняет Амиржан Калиев. «В случае введения нормы о минимальном использовании производственной мощности мы заставим предприятия отказаться от современных высокотехнологических линий, идти вместо прогресса в регресс — приобретать малоэффективное низкокачественное оборудование», — добавляет г-н Калиев.

В качестве частного примера: компания «Х» на одной из своих линий выпускает продукцию эконом-класса с загруженностью 70% и имеет рентабельность 10%. А на второй линии выпускает продукцию премиум-сегмента на экспорт с загруженностью линии 20% с рентабельностью почти 100%. Данный пример показывает, что и при минимальной загрузке можно иметь высокую рентабельность. Тем не менее, согласно новому требованию, ту линию, которая выпускает продукцию на

экспорт, следует закрыть в ущерб экспортноориентированности продукции.

Игроков отечественного алкогольного рынка складывается впечатление, что разработчики законопроекта вводят нормы, усиливающие государственную роль над производством и оборотом этилового спирта и алкогольной продукции, которые по большому счету не решают вопроса борьбы с теневой экономикой, а лягут дополнительным грузом на плечи предпринимателя.

К слову, на данный момент в России также ожидаются значительные корректировки акцизов. Более того, местные СМИ говорят о намерениях правительства ввести запрет на ввоз на территорию РФ алкогольной продукции из стран ТС. По сообщению информационного агентства «Росбалт», Дмитрий Медведев поручил «Росалкогольрегулированию» и министерству экономического развития разработать законодательно ограничения на ввоз физическими лицами на территорию России из Казахстана и Беларуси алкоголя.

«Производители алкогольной продукции такие же граждане, как и другие, мы не сторонники спаивания населения, не агитируем и не рекламируем алкогольную продукцию. Наблюдаем в последнее время тенденцию снижения потребления крепких алкогольных напитков в пользу слабоалкогольных. И, соответственно, рынок крепкого алкоголя сокращается», — отметил г-н Калиев.

VI КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ РЫНКА СМИ КАЗАХСТАНА

Организатор: **me ia КҰ БІЛТАЙ**

27 ноября Казахстан, Алматы

КАЗАКСТАН БАСПАСӨЗ КЛУБЫ KAZAKHSTAN PRESS CLUB

Генеральный партнер: **EFES KAZAKHSTAN**

Официальный партнер: **VERNY CAPITAL private equity investments**

Официальный телекоммуникационный партнер: **Beeline**

Официальный авиаперевозчик: **air astana**

При поддержке: **Chevron** **SOFOS.KZ**

Facebook.com/KazakhstanPressClub @KazakhstanPressClub #mediakz13 mediakurylta.kz pressclub.kz

Запретом коррупции не нокаутируешь

Аманжол Сагындыков

Попытка властей минимизировать коррупцию с помощью запрета приема на госслужбу чиновников, попавшихся на взятке, проблему не решит

Уличенным в коррупции чиновникам запретят в последующем работать на государственной службе. «Как надлежащая реакция государства на коррупционные преступления вводит обязательные дополнительные виды наказаний в виде лишения званий, чинов, рангов, государственных наград, а также пожизненного запрета занимать должности на государственной службе», – рассказал первый заместитель генерального прокурора Иоган Меркель, презентуя в мажилисе проект нового Уголовного кодекса.

Полезно относительная?

В принципе, мнения экспертов по поводу нового проекта Уголовного кодекса сильно разнятся. Так, например, депутат мажилиса Айгуль Соловьева предлагает исходить из тяжести совершенного преступления. «Очень часто бывает, что изъят непосредственно закона может привести к тому, что государственный служащий этот закон нарушит, такие случаи я считаю не тяжким преступлением, а пробелом, допущенным в законодательстве. Если преступление было действительно в крупных масштабах, казнокрадство в больших объемах, то, конечно, такой человек не должен возвращаться к государственной службе. У него уже выработывается определенный навык, который будет мешать и дальше. Есть потенциал в стране, новое поколение, здоровое в моральном смысле, которое может его заменить», – заметила она.

В отличие от Соловьевой политик Амиржан Косанов считает, что при рассмотрении коррупционных дел должен применяться общий подход. «Коррупцию нельзя разделять на большую и маленькую, потому что сельский аким, который берет тысячу долларов, так же страшен как коррупционер-министр, который бе-

рет миллионы», – сказал он. Г-н Косанов полагает, что даже такая внешне жесткая норма в законе не решит проблему коррупции.

«Это нужно делать другими методами – через масштабный парламентский контроль, состоятельность политических партий, которые могли бы говорить о случаях коррупции в их рядах, независимые СМИ и правозащитные организации. Иначе эта норма будет внешне эффективным, но малоэффективным способом борьбы», – отметил политик.

Вот и получается, что, по мнению экспертов, польза от нововведения весьма даже относительная.

Административные меры, направленные на предупреждение и пресечение коррупции в госаппарате. В некоторых странах приняты специальные законы, содержащие подобные нормы, их еще называют этическими кодексами чиновников.

Государственным служащим не разрешается совмещать службу в государственном аппарате с занятием различного рода должностей в коммерческих организациях. Кроме того, не допускаются и различные формы сотрудничества с коммерческими организациями, которые могут извлечь различного рода выгоды из официального положения чиновника.



Как с коррупцией борются на Западе

В целом ряде зарубежных государств разработан комплекс административно-правовых запретов, направленных на обеспечение законности и правопорядка в системе государственной службы. Данные нормы основываются на признании и защите прав и свобод личности и на четком исполнении государственных служащими своих должностных обязанностей. В интересах обеспечения законности и правопорядка в системе государственной службы разрабатываются комплексные

К примеру, в Германии государственных служащих не вправе заниматься какой-либо предпринимательской деятельностью лично или через доверенных лиц.

А государственным служащим Японии запрещено совместительство в других государственных органах в качестве должностных лиц, а также совместительство в качестве консультантов и членов советов фирм и других организаций, имеющих целью извлечение прибыли. Служащие при этом могут быть акционерами подобных предприятий.

Сажать нельзя, штрафовать

Артем Борисов

Широкое применение штрафных санкций вместо обязательного заключения под стражу сделает отечественную правоприменительную систему более гуманной. Но многое будет зависеть от суммы штрафов и обеспечения неотвратимости наказания

Как заявил на прошлой неделе первый заместитель Генерального прокурора РК Иоган Меркель в ходе презентации проекта нового Уголовного кодекса РК в Мажилисе Парламента РК, в новом законодательном акте основным наказанием в санкциях за совершение преступлений будет штраф.

«Отдельно хочу остановиться на исполнении поручения главы государства о сокращении тюремного населения. Нами приняты меры по снижению верхнего порога лишения свободы, при этом мы учитывали следующее. Как показывает анализ, максимальный срок лишения свободы, к примеру, во Франции, составляет 30 лет, в Великобритании – 25 лет, в Японии и Сингапуре – 20, в Китае – тоже 20, в Южной Корее – 25, в Германии – 15. В Соединенных Штатах применяется система суммирования наказаний, в итоге окончательное наказание осужденного может исчисляться столетиями. У нас этот срок составляет 25, а по совокупности приговоров 30 лет», – сказал г-н Меркель.

По его словам, были пересмотрены санкции всех составов преступлений, по результатам скорректировали в сторону снижения верхние планки сроков лишения свободы по ряду деяний. В результате ряд преступлений перешел из особо тяжелых в тяжкие, а тяжкие – в категорию преступлений средней тяжести. Область применения такой меры наказания, как ограничение свободы, распространена на все виды преступлений небольшой и средней тяжести, а также на часть тяжких преступлений. Основным наказанием в санкциях за совершение преступлений распространен штраф, сфера его применения распространена практически на все преступления небольшой и средней тяжести, не связанные с причинением смерти человеку. Например, штраф введен в качестве альтернативы дополнительно в 162 санкциях, его доля теперь составляет более 50%.

Не все так просто, как кажется

Кстати, довольно большая категория казахстанцев искренне надеются, что гуманизация правоприменительной системы есть легальная возможность избежать уголовного наказания. Суть такого заблуждения: «заплатил штраф – прости!».

Однако на Западе все далеко не так просто, как кажется на первый взгляд.

Да, в той же Германии значительная часть преступников приговаривается к денежному штрафу. Но вопреки широко распространенному заблуждению штраф за преступление совсем не то же самое, что штраф за неправильную парковку. То есть человек, приговоренный «только» к денежному штрафу, считается в Германии судимым и находится на одной социальной ступени с убийцами, насильниками и разбойниками, отсидевшими по 15 лет в местах не столь отдаленных.

Вместе с тем есть некоторые подозрения, что в Уголовном кодексе РК, как это было раньше, проищут если не символические, то близкие к ним размеры штрафов. Тогда как на Западе штрафы весьма существенные.

В той же Германии почти все возможные проступки описаны немецким штрафным регистром. Штрафы, как правило, измеряются суммой заработка человека в день. Так, переклейка этикеток в супермаркете карается штрафом в 30-50 дневных зарплат. Если человек помочился в общественном месте, то при первом нарушении должен заплатить 20-100 евро плюс претензии владельцев в случае порчи имущества.

В США режим административных запретов на государственной службе определяется такими актами, как: Принципы этического поведения правительственных чиновников и служащих от 17 октября 1990 года, Закон об этике в правительственных учреждениях 1978 года.

В Великобритании режим административных запретов на государственной службе определяется актом «Статус гражданской службы», Кодексом условий службы и оплатой государственных чиновников, Общими принципами поведения государственных служащих. При этом английская государственная служба предполагает чрезвычайно жесткие ограничения правила поведения гражданских служащих в политической сфере по сравнению с другими западными государствами – английский служащий самый «несвободный» среди своих французских, немецких и американских коллег.

Меньше не становится

По идее, многолетнюю борьбу властей с коррупцией в государственном аппарате сложно назвать результативной.

Как сообщил на встрече с главой государства председатель Агентства по борьбе с экономической и коррупционной преступностью Рашид Тусупбеков, по данным на начало октября текущего года, за 9 месяцев этого года раскрываемость коррупционных правонарушений повысилась на 7%. «За девять месяцев 2013 года зарегистрировано 8059 фактов таких преступлений, в том числе 248 случаев взятничества. Привлечено к ответственности более ста должностных лиц республиканского и областного уровня», – сказал г-н Тусупбеков.

Причем коррупции подвержены и структуры, призванные с ней бороться. Так, недавно в Караганде прошло заседание республиканского общественного совета по борьбе с коррупцией при партии «Нур Отан» под председательством Оралбая Абдыкаримова. Члены совета отметили, что, несмотря на проводимую работу, в Карагандинской области не обеспечивается достаточная эффективность реализации программы партии по борьбе с коррупцией. Так, за последний год из рядов партии за коррупционные и иные правонарушения в Карагандинской области исключены 11 человек.

Среди них начальник департамента по работе с несостоятельными должниками Дмитрий Трегулов, директор ЦОН №3 Караганды Ернар Байгузинов, директор Центра крови Караганды Владимир Локтионов, директор ТОО «КарагандыАгроцентр» Шрайманов, государственный ветеринарно-санитарный инспектор Актогайского района Сламбеков и другие.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

62% СОИСКАТЕЛЕЙ В СОВЕРШЕНСТВЕ ВЛАДЕЮТ КАЗАХСКИМ ЯЗЫКОМ

Исследовательский центр компании HeadHunter проанализировал 210 501 резюме, размещенное за последние полгода на собственном портале, и выявил: 62% казахстанских соискателей указали в них, что в совершенстве владеют казахским языком. А в анкетах 13,4% соискателей встречается свободное владение английским языком. Интересно, что самыми популярными языками (после английского), которым отлично владеют казахстанцы, что и не преминули отметить в своих резюме, оказались турецкий, китайский, немецкий и французский. В топ-10 иностранных языков, которыми также в совершенстве владеют соискатели, попали испанский, итальянский, чешский, арабский, корейский и японский. «На сегодняшний день знание иностранных языков является скорее дополнительным преимуществом кандидата, чем основным (безусловно, если речь не идет о вакансиях для переводчиков и преподавателей иностранных языков). Для иностранных компаний важно, чтобы кандидат был не просто специалистом в своей области, но и свободно использовал свои профессиональные знания на необходимом иностранном языке. А проверяется указанное в резюме свободное владение иностранным языком (например, английским) зачастую еще до интервью – описание вакансии и тесты к ней могут прочитать и выполнить только специалисты со знанием языка», – комментирует результаты исследования Марина Сакиева, директор по маркетингу и PR компании HeadHunter Казахстан. (kapital.kz)

ПРЕМЬЕР ОБЕСПОКОЕН УХОДОМ ПЕДАГОГОВ ИЗ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Серик Ахметов также недоволен проблемой малокомплектных школ. Отток талантливых педагогов из сферы образования в другие отрасли беспокоит премьер-министра РК. На заседании правительства во вторник глава кабинета отметил, что без решения проблемы малокомплектных школ и вопроса создания ресурсных центров. «В ресурсных центрах должны быть условия для обучения детей в малокомплектных школах. И к этой работе должно подключиться министерство регионального развития, в рамках разработки программы нового развития регионов по поддержке сельских территорий», – поручил Серик Ахметов. Вместе с тем глава Минобразования РК сообщил, что малокомплектные школы в казахстанских селах будут закрываться с учетом планов развития каждого отдельного региона. «Что касается малокомплектных школ – в Казахстане 56% малокомплектных школ. Все их закрыть, я думаю, невозможно и, может быть, не нужно. В целом по малокомплектным школам, по сельским школам это очень серьезный вопрос, и мы предлагаем его решать через ресурсные центры, то есть через поддержку преподавателей и современные технологии», – сказал министр образования и науки Саринжинов журналистам в кулуарах заседания правительства во вторник. «Что касается малокомплектных школ и в целом сети школ – мы совместно с акиматами областей по каждой области будем разрабатывать меморандум, где будем смотреть, в каких школах какие демографические показатели. Может быть, в отдельных случаях, исходя из специфики района или региона, есть необходимость закрытия школ там. Но это будет только на основе регионального плана развития – здесь мы с министерством регионального развития будем смотреть», – добавил он. При этом министр напомнил, что даже малокомплектная школа очень важна для села, поскольку предоставляет рабочие места и знания. (kapital.kz)

Еще в феврале 2013 года председатель Комитета дорожной полиции МВД полковник Берик Бисенкулов привел интересную статистику. «По итогам 2012 года каждое второе ДТП было связано с наездами на пешеходов (44,3%), на долю которых пришлось 29,6% и 32,9% от общего числа погибших и раненых соответственно. Всего с участием пешеходов зарегистрировано 6276 ДТП, в которых 896 человек погибли и 5760 получили травмы. По вине пешеходов зарегистрировано 1684 ДТП, в которых погибли 205 и травмированы 1555 человек. Доля ДТП по вине пешеходов составила 11,9% от общего числа аварий, смертность и травматизм – 6,8% и 8,9% соответственно. По вине пешеходов в состоянии опьянения совершено 91 ДТП, в которых 11 человек погибли и 81 получили травмы», – сказал он.

90 000 каждый день смотрят погоду в городах казахстанцев Казахстана

на Gismeteo.kz

Gismeteo.kz

РАБОТА NUR.KZ ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ПОДБОРА ОПЫТНОГО И ТОЛКОВОГО ПЕРСОНАЛА В КАЗАХСТАНЕ.

В базе Rabota.nur.kz более **64 000** активных, проверенных резюме соискателей.

На сегодня **14 088** работодателей уже воспользовались Rabota.nur.kz для поиска сотрудников.

На Rabota.nur.kz Вы можете разместить неограниченное количество ваших **ВАКАНСИЙ** бесплатно.

Узнать о наиболее быстрых способах подбора сотрудников можно по телефону: **8 (727) 329 80 71**

«Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ банк салымы шартының үлгі талаптары (1 нұсқа)

Жалпы талаптар

1. Осы «Банк Хоум Кредит» АҚ ЕБ (бұдан әрі – Банк) банк салымы шартының үлгі талаптары Қазақстан Республикасы Азаматтық Кодексінің 388 бабына сәйкес әзірленді және Банк жеке тұлғалармен (бұдан әрі – Салымшылар) жасайтын банк салымы шарттарының жеке талаптарын белгілейді.

2. Осы үлгі талаптар бұл банк салымы шартымен қарастырылған жағдайда, Банктің банк салымының шартына қолданылады.

3. Банк салымы шартының талаптары арасындағы барлық даулар Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес Банк және ол Қазақстан Республикасының аумағында ашатын филиалдардың орналасқан жерлері бойынша сот арқылы шешіледі.

4. Банк салымының шарты салым сомасы Банкке келіп түскен күннен бастап жасалды деп есептеледі және Тараптардың екеуі де шарт бойынша міндеттемелерін толық орындамағанша күшінде болады.

Салымды жасау және қайтару тәртібі

5. Салымшы салымды салады, ал Банк оны жинақ шотына (бұдан әрі – Шот) есепке алу арқылы қабылдайды және банк салымының шартымен, және де осы банк салымы шартының үлгі талаптарымен қарастырылған мөлшер мен тәртіппен салым бойынша сыйақыны төлейді.

6. Егер банк салымының шартымен басқасы қарастырылмаса, салымды Шотқа салу ақшаны қолма-қол ақшасыз аудару немесе қолма-қол ақшамен Банк қассасы арқылы жүргізілуі мүмкін.

7. Егер банк салымының шартымен басқасы қарастырылмаса, қосымша жарналар Салымшымен немесе үшінші тұлғалармен (оның жеке сәйкестендірме коды туралы қажетті деректерді көрсетіп) Шотқа қолма-қол ақшасыз ақша аударымы арқылы, қолма-қол ақшамен Банк қассасы немесе Банктің терминалдары/банкоматтары арқылы салынуы мүмкін.

8. Егер банк салымының шартымен басқасы қарастырылмаса, шарттың қолданылу мерзімі ішінде салымнан ішінара ақша беруге рұқсат етіледі, бірақ, банк салымының шартымен белгіленген мөлшерде төмендетілмейтін қалдық сақталып отыру керек. Ақшаны салымнан ішінара беру Банкпен Салымшының Банкке ашылған немесе Салымшы ұсынған ағымдағы шоттың бар болғанын куәландыратын құжатта көрсетілген шотына ақша аудару немесе Банк қассасынан қолма-қол ақша беру арқылы жүргізіледі. Салымшы салымның бір бөлігін шартпен бекітілген төмендетілмейтін қалдық сомасын азайтатын сомаға алатын болса, банк салымының шарты тоқтатылады және Салымшыға салымның барлық сомасы төленеді.

9. Салымның барлық сомасын немесе оның бір бөлігін алу үшін Салымшы алдын ала, бірақ сондай соманы алудың болжамды күніне дейін 5 (бес) жұмыс күнінен кешіктірмей, Банкке Банкпен бекітілген үлгі бойынша рәсімделген тиісті жазбаша өтінімді беру керек. Осы тармақтың талаптарына қарамастан, Салымшы Банкке салымның барлық сомасын немесе оның бір бөлігін қолма-қол ақшамен қасса арқылы алу үшін Банкке келген жағдайда, Банк өзінің қарауы бойынша Салымшыға сұралатын соманы Салымшы жоғарыда аталған өтінімді берген күні бере алады.

10. Салымның барлық сомасын немесе оның бір бөлігін қайтару жөніндегі, және де салым бойынша сыйақыны төлеу

жөніндегі Банктің міндеттемесі келесі жағдайларда орындалды деп, есептеледі:

1) қолма-қол ақшасыз аударылған кезде ақшаны Банк шотынан есептен шығару сәтінен бастап;

2) қолма-қол ақшамен Банк қассасы арқылы берілген сәттен бастап. Қате есептелген және төленген сыйақы сомасы қайтарылуға жатады, бұл ретте Банк сыйақының артық төленген сомасын салым сомасынан ұстап қалуға құқылы болады. Салым мен есептелген сыйақы қайтарылғаннан кейін Банк Шотты жабады.

11. Банк салым сомасын немесе оның бір бөлігін Банкке тәуелді болмайтын жағдайлар (шотқа тыйым салу, шотты жабу) бойынша қайтару мүмкін болмайтыны үшін жауап бермейді. Салымшы ағымдағы шоттың бар болғанын куәландыратын Салымшымен берілген құжатта көрсетілген шоттың жарамдылығын өз бетінше тексеріп отыруға және 3 (үш) жұмыс күнінен кешіктірмей Банкпен бекітілген үлгі бойынша өтініштің және ағымдағы шоттың бар болғанын куәландыратын құжаттың түпнұсқаларын беріп, шоттың өзгергені жөнінде Банкке хабарлауға міндеттенеді.

12. Салым және/немесе ол бойынша есептелген сыйақы Банк қассасы арқылы шетел валютасымен 5 (бес) АҚШ доллары/Еуродан төмен сомаға қайтарылатын жағдайда, Банк тиісті соманың Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің айырбастау күніндегі бағамы бойынша қолма-қол ақшасыз айырбастауын жүргізіп, тиісті соманы теңгемен беруге құқылы болады.

Тараптардың міндеттемелері

13. Банк міндеттенеді:

1) Салымшыға салым бойынша Шотты ашуға, қолма-қол ақшамен және/немесе қолма-қол ақшасыз аударым арқылы салынған ақшаны Салымшының пайдасына орай қабылдап, оны Салымшының Шотына есепке алуға;

2) банк салымы шартының талаптарына сәйкес салымның негізгі сомасына ай сайын сыйақы есептеуге. Салым бойынша сыйақы салымның нақты сақталған мерзімі үшін есептеледі, бұл ретте ақшаны Банкке салу күні және шарт күшінің аяқталған күні бір күн деп есептеледі;

3) банк салымының шарты Салымшының бастамасымен аяқталған жағдайда, Салымшыға салымның негізгі сомасы мен банк салымының шартын бұзған күніне ол бойынша банк салымы шартының талаптарына сәйкес есептелген сыйақыны төлеуге.

14. Салымшы міндеттенеді:

1) банк салымы шартына қол қойылған күннен 10 (он) жұмыс күнінен кешіктірмей Салымды шотқа салуды қамтамасыз етуге. Салым сомасы Банкке банк салымы шартына қол қойылғаннан кейін 10 (он) жұмыс күні өткен соң келіп түскен жағдайда, шарт жасалмады деп есептеледі, ал келіп түскен ақша Салымшыға қайтарылады;

2) 3 (үш) жұмыс күні ішінде ол банк салымының шартын жасаған кезде көрсеткен деректердің өзгергені туралы Банкке хабарлауға.

15. Банк құқылы:

1) Салымшыға ауызшанемесе жазбаша түрде, Банктің сұранысы бойынша тегін, атын және әкесінің атын, ЖСН, құпиялы сөзді немесе банк салымының шартын жасаған кезде Салымшымен көрсетілген кез келген апаратты хабарлау деген талаппен,

Шоттың күйі, ол бойынша операциялар туралы мәліметтерді, және де Банктің қызметі, өнімдері мен қызметтері туралы кез келген ақпараттық материалдарды (соның ішінде хабарламаларды) байланыстың ашық арналары бойынша, соның ішінде почта (соның ішінде электрондық), курьер, шабарман арқылы, ұялы (SMS) және факсимильді байланыс арқылы жіберуге. Салымшы банк салымы шартының үлгі талаптарының осы тармағына сәйкес ашық байланыс арналары арқылы Банкпен жіберілетін ақпарат үшінші тұлғалармен рұқсатсыз қолға түсірілуі мүмкін деген тәуекелді түсінетінін және сондай тәуекелді өзіне алатынын куәландырады;

2) Қазақстан Республикасының заңнамасымен қарастырылған заңсыз жолмен алынған кірістерді заңдастыруға (жылыстауға) және лаңкестікті қаржыландыруға қарсы іс-қимылдар туралы негіздемелер бойынша, себептерді түсіндірмей, Салымшымен іскерлік қатынастарды тоқтатуға және Салымшының Шот бойынша операцияларды жүргізу туралы бұйрықтарын орындаудан бас тартуға.

Басқадай талаптар

16. Қазақстан Республикасының заңнамасымен қарастырылған жағдайларда Салымшының шоты бойынша шығыс операциялары уақытша тоқтатылған немесе Шоттағы ақшаға тыйым салынған жағдайда, Банк Шот бойынша шығыс операцияларын тоқтатудың және (немесе) тыйым салынудың барлық мерзімі ішінде салым бойынша сыйақы есептемейді.

17. Егер банк салымының шартымен басқасы қарастырылмаса, салымды орналастыру мерзімі аяқталғаннан кейін Салымшы келмей, салым сомасын талап етпеген жағдайда, банк салымының шарты сондай мерзімге, сондай талаптармен, шарттың күші ұзартылатын күні қолданыста болатын мөлшерлеме бойынша сыйақыны есептеумен автоматты түрде ұзартылды деп есептеледі. Егер Банкпен банк салымының сондай түрін қабылдау тоқтатылған болса, банк салымының шарты ұзартылмайды, ал Салым сомасы Банкпен Салымшының ағымдағы шоттың бар болғанын куәландыратын құжатта көрсетілген шотына аударылады немесе Банк қассасы арқылы қолма-қол ақшамен беріледі. Басқадай жағдайларда шарт талап етуге дейінгі салым талаптарында ұзартылды деп есептеледі.

18. Банк жеке тұлғалардың салымдарына кепілдік беру жүйесінің қатысушысы болып келеді (18.04.2013ж. № 34 куәлік). Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасымен, Банк мәжбүрлеп таратылған кезде, «Қазақстанның депозиттерге кепілдік беру қоры» АҚ-мен төленетін кепілдікті өтемақы сомасын Шоттағы Салым қалдығының сыйақысыз сомасы құрайтын болады, бұл ретте Салымшының Банктегі барлық кепілдік берілген депозиттері бойынша жиынтық кепілдікті өтемақы 5 000 000 (бес миллион) теңгеден аспайды деп бекітілген. Қазақстан Республикасының депозиттерге кепілдік беру мәселелері жөніндегі заңнамасы өзгерілетін кезде Салымға заңнаманың өзгерістерін есепке алумен белгіленген кепілдік беру шарттары қолданылады.

19. Банк салымының шартына қол қою арқылы Салымшы Банкпен өзінің бейнесін, нақты алғанда: банк салымының шартына қол қойған кезде жасалған фотосуреттерін оның тұлғасын тиісті түрде сәйкестендіру мақсатында электрондық үлгіде және қағаз тасығыштарда пайдалануға өз келісімін береді.

Примерные условия договора банковского вклада ДБ АО «Банк Хоум Кредит» (версия 1)

Общие условия

1. Настоящие примерные условия договора банковского вклада ДБ АО «Банк Хоум Кредит» (далее – Банк) разработаны в соответствии со статьей 388 Гражданского Кодекса Республики Казахстан и определяют отдельные условия договоров банковского вклада, заключаемых Банком с физическими лицами (далее – Вкладчики).

2. Настоящие примерные условия применяются к договору банковского вклада Банка в случае, если это предусмотрено договором банковского вклада.

3. Все споры между сторонами договора банковского вклада разрешаются судами в соответствии с законодательством Республики Казахстан по месту нахождения Банка и открываемых им на территории Республики Казахстан филиалов.

4. Договор банковского вклада считается заключенным со дня поступления суммы вклада в Банк и действует до полного выполнения обеими Сторонами обязательств по договору.

Порядок внесения и возврата вклада

5. Вкладчик вносит, а Банк принимает вклад путем зачисления на сберегательный счет (далее – Счет) и выплачивает вознаграждение по вкладу в размере и порядке, предусмотренном договором банковского вклада, а также настоящими примерными условиями договора банковского вклада.

6. Если иное не предусмотрено договором банковского вклада, внесение вклада на Счет может осуществляться Вкладчиком путем безналичного перевода денег или наличными через кассу Банка.

7. Если иное не предусмотрено договором банковского вклада дополнительные взносы по вкладу могут вноситься Вкладчиком или третьими лицами (с указанием необходимых данных о его индивидуальном идентификационном коде) путем безналичного перевода денег на Счет, наличными через кассу Банка либо через платежные терминалы/банкоматы Банка.

8. Если иное не предусмотрено договором банковского вклада, в течение срока действия договора допускается частичная выдача денег с вклада, но при поддержании неснижаемого остатка в размере, установленном договором банковского вклада. Частичная выдача денег с вклада осуществляется путем перечисления денег Банком на текущий счет Вкладчика, открытый в Банке или указанный в предоставленном Вкладчиком документе, подтверждающем наличие текущего счета, или выдачи наличными через кассу Банка. В случае изъятия Вкладчиком части вклада на сумму, уменьшающую сумму неснижаемого остатка, установленного договором, договор банковского вклада прекращается и Вкладчику выплачивается вся сумма вклада.

9. Для получения всей суммы вклада или ее части Вкладчик должен предварительно, но не позднее чем за 5 (пять) рабочих дней до предполагаемой даты изъятия такой суммы, предоставить в Банк соответствующую письменную заявку, оформленную по установленной Банком форме. Несмотря на условия настоящего пункта, в случае обращения Вкладчика в Банк для получения всей суммы вклада или ее части наличными через кассу Банка, Банк по своему усмотрению может выдать Вкладчику запрашиваемую сумму в день предоставления Вкладчиком указанной выше заявки.

10. Обязательство Банка по возврату всей суммы вклада или ее части, а также по выплате вознаграждения по вкладу считается исполненным:

1) в случае безналичного перевода с момента списания денег со счета Банка;

2) с момента выдачи наличными через кассу Банка. Ошибочно начисленная и выплаченная сумма вознаграждения подлежит возврату, при этом Банк вправе сумму излишне выплаченного вознаграждения удержать из суммы вклада. После возврата вклада и начисленного вознаграждения Банк закрывает Счет.

11. Банк не несет ответственности за невозможность возврата суммы вклада или ее части и начисленного вознаграждения по обстоятельствам, независящим от Банка (наложение ареста на счет, закрытие счета). Вкладчик обязуется самостоятельно проверять актуальность счета, указанного в предоставленном Вкладчиком документе, подтверждающем наличие текущего счета, и не позднее 3 (трех) рабочих дней уведомлять Банк об изменении счета с предоставлением оригиналов заявлений по форме, установленной Банком, и документа, подтверждающего наличие текущего счета.

12. В случае возврата вклада и/или начисленного вознаграждения по нему в иностранной валюте наличными через кассу Банка на сумму менее 5 (пяти) долларов США/Евро, Банк вправе произвести безналичную конвертацию соответствующей суммы в тенге по курсу Национального Банка Республики Казахстан на дату конвертации и выдать соответствующую сумму в тенге.

Обязательства сторон

13. Банк обязуется:

1) открыть Вкладчику Счет по вкладу, принимать в пользу Вкладчика деньги, внесенные наличными и/или безналичным переводом, и зачислять их на Счет Вкладчика;

2) ежемесячно начислять на основную сумму вклада вознаграждение в соответствии с условиями договора банковского вклада. Вознаграждение по вкладу начисляется за фактический срок хранения вклада, при этом день внесения денег в Банк и день окончания действия договора признаются за один день;

3) в случае досрочного расторжения договора банковского вклада по инициативе Вкладчика выплатить основную сумму вклада и начисленное по нему на дату расторжения договора банковского вклада вознаграждение в соответствии с условиями договора банковского вклада.

14. Вкладчик обязуется:

1) обеспечить внесение вклада на Счет не позднее 10 (десяти) рабочих дней с даты подписания договора банковского вклада. В случае поступления суммы вклада в Банк по истечении 10 (десяти) рабочих дней с даты подписания договора банковского вклада договор считается незаключенным, а сумма поступивших денег возвращается Вкладчику;

2) в течение 3 (трех) рабочих дней уведомлять Банк об изменении данных, указанных им при заключении договора банковского вклада.

15. Банк вправе:

1) передавать Вкладчику устно или в письменной форме сведения о состоянии Счета, операциях по нему, а также любые информационные материалы о деятельности, продуктах и услугах

Банка (в том числе уведомления) по открытым каналам связи, в том числе по почте (включая электронную), курьером, нарочно, посредством сотовой (SMS) и факсимильной связи при условии сообщения им по запросу Банка фамилии, имени и отчества, ИИН, кодового слова, либо иной информации, указанной Вкладчиком при заключении договора банковского вклада. Вкладчик подтверждает, что осознает риск несанкционированного получения третьими лицами информации, направляемой Банком по открытым каналам связи в соответствии с настоящим пунктом примерных условий договора банковского вклада и принимает на себя такой риск;

2) без объяснения причин прекратить деловые отношения с Вкладчиком и отказывать в выполнении распоряжений Вкладчика о совершении операций по Счету по основаниям, предусмотренным законодательством Республики Казахстан о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, и финансированию терроризма.

Прочие условия

16. В случае приостановления расходных операций по Счету Вкладчика или наложения ареста на деньги, находящиеся на Счете, в случаях, предусмотренных законодательством Республики Казахстан, Банк не начисляет вознаграждение по вкладу в течение всего срока приостановления расходных операций и (или) ареста по Счету.

17. Если иное не предусмотрено договором банковского вклада, в случае неявки Вкладчика и не востребования суммы вклада после истечения срока его размещения, договор банковского вклада считается автоматически пролонгированным на такой же срок, на тех же условиях, с начислением вознаграждения по ставке, действующей на день пролонгации срока действия договора. Если Банком прекращен прием данного вида банковского вклада после истечения срока вклада, договор банковского вклада пролонгации не подлежит, а сумма вклада перечисляется Банком на текущий счет Вкладчика, указанный в предоставленном Вкладчиком документе, подтверждающем наличие текущего счета, или выдается наличными через кассу Банка. В иных случаях договор считается продленным на условиях вклада до востребования.

18. Банк является участником системы гарантирования вкладов физических лиц (Свидетельство № 34 от 18.04.2013 г.). Действующим законодательством Республики Казахстан установлено, что при принудительной ликвидации Банка сумму гарантированного возмещения, выплачиваемого АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов», составит сумма остатка Вклада на Счете без вознаграждения, при этом, совокупное гарантийное возмещение по всем гарантируемым депозитам Вкладчика в Банке составит не более 5 000 000 (пяти миллионов) тенге. При изменении законодательства Республики Казахстан по вопросам гарантирования депозитов в Вкладу применяются условия гарантирования, определенные с учетом изменения законодательства.

19. Подписанием договора банковского вклада Вкладчик выражает свое согласие на использование своего изображения Банком, а именно: фотографий, полученных при подписании договора банковского вклада, в электронной форме и на бумажных носителях, с целью надлежащей идентификации его личности.

EUR/USD	1.3784	▲ 0,8%	USD/JPY	97,5250	▼ 0,79%	USD/CHF	0,8952	▼ 0,84%	USD/CNY	6.0891	▼ 0,07%	USD/RUR	31,9445	▲ 0,03%
---------	--------	--------	---------	---------	---------	---------	--------	---------	---------	--------	---------	---------	---------	---------

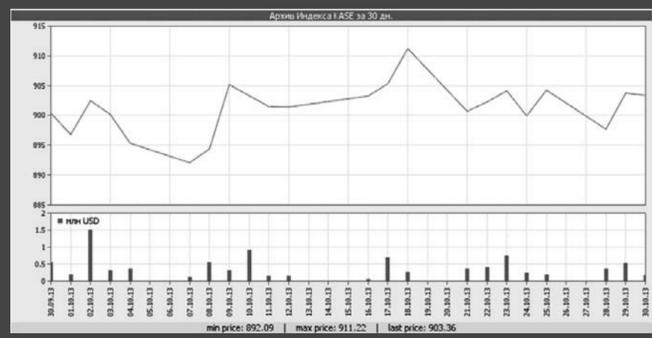
Изменение в процентах с 13.02 - 20.02.2013

Рынки

Dow	WTI	Shanghai	eRTS
▲	▼	▲	▼
0.72%	-0.33%	0.76%	-0.10%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
MMBB	1,516	0.31%	-0.8%	3%	3%
PTC	1,492	-0.10%	-1.8%	4%	2%
S&P	1,772	0.56%	1.0%	5%	26%
DJIA	15,680	0.72%	1.4%	3%	21%
NASDAQ	3,952	0.31%	0.6%	5%	34%
DAX	9,022	0.48%	0.8%	4%	19%
FTSE	6,775	0.73%	1.2%	4%	14%
Hang Seng*	23,034	0.82%	-2.0%	-2%	1%
Shanghai*	2,145	0.76%	-3.7%	-1%	-5%
Nikkei-225*	14,474	1.03%	-2.6%	-3%	38%
S&P фьюч.*	1,768	0.02%	1.0%	5%	30%

* Данные по состоянию на 08:14 MCK

Товарный рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
Brent	109.1	-0.33%	-1.3%	0%	-2%
WTI	98.2	-0.49%	0.4%	-5%	8%
Золото	1,345	-0.56%	0.4%	1%	-19%
Серебро	22.5	0.12%	-0.8%	3%	-25%
Никель	14,542	0.10%	-1.8%	4%	-15%
Медь	7,202	0.26%	-1.6%	-1%	-8%

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Официальные курсы валют

Данные на 31 октября 2013 года

Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	146.78	▼
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	247.78	▲
1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ	BYR / KZT	0.02	
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	42.02	▲
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	154.33	▲
1 ЕВРО	EUR / KZT	212.42	▼
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	147.68	▲
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	25.33	▲
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	547.85	▲
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.18	
1 ЛАТВИЙСКИЙ ЛАТ	LVL / KZT	302.43	▼
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	61.54	▼
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	50.77	▼
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	41.15	▲
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.83	▼
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	124.63	▼
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	77.61	▼
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	0.07	
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	18.87	▲
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	24.21	▼
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	171.94	▼
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	14.56	▲
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.57	▼

Удвоение прибыли в бизнесе. Трехступенчатый отдел продаж

Руслан Еренчин, эксперт по увеличению продаж консалтинговой компании «Бизнес-Технологии»

Скорее всего, вас не нужно убеждать в том, что отдел продаж на любом предприятии является наиболее важным. Именно его успешная работа гарантирует успех всей организации. Чаще всего такой отдел работает успешно при наличии в штате гениального менеджера по продажам. Такой профессиональный продавец может уговорить совершить покупку даже человека, который совсем не собирался ее делать. Это стандартная схема работы отдела продаж. Как бы она ни была хороша, всегда есть риск.

Причем риск очень высокий. Все зависит от того, как будет работать ваш менеджер, и будет ли он работать вообще на вас.

Классический отдел продаж

Часто именно отдел продаж является самым проблемным в компании. И здесь есть причины субъективные и методологические. Многие бизнесмены не понимают базовых принципов построения отдела продаж.

Давайте рассмотрим, как устроен классический отдел продаж. Во главе стоит руководитель отдела продаж, в прямом подчинении которого находится несколько менеджеров по продажам. И каждый менеджер ведет какое-то количество клиентов. Причем каждый менеджер в такой системе отвечает за полный цикл продаж клиенту. Менеджер занимается поиском потенциальных клиентов, делает звонки по базе. Затем высылает коммерческое предложение. Если предложение заинтересовало, то менеджер назначает встречу и теперь его задача – закрыть клиента на первую продажу. Потом ведется работа на закрытие новых сделок, чтобы клиент покупал снова и снова, а руководитель отдела продаж пытается все это контролировать.

Но данная система имеет ряд недостатков, модель очень слабая и приносит довольно много проблем.

Проблемы классического отдела продаж

Проблема №1. Найти хорошего менеджера по продажам очень сложно.

Если вы когда-либо создавали отдел продаж, то вы сталкивались с данной проблемой. Хорошего продавца найти гораздо сложнее, чем сотрудника на какую-то типовую должность, например, бухгалтера или сотрудника на склад. К тому же вы столкнетесь с тем, что хороший менеджер стоит дорого. Ведь он понимает, что приносит денежный поток, и компании готовы платить за это хорошие деньги.

Проблема №2. Менеджеры уходят в более крупные компании.

В продажи идут самые активные люди и это тот формат людей, про которых говорят: «волка надо кормить». Эти люди привыкли зарабатывать деньги и искать лучшие условия. Но проблема в том, что позднее, когда такой продавец дойдет до определенного уровня развития, он либо пойдет в более крупную компанию, либо у него начнет проявляться звездная болезнь.

Проблема №3. Менеджеры уводят клиентскую базу.

Но сам по себе уход менеджера не так страшен, как тот факт, что он уводит с собой клиентскую базу. Это, пожалуй, самый печальный факт. Но почему это становится возможным? Потому что они владеют полной информацией о клиентах, технологией поиска, контактами ключевых лиц. К тому же очень часто менеджеры имеют доступ к полной клиентской базе помимо своих клиентов. В основном, работая на повторных продажах, установив хорошие отношения с клиентами, они вдруг задумываются о том, что имеют хорошую клиентскую базу и слишком мало зарабатывают. В итоге уходят из компании к конкурентам, которые предложат им более высокое вознаграждение, либо вообще открывают свой бизнес и забирают с собой клиентскую базу, с которой у них выстроены достаточно хорошие отношения. И эта проблема, пожалуй, самая большая, потому что не решается стандартными методами. Вы можете стараться нанимать на работу друзей, родственников, знакомых, но это не решение. Глобальное решение проблемы лежит в построении системы, которая сможет минимизировать влияние человеческого фактора.

Проблема №4. Звездная болезнь.

Менеджер, который наработал хороший объем продаж, видит, что вы начинаете от них сильно зависеть. И тогда сотрудники начинают требовать дополнительный отпуск, увеличение зарплаты, бонусы, возможность гибкого графика и др. Как правило, такое происходит очень часто, видимо, такова натура человека.

Проблема № 5. Паразитирование на старых клиентах.

Если у вас классический отдел продаж, то, присмотревшись внимательнее, вы увидите, что большинство ваших менеджеров работают только с постоянными клиентами и ничего не делают для привлечения новых. На начальном этапе, когда менеджер только начинает работу, первые несколько месяцев он занимается активным привлечением клиентов, для того чтобы как можно скорее наработать свою базу. Но по мере того, как все больше новых клиентов становится постоянными, менеджер все меньше уделяет время привлечению новых клиентов. Как правило, человеку проще дается делать те действия, которые являются наименее стрессовыми. Поэтому, как только менеджер наберет клиентскую базу и у него будет выбор заниматься, например, холодными звонками или выставлением счетов, он будет заниматься любыми нестрессовыми задачами. В любой момент времени, если вы обратитесь к такому сотруднику с задачей по холодным звонкам, то наверняка услышите очередную отговорку о том, что ему нужно решить ряд вопросов с постоянными клиентами. И таким образом в компаниях практически останавливается процесс привлечения новых клиентов. И это лишь вопрос времени, когда у вас начнется спад продаж. Но хочу обратить ваше внимание на то, что проблема вообще не очевидна и не заметна сразу. Просто в один момент вы поймете, что ваша клиентская база тает, а привлечения клиентов либо нет вовсе, либо оно с трудом соизмеряется с потерей клиентов. И данная проблема имеет отложенное следствие. Это значит, вы лишь несколько месяцев спустя поймете, что ваш менеджер стал хуже работать.

Проблема №6. Длительный цикл обучения.

Возможно, многие из вас сталкивались с тем, что для менеджеров нужно постоянно проводить тренинги, обучать их техникам продаж. Если сопоставить эту проблему с текущей кадровой, то становится очевидным то, что на обучение менеджеров тратится колоссальное количество временных и иных ресурсов.

Это основные проблемы классического отдела продаж в среднестатистической компании. Если у вас этот участок не проблемный, то, подозреваю, что вы еще не занимались выстраиванием отдела продаж.

Встает вопрос: а каким же образом можно решить перечисленные проблемы? Решение есть, и в связи с этим была создана абсолютно новая схема и методология работы, которая получила название «Трехступенчатый отдел продаж».

Трехступенчатый отдел продаж

Суть данной схемы заключается в том, что мы разделяем продажи на три этапа. Весь отдел делится на три структурных подразделения. В каждом трудятся специалисты разной квалификации. В самой малой по численности организации работают минимум три человека.

Данная система выгодно отличается от традиционной тем, что она минимизирует риск ухода ведущего менеджера и увода клиентской базы. Кроме того, трехступенчатая система увеличивает производительность отдела продаж за счет «конвейерности».

Давайте рассмотрим, что же входит в такую систему.

1. Этап первый: Lead Generation.
В функциональные обязанности первого звена – отдела маркетинга – входит самая нелюбимая функция профессиональных менеджеров по продажам – поиск потенциальных клиентов. Это могут быть, например, холодные звонки, то есть обзвон базы в поисках того, кто мог бы заинтересоваться вашим продуктом. На эту работу в трехступенчатом отделе продаж необходимо брать людей, имеющих минимальный опыт в продажах и не имеющих больших амбиций. При минимальной оплате труда возможна текучка кадров, однако их можно быстро заменить и восстановить, поэтому здесь про-

блем нет. Работа по обзвону базы должна соответствовать определенным сценариям, так называемым скриптам (пошаговым инструкциям), которые создаются для каждой компании индивидуально, исходя из направленности ее работы. Эта работа монотонная и неприятна тем, что чаще всего менеджер наткнется на категорический отказ. Работа первого звена в итоге заключается в том, что менеджер произносит скрипт потенциальному клиенту, и как только ему отвечают положительно, он перенаправляет дальнейшую работу во второе структурное подразделение.

2. Этап второй: Lead Conversion.
Второе подразделение называется отделом продаж, в его функциональные обязанности входит рассказать клиенту о продукте, о его преимуществах, то есть помочь клиенту совершить первую покупку. Состав этого звена должен быть более профессиональным относительно первого, поскольку он не просто повторяет заученные фразы скрипта, а проявляет свои качества профессионального менеджера по продажам и, получая клиента, уже заинтересованного, «теплого», закрывает продажу. В этом разделе работают активные менеджеры, главными преимуществами которых становятся пунктуальность, исключительная грамотность, настойчивость, умение вести переговоры, знание техник продаж. Зарплата специалистов этого уровня должна быть выше, чем у первого, наиболее эффективна будет минимальная ставка плюс процент от продаж, что значительно стимулирует менеджера на продуктивную работу.

Цель второго звена закрыть от одной до четырех первых продаж.

3. Этап третий: Account Management.

В данном звене работают не такие активные продавцы, как в предыдущем, так как в их обязанности входит склонить клиента на повторные сделки путем повторения определенных скриптов, пошаговых инструкций разговора с клиентом. Перед специалистами ставится план по продажам, они работают с документацией, отслеживают доставку грузов, своевременность оплат, выстраивают отношения с клиентами. В этом звене также исключается возможность увода базы данных клиентов, поскольку сотрудники мало представляют себе возможность конвертировать клиентскую базу в реальную прибыль отдельно от двух предыдущих отделов. Другими словами, они замыкают цикл по созданию вашего успешного и стабильного бизнеса.

Преимущества трехступенчатого отдела продаж

Вы оставляете при себе базу клиентов, перераспределяете функции между звеньями отдела продаж, в вашем штате работают сотрудники разных квалификаций. Вы не зависите от одного значимого сотрудника. Если он покидает компанию, вы просто находите замену, которая будет работать согласно установленному сценарию, ваши потери при уходе сотрудника минимизируются, вам остается просто научить нового работника установленной схеме.

Безусловно, внедрение данной системы занимает достаточное количество времени, однако, приняв все ее преимущества, вы не пожалевте о переходе.

Вы должны понять самое главное преимущество: отдел продаж остается на своем месте, его невозможно увести, поскольку первое звено полностью непрофессионально, занимается лишь поиском клиентов, третье звено работает строго по скриптам повторной продажи и не умеет делать первую продажу, кроме этого, каждый элемент звена легко заменим при уходе сотрудника. Специалисты же второго звена не имеют доступа к базе постоянных клиентов, получают конкурентоспособное вознаграждение за свой труд, но при этом они избавлены от неприятного холодного обзвона, что безусловно стимулирует их к успешной деятельности и не дает им уйти к конкурентам, где за те же деньги они будут выполнять функции двух ваших звеньев.

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

Обзор рынков Товарной биржи «ЕТС»

Наименование	Значение	Изменение
СПОТ-рынок*		
Пшеница 3 кл. EXW	26 945	1,73%
Пшеница 3 кл. DAP на границе PK	34 360	0,00%

Данные www.ets.kz, 28.10.2013 г.

Аналитика СПОТ-рынка ЕТС

По итогам торгов на АО «Товарная Биржа «ЕТС» за период с 30 сентября по 28 октября т.г. товарооборот составил более 54 млрд. тенге. Из них на секции торговли сельхозпродукцией было продано 1,9 млн. тонн пшеницы на сумму 52,5 млрд. тенге, в режиме двойного встречного анонимного аукциона (ДВАА) были проведены две сделки по пшенице на сумму 447 млн. тенге в объеме 16 тыс. тонн. Сахара было реализовано на сумму 430 млн. тенге, общим оборотом в 3,6 тыс. тонн. На секции торговли специализированными товарами прошли торги на сумму 48 млн. тенге. На секции торговли металлами и промышленными товарами было продано 146 тыс. тонн цемента, на сумму 2,2 млрд. тенге. В режиме двойного встречного анонимного аукциона были проведены две сделки по цементу на сумму 67 млн. тенге. Торговая сессия 25 октября т.г. завершилась со следующими показателями: - пшеница (октябрь) – 257,2 долл.(2,04%) или 39 352 тенге за тонну.

БЕКХЭМ СОЗДАСТ
СВОЙ КЛУБ

Бывший полузащитник сборной Англии Дэвид Бекхэм решил создать футбольный клуб, который будет выступать в североамериканской Главной лиге футбола (MLS). Команда будет базироваться в Майами. Об этом сообщает Reuters со ссылкой на собственные источники. Минимальные затраты на создание нового клуба составят \$25 млн. Исполнительный вице-президент MLS Дэн Куртманш подтвердил факт переговоров с Бекхэмом, однако отказался говорить, на какой стадии находится создание новой команды. В настоящее время 38-летний англичанин занимается поисками инвесторов. По информации Reuters, свою помощь Бекхэму пообещали британский бизнесмен, создатель шоу Pop Idol Саймон Фуллер, а также американский миллиардер болливийского происхождения Марсело Клар. В Боливию Клар владеет футбольным клубом «Боливар». Reuters отмечает, что популярность футбола в Майами растет за счет увеличения в городе числа эмигрантов из Южной Америки. В Майами с 1997 по 2001 годы уже существовал клуб MLS «Майами Фьюжн». Однако из-за низкой посещаемости команда лишилась финансирования и прекратила существование. Сам Бекхэм выступал в MLS с 2007 по 2012 годы за клуб «Лос-Анджелес Гэлакси», с которым дважды выигрывал чемпионат. Также он играл за английский «Манчестер Юнайтед», мадридский «Реал», итальянский «Милан» и парижский «ПСЖ». Об уходе из футбола англичанин объявил в мае 2013 года. (lenta.ru)

ОТКАЗ КОСТЫ



Нападающий мадридского футбольного клуба «Атлетико» Диего Коста отказался играть за сборную Бразилии. Об этом сообщает испанское издание AS. Форвард, владеющий бразильским и испанским гражданством, написал заверенное нотариусом письмо в Бразильскую конфедерацию футбола (CBF), в котором отклонил вызов на ноябрьские товарищеские матчи с Чили и Гондурасом. Также 25-летний Коста сообщил, что принял окончательное решение играть за сборную Испании. Ранее представители бразильской федерации заявляли, что подадут в ФИФА жалобу на Косту, если он откажется выступать за бразильскую команду. Коста успел провести в составе пятикратных чемпионов два товарищеских матча, которые прошли в марте 2013 года. Форвард принял участие в играх с Италией (2:2) и Россией (1:1). В текущем сезоне Коста сыграл в 10 матчах чемпионата Испании и забил 11 голов. С этим результатом форвард возглавляет таблицу бомбардиров первенства. Футболист родился в Бразилии, но в 18-летнем возрасте переехал в Европу. В декабре 2006 года Коста подписал контракт с «Атлетико», но за основу мадридского клуба стал играть только в сезоне-2012/13. Вместе с «Атлетико» форвард в разные годы выиграл Лигу Европы, Суперкубок УЕФА и Кубок Испании. (lenta.ru)

«АРИСТОКРАТЫ»
ОДОЛЕЛИ
«КАНОНИРОВ»

Лондонский «Челси» 29 октября в гостях обыграл «Арсенал» в матче 1/8 финала Кубка английской лиги. Как сообщает официальный сайт турнира, встреча завершилась со счетом 2:0 в пользу «Челси». Счет на 25-й минуте открыл испанский защитник гостей Сесар Аспликуэта. Второй гол в ворота «Арсенала» забил еще один испанский легионер «Челси» Хуан Мата на 66-й минуте. Таким образом, «Арсенал» выбыл из участия в турнире, а «Челси» вышел в 1/4 финала. Дата следующей встречи и соперник лондонцев определятся позднее. В других матчах 1/8 финала Кубка лиги, прошедших 29 октября, «Манчестер Юнайтед» со счетом 4:0 обыграл «Лестер», «Лестер» одержал победу над «Фулхэмом» (4:3), «Вест Хэм» в гостях оказался сильнее «Берли» (2:0). Основное и дополнительное время матча «Бирмингем» – «Сток Сити» завершилось ничью 4:4, по пенальти в следующем раунд соревнования вышел «Сток». Кубок английской лиги проводится с 1960 года. В нем принимают участие команды из четырех высших лиг системы футбольных дивизионов Англии. Действующим обладателем трофея является «Суонси». (lenta.ru)

После сибирских побед...

«Барыс» неудачно начал домашнюю серию после триумфа в гостях

Вячеслав Селезнев
Фото: hcbarys.kz

Столичный «Барыс», показав отличный результат в домашней игре с «Торпедо» и проведя победную серию в Сибире, состоящую из четырех побед, отступил дома. В субботу команда Ари-Пекки Селина не сумела на своем льду одолеть магнитогорский «Металлург».

Под конец первого периода, на 18-й минуте игрок «Металлурга» Ян Коварж открыл счет. Спустя минуту Брэндон Боченски восстановил равновесие. Во втором периоде заброшенных шайб не было.

А в дебюте третьей двадцатиминутки «Металлург» реализовал большинство. Автором заброшенной шайбы стал Крис Ли. Больше счет не изменился.

В понедельник столичный хоккейный клуб вновь не сумел порадовать своих болельщиков. Причем результат встречи с «Трактором», в

отличие от субботней игры, вышел более плачевным для «Барыса».

После безголевого первого периода произошла провальная двадцатиминутка, в которой «Барыс» пропустил три шайбы. На 26-й минуте Ян Булис открыл счет в матче. А спустя 12 минут Евгений Кузнецов удвоил преимущество челябинского клуба. Он же через минуту забросил третью шайбу в ворота казахстанского клуба.

В заключительном периоде, на 44-й минуте Семен Кокуев сделал счет вовсе неприличным – 0:4. «Барыс» ответил лишь одной заброшенной шайбой. На 52-й минуте отличился Владимир Гребенчиков.

Окончательный результат на 58-й минуте установил игрок гостей Андрей Костицын. В итоге 1:5.

Стоит отметить, что в предыдущем сезоне в 1/4 финала стадии плей-офф Восточной конференции в серии до четырех побед «Барыс»

уступил «Трактору» со счетом 3:4.

В среду вечером команда Селина встречалась в Астане с «Нефтехимиком» из Нижнекамска. К сожалению, из-за позднего окончания этот поединок в обзор не попал.

«Нефтехимик», к слову, перед встречей с «Барысом» в десяти последних матчах сумел победить лишь раз. Что касается «Барыса», то ближайший матч он проведет 1 ноября на своем льду против уфимского клуба «Салават Юлаев». Будущий соперник астанчан, в отличие от «Нефтехимика», в последних одиннадцати встречах смог победить 7 раз. Причем в начале октября уфимцы уступили клубу из Татарстана в овертайме. После чего у «Нефтехимика» началась затяжная проигрышная серия. Следующий после встречи с «Салаватом Юлаевым» поединок «Барыс» проведет 13 ноября в Риге против «Динамо». Обращая внимание на остальное первенство КХЛ, стоит выделить встречу казанского «Ак Барса»

Ненасытная. Как Серена Уильямс завершила один из лучших сезонов в истории

Финал итогового турнира в Стамбуле стал олицетворением прошедшего сезона WTA – как бы хорошо соперница ни играла, побеждает все равно Серена Уильямс

Ли На вышла на финальный матч итогового турнира WTA с очень четким игровым планом – она решила действовать как можно агрессивнее, бить Серену ее же оружием. В первом сете эта тактика работала гениально – в первую очередь, за счет того, что китаянка постоянно играла в корте и пробивала с бэкхенда, как Новак Джокович в лучшие дни. Стоит сказать, что с приходом Карлоса Родригеса в ее команду бэкхенд вообще превратился в серьезное оружие.

Другим важным элементом ее успеха в первом сете (6:2) были стабильно успешные выходы к сетке и игра в стиле serve-and-volley – причем чаще всего она пользовалась ими в те моменты, когда испытывала трудности. Этим тренер Родригес тоже может быть доволен.

Поводом для недовольства станет, конечно же, подача, которая до финала работала достаточно эффективно. Но в главном матче Ли На с первого мяча попадала примерно один раз из трех, поэтому со второго мяча старалась подавать активно, что приводило к двойным ошибкам.

Впрочем, примерно половину успеха китаянке принесла слабая игра Уильямс. Первая ракетка мира действовала вяло, невнимательно, совершенно не хлестко. Она слабо подавала, не атаковала вторую подачу соперницы, а когда выходила к сетке, нарывалась на блестящие обводки. Все это и привело к тому, что Ли На впервые с 2009 года выиграла у Серены сет и прервала серию из 14 подряд проигранных ей партий.

Если бы она продолжала так играть, то даже прибавившей Серене пришлось бы сильно потрудиться, чтобы отобрать у китаянки заслуженный титул. Но во второй партии ситуация изменилась. Серена поняла, что ей никто не отдаст победу просто так, и взялась за дело, а Ли На немного сбавила и заерничала. На уровне первой партии она провела всего два гейма – на приеме при счете 1:3 и следующий гейм на подаче. После этого на корте, по сути, была одна Уильямс.

Американка начала играть так, как играла весь сезон – агрессивно, безжалостно и уверенно. Китаянка



совсем расстроилась и буквально развалилась. Вместо блестящих атак посыпались ошибки, неожиданные вылазки к сетке превратились в слабо подготовленные

рывки, и даже гениальный бэкхенд решил пораньше отправиться в отпуск.

И матч, который так многообещающе начинался, закончился

с московским «Динамо», которая состоится в четверг в столице Татарстана. Оба клуба пребывают в группе лидеров в сводной таблице первенства, причем «Динамо» идет первым. Соответственно оба коллектива возглавляют свои конференции. И этот матч вне всяких сомнений будет центральным. Вторая встреча четверга между «Торпедо» и «Витязем» вряд ли сможет затмить поединок в Казани.

В среду состоялась встреча двух дебютантов лиги, хорватского «Медвешчака» из Загреба и клуба «Адмирал» из Владивостока. Из-за позднего окончания этот поединок в обзор не попал. Хорватская команда наряду с пражским «Левом» является одной из самых западных команд лиги. «Адмирал» представляет самую крайнюю восточную точку на карте КХЛ. Подоплека противостояния заключалась пока только в географическом отдалении и статусе дебютантов для обеих команд, в турнирном положении интриги как таковой не было, оба клуба пребывают в разных половинах общей таблицы чемпионата. Перед очной встречей, по состоянию на утро среды «Медвешчак» располагался на 11-м месте в сводной таблице КХЛ, а «Адмирал» – на 19-м. Разделяло их пять очков. В понедельник «Медвешчак» нанес дома поражение другой дальневосточной команде, «Амуру» со счетом 2:1. А «Адмирал» проиграл в Донецке «Донбассу» с аналогичным счетом.

Питерский СКА, пребывающий наряду с «Барысом» в группе лидеров, в среду встречался с «Левом» на своей площадке. Когда этот матч завершился, номер был сдан в печать. По состоянию на день среды клуб с берегов Невы находился на втором месте. А в пятницу СКА принимал уже «Слован». Стоит отметить, что СКА демонстрирует хорошую форму и стабильные результаты. В последних десяти встречах (без матча среды) питерцы уступили трижды. В понедельник СКА одолел на своем льду московский ЦСКА со счетом 5:2. Питерцы обыгрывали все три команды, которые сейчас идут с ними в группе лидеров. Причем и московское «Динамо» (6:2), и «Барыс» (5:2) с «Ак Барсом» (3:1) были обыграны на выезде.

ЗАЯВЛЕНИЕ
ОТ «АНЖИ»

Руководство «Анжи» потребует наказать болельщиков, сжегших флаг Дагестана во время матча махачкалинской команды с «Кубанью». Соответствующее заявление было опубликовано вечером 29 октября в официальном твиттере «Анжи». Как рассказал в интервью агентству «Р-Спорт» пиар-директор «Анжи» Александр Удальцов, махачкалинцы попросили помощи у РФПЛ и руководства «Кубани» в поиске ответственных за инцидент и определения наказания для них. «Мы все заинтересованы в том, чтобы найти и наказать этих людей», – отметил Удальцов. Как сообщает «Чемпионат.com», пресс-атташе «Кубани» Вячеслав Иванов, в свою очередь, выразил уверенность, что болельщики клуба не могли совершить подобный поступок, и предположил, что имела место некая провокация. Вместе с тем он заявил, что в случае подтверждения информации краснодарский клуб «сделает все возможное, чтобы привлечь нарушителей к ответственности». Матч «Кубань» – «Анжи» состоялся в Краснодаре 28 октября и завершился со счетом 2:0. В сентябре аналогичный инцидент с сожжением флага произошел в Санкт-Петербурге во время матча между «Зенитом» и грозненским «Тереком». Впоследствии суд оштрафовал 23-летнего фаната «Зенита», который сжег флаг Чеченской Республики, на одну тысячу рублей. Клуб решением КДК РФС был оштрафован на 50 тыс. рублей. (lenta.ru)

ЧЕМПИОН МИРА
НЕ НУЖЕН
«ТРАКТОРУ»

Челябинский хоккейный клуб «Трактор» отказался от нападающего Антона Курьянова. Об этом сообщает официальный сайт команды. Форвард перешел в «Трактор» перед сезоном-2013/14 после того, как в мае с ним расторг контракт омский «Авангард». В нынешнем регулярном чемпионате 30-летний Курьянов провел 13 игр, отметившись одной голевой передачей. За омский клуб нападающий выступал с 2003 года, выиграв с командой чемпионат России 2004 года. В сезоне-2011/12 Курьянов с «Авангардом» дошел до финала Кубка Гагарина. В составе сборной России форвард победил на чемпионате мира 2009 года. Помимо Курьянова, «Трактор» отказался от защитника Александра Гуськова, который также присоединился к команде перед сезоном-2013/14. В регулярном первенстве Гуськов забросил одну шайбу и сделал четыре голевых передачи в 15 матчах. Защитник уже выступал за челябинский клуб в 1998 году. Также он играл за ярославский «Локомотив», московский ЦСКА, «Авангард», казанский «Ак Барс», нижекамский «Нефтехимик» и тольяттинскую «Ладу». Со сборной России Гуськов стал серебряным призером мирового первенства 2002 года. (lenta.ru)

ВОЗРАСТ
НЕ ПОМЕХА

Старейший чемпион мира по боксу американец Бернард Хопкинс защитил свой титул по версии Международной боксерской федерации (IBF), передает агентство Associated Press. 48-летний спортсмен, выступающий в весовой категории до 79,38 килограмма, выиграл бой у 30-летнего немца Каро Мурата по очкам единогласным решением судей. Встреча прошла в Атлантик-Сити. Как отмечает агентство, старейший чемпион по боксу, называющий себя «Инопланетянином», появился на ринге в зеленой маске. Хопкинс улучшил свой рекорд как самый возрастной чемпион. В мае 2011 года в возрасте 46 лет и 126 дней он завоевал титул чемпиона мира по версии Всемирного боксерского совета (WBC), а суботную победу над Муратом он одержал в возрасте 48 лет и 9 месяцев. На профессиональном ринге Хопкинс добился 54 побед, из них 32 нокаутом, шести поражений и двух ничьих. Для Мурата поражение от американца стало вторым в карьере, а всего он одержал 25 побед, из которых 15 нокаутом, и закончил один бой ничью. Напомним, Хопкинс и Мурат должны были встретиться в июне 2013 года, однако тогда бой сорвался, потому что немцу отказали в американской визе. (lenta.ru)

Павел Никитин
sports.ru
фото: sportbox.ru

**СПИСКИ
ПРЕТЕНДЕНТОВ
ФИФА**



Международная федерация футбола (ФИФА) на официальном сайте назвала список из 23 претендентов на приз «Золотой мяч», который вручается лучшему игроку мира. Шесть футболистов в списке представляют действующего победителя европейской Лиги чемпионов – мюнхенскую «Баварию». Четыре человека представляют испанскую «Барселону», в том числе форвард Лионель Месси, четыре раза выигрывавший «Золотой мяч». Обладатель приза определится в результате голосования главных тренеров и капитанов национальных сборных, а также представителей СМИ. В начале декабря ФИФА назовет тройку игроков, получивших максимальное количество голосов, а обладатель «Золотого мяча» станет известен 12 января 2014 года. Также ФИФА назвала претендентов на приз лучшему тренеру года. В список попали Карло Анчелотти («Реал»), Рафаэль Бенитес («Наполи»), Антонио Конте («Ювентус»), Висенте дель Боске (сборная Испании), Алекс Фергюсон, Юпп Хайнкес, Юрген Клопп («Боруссия» Д), Жозе Моуринью («Челси»), Луис Фелипе Сколари (сборная Бразилии) и Арсен Венгер («Арсенал»). (lenta.ru)

**КАДЫРОВ ОСТРО
ПОШУТИЛ**



Глава Чеченской Республики Рамзан Кадиров заявил изданию «Спорт-Экспресс», что подумывает пригласить в «Терек» тренера вымышленной команды «Газмья». Почетный президент грозненского клуба подчеркнул, что такой тренер сможет привести игроков команды в себя. «Я уже не знаю, какого тренера пригласить», – добавил Кадиров. «Терек» остался без главного тренера 28 октября, когда был уволен Юрий Красножан. Тогда же Кадиров сообщил, что тренер продолжит руководить игроками до тех пор, пока клуб не найдет нового наставника. Поводом для увольнения послужили неудовлетворительные результаты команды. Грозненцы с девятью очками после 14 игр занимают 14-е место в таблице чемпионата России. СМИ писали, что «Терек» могут возглавить Юрий Семин, Анатолий Бышовец, Сергей Овчинников, Рашид Рахимов и Сергей Юран. Омский клуб «Газмья» появлялся в сюжетах первых трех сезонов шоу «Наша Russia» на телеканале ТНТ (в 2006-2008 годы). Роль тренера исполнял Михаил Галустьян. По сюжету шоу, наставник команды регулярно применял физическую силу в отношении футболистов. (lenta.ru)

**ПОДАРОК
БОЛЕЛЬЩИКУ**



Российский боксер Руслан Проводников рассказал ИТАР-ТАСС, что подарил пояс чемпиона мира по версии WBO (Всемирная боксерская организация) своему болельщику, бывшему японскому боксеру Хаюси Кадзумити (выступал в 1960-е годы). Проводников добавил, что японец специально летал на его чемпионский бой с американцем Майком Альвардо, который прошел в американском Денвере. Россиянин заявил, что готов дать Альвардо реванш, если американец этого сильно захочет. Проводников добавил, что приоритетным соперником для него является мексиканец Хуан Мануэль Маркес. «Я не хочу тратить время на какие-то промежуточные поединки с неизвестными соперниками, чтобы защищать титул, махать поясом. Лучше уж проиграть какой-нибудь звезде. За чемпионство я не держусь, не боюсь его уступить», – отметил Проводников. 20 октября промоутер Проводникова Арти Пеллуло заявил, что россиянин может провести следующий бой в Москве. Сам боксер заявил, что ему неинтересен такой вариант. «Если уж и проводить бой в России – то только у меня на малой родине», – заявил уроженец поселка Березово Ханты-Мансийского автономного округа. Одним из возможных соперников россиянина, по словам Пеллуло, может стать филиппинец Мэнни Пакнао. Россиянин с начала 2012 года периодически выступал в роли спарринг-партнера филиппинца. «Многие выходили с Мэнни на спарринг, лишь бы отстоять. Я же хотел выиграть. Выигрывал ли? По крайней мере такого, чтобы он меня разбивал, не было. Была равная борьба», – заявил Проводников. Россиянин завоевал титул чемпиона мира WBO в весе до 63,5 килограмма 19 октября. После 10-го раунда боя Альвардо отказался от продолжения борьбы. (lenta.ru)

**Интрига,
дожившая до конца**

В чемпионате Казахстана по футболу осталось провести последний тур



Данияр Балахметов
Фото: pfl.kz

В чемпионате Казахстана по футболу осталось провести один тур, который станет определяющим в распределении призовых мест. За «золото» национального первенства ведут борьбу «Актобе» и «Астана». Западноказakhstanцы имеют в своем активе 42 очка, они на три балла опережают столичную команду. В минувшее воскресенье оба клуба провели в Астане очную встречу. Хозяева поля сумели одержать минимальную победу и сократить отставание от «Актобе».

В случае благоприятного для «Астаны» стечения обстоятельств в виде своей победы в заключительном туре в Карагане над «Шахтером» и домашнего поражения «Актобе» от шымкентского «Ордабасы» судьба наград самой высшей пробы будет решаться в «золотом матче». Об этом гласят пункты 16.7 и 16.9, прописанные в регламенте чемпионата 2013 года на сайте ПФЛ. Кстати, стоит сказать о том, что в трех из четырех очных встреч этого сезона «Астана» уступала «Актобе».



Не менее интересной выглядит борьба за третью строчку, которая позволит участвовать в Лиге Европы на следующий сезон. Алматинский «Кайрат» в минувший уик-энд одолел на выезде карагандинский «Шахтер» со счетом 2:1. А павлодарский «Иртыш» уступил в Шымкенте «Ордабасы» со счетом 1:3. Это позволило проигрой рокировке. Теперь «Кайрат», набрав 30 оч-

ков, пребывает на третьей строчке, а павлодарцы, у которых 27 баллов, – на четвертой. Стоит отметить, что главный арбитр встречи «Ордабасы» – «Иртыш» Александр Гаузер из Петропавловска отменил три взятия ворот в исполнении футболистов павлодарской команды. Наконец главная подоплека в борьбе за бронзовые награды заключается в том, что в последнем

туре состоится очная встреча «Иртыша» и «Кайрата» в Павлодаре. Здесь алматинскую команду для выполнения поставленной задачи устроит любой результат, кроме проигрыша. В случае победы «Иртыша» будут учитываться дополнительные показатели. Приоритетным будет являться количество общих побед. Здесь у павлодарцев преимущество (12 побед). «Кайрат» побеждал в сезоне 11 раз. Хотя в личных встречах нынешнего первенства преимущество на стороне алматинского клуба. В двух из трех проведенных поединков «Кайрат» обыгрывал павлодарцев.

Не менее острая борьба идет во второй шестерке. В этой компании только костанайский «Тобол» (35 очков) и «Атырау» (28 очков) полностью исключили себя из участников зоны вылета. Во многом и «Тараз», набравший 20 баллов, обезопасил себя. Усть-каменогорский «Восток» и талдыкорганский «Жетысу» имеют по 19 очков. У уральского «Акжайыка», который замыкает таблицу первенства, в активе 16 очков.

В последнем туре «Жетысу» будет принимать на своем поле «Тобол». «Акжайык» в западно-казахстанском дерби сразится дома с «Атырау». А «Тараз» сыграет у себя с «Востоком». В случае поражения «Жетысу» и «Востока», а также победы «Акжайыка» уральский клуб сравняется по очкам с усть-каменогорцами и талдыкорганцами. Здесь также вступит в силу выявление мест по дополнительным показателям. Сейчас у «Востока» и «Акжайыка» по 6 побед, у «Жетысу» – 5. Напомним, что по ходу первенства с «Жетысу» было снято три очка, а с «Акжайыка» – 6.

В прошедшую среду состоялись также ответные матчи 1/2 финала Кубка Казахстана. В Карагане «Шахтер» встречался с «Иртышом» (результат первого матча 0:1). В другом поединке «Актобе» принимал дома «Тараз». В первом поединке обе команды сыграли нулевую ничью. К сожалению, результат ответных матчей стал известен после того, как номер был сдан в печать.

**КИЕВСКИЙ
«АРСЕНАЛ» –
БАНКРОТ**

Киевский футбольный клуб «Арсенал» в ближайшее время снимется с розыгрыша чемпионата Украины. Также клуб начал процедуру банкротства. Об этом сообщает официальный сайт команды со ссылкой на генерального директора Виктора Головка. Гендиректор «Арсенала» заявил, что клуб прекращает существование из-за отсутствия финансирования. «Буквально до последних часов и минут я, как и все футболисты «Арсенала», ожидали протянутой руки помощи. Но это никому не оказалось нужным», – приводит слова Головка сайт клуба. 29 октября «Арсенал» должен был провести матч 1/8 финала Кубка Украины с клубом первой лиги «Нива» из Тернополя. Однако за несколько дней до игры стало известно, что игроки киевской команды не приедут на встречу. Также «Арсенал» отказался от поездки на гостевую игру украинской премьер-лиги с «Таврией» из Симферополя. Перед игрой с «Таврией», которая должна была пройти 25 октября, Головка выступил с заявлением на официальном сайте, в котором просил хоть кого-нибудь помочь команде. Трудности с финансированием «Арсенала» начались в конце 2012 года, когда от команды отказались спонсоры. В феврале 2013 года новым владельцем клуба стал депутат Верховной Рады Александр Онищенко, который согласился погасить долги «Арсенала» (около \$9,5 млн). Однако большая часть долгов осталась непогашенной, а в начале октября Онищенко отказался от клуба. «Арсенал» стал вторым клубом украинской премьер-лиги, прекратившим существование в 2013 году. Летом из-за отсутствия финансирования профессионального статуса лиги лишился «Кривбасс». Его место в премьер-лиге заняла ужгородская «Говерла». Киевский клуб в нынешнем виде был создан в 2001 году на базе другой команды из столицы Украины – ЦСКА. «Арсенал» дважды финишировал пятым в чемпионате Украины (в 2003 и 2012 годах), а также дошел до полуфинала Кубка страны в 2011 году. (lenta.ru)



**ПО МНЕНИЮ
ДЖОКОВИЧА**

Вторая ракетка мира серб Новак Джокович прокомментировал тот факт, что у него еще есть возможность обойти Рафаэля Надаля и закончить год первой ракеткой мира. «Конечно, было бы очень здорово закончить год первым в мире. Но шансов у меня не очень много. Надаль заслуженно занимает первое место – в этом году он лучше всех играл и показал лучшие результаты», – приводит слова теннисиста Tennis.com. (sports.ru)



**ЗАЯВЛЕНИЕ
ПОВЕТКИНА**

Российский боксер-тяжеловес Александр Поветкин заявил, что в поражении от украинца Владимира Кличко виноват он сам, а не его тренеры. Поветкин подчеркнул, что никто из его тренерского штаба «ничего не испортили», а подготовка к поединку была проведена хорошо. Об этом сообщает ИТАР-ТАСС. Поветкин сообщил, что в его новый тренерский штаб обязательно войдет Александр Зимин, который готовил его к бою с Кличко. Также, по словам Поветкина, в штаб могут взять его бывшего тренера Валерия Белова и «какого-нибудь иностранца». Российский боксер выразил мнение, что он уступил Кличко тактически. Бой, по словам Поветкина, следовало построить иначе – боксировать не так размахисто, бить не одиночными ударами, а сериями. Поветкин сказал, что он будет стремиться к повторному поединку с Кличко, который он сможет заслужить, если станет обязательным претендентом на один из титулов украинца. Для этого Поветкин, по его подчетам, нужно выиграть три боя. Ответственность за поражение от Кличко на одного из тренеров Поветкина – американца Стейси Маккинли – ранее возложил Зимин. По его словам, у боксера в период подготовки и во время боя было «слишком много советчиков». Поединок Поветкина с Кличко прошел 5 октября в московском спорткомплексе «Олимпийский». Кличко одержал победу единогласным решением судей и защитил принадлежавшие ему титулы «суперчемпиона» WBA (Всемирная боксерская ассоциация) и чемпиона мира по версиям WBO (Всемирная боксерская организация) и IBF (Международная федерация бокса). (lenta.ru)



Павел Пучков
sport.ru
фото: sportbox.ru

**El Clasico. Пробное
тестирование**

Очередное Эль Класико закончилось, подарив массу пищи для размышления. Стоит попытаться понять, как Херардо Мартино научил «Барселону» выигрывать не только за счет Месси, а Карло Анчелотти запутал сам себя...

Матч еще не начался, а поводов для обсуждения уже набралось на пару пинт пива. Составы обоих тренеров на важнейший матч первого круга выглядели настолько неожиданно, что вгоняли в ступор. Причем, если Мартино ограничился уже применяемым ранее решением по смещению Месси на фланг ради появления Фабрегаса на позиции «лже-9», то Анчелотти напомнил человека, пришедшего на праздник Хэллоуина голым, надеясь смутить окружающих, но в итоге оконфузился первым. Серхио Рамос в опорной зоне вместе с Хедирой и Модричем, тройка атакующих игроков: Бэйл – Ди Мария – Роналду, причем последнему, казалось, дали волю играть по всей ширине поля. Вариант с опорником Рамосом провалился уже к 15-й минуте, когда тот совершил два достаточно нелепых фолла на Неймаре подряд и получил карточку. После этого он уже был обязан трижды думать перед любым фолом, что для «чистильщика» непростительная роскошь, особенно когда в оппонентах «Барселона».

Каталонское трио полузащитников полностью захватило центр поля в первые 45 минут встречи. Хави раздавал передачи во всех направлениях, Иньеста неумоимо уходил максимально близко в атаку, заставляя защитников буквально теряться в оппонентах. Именно Андрес в итоге сделал голевой пас в эпизоде с голом Неймара. Бразилец отыграл против «Мадрида»

великолепный по статистике матч. Но Мартино это не помешало на пресс-конференции подчеркнуть – от новичка уже видели выступления и получше. Однозначно были матчи круче в исполнении Месси. От аргентинца за весь матч удалось увидеть лишь два фирменных прохода к воротам да парочку заработанных фолов, в остальном он растворился – не в смысле «стал бледным», а в смысле «стал частью команды». Когда такое происходило в прошлом сезоне, «Барселона» мгновенно испытывала трудности, но сейчас игроки явно осознали, что не Месси единым они сильны. Тем более что соперник не мог противопоставить практически ничего. Ставка Анчелотти в атаке была более менее понятной: ловить каталонцев на контратаках, как можно быстрее забрасывая мяч вперед. Сработало лишь однажды, когда Роналду, вернувшись на фланг, воспользовался отсутствием Дани Алвеса и удобно навесил во вратарскую. Хедира в касание забить не смог, после чего принялась доказывать арбитру, что опекавший его Адриано играл рукой. Касания мяча о конечность бразильца оспаривать глупо, но повтор наглядно доказывал, что защитник просто опирался на руку, и на движение мяча она не повлияла: не будь ее, на пути возникло тело Адриано в аналогичных последствиях.

Да и вообще, после этого эпизода Ундиано Мальенко не дал еще по одному очевидному пенальти в каждую сторону, но если «Барселона», на правах победителя, предпочла судейство не комментировать, то столичные футболисты чуть ли не поголовно посчитали своим долгом высказать свое «фи». Карло Анчелотти от подопечных не отставал, хотя куда интереснее



было услышать от него признание провала собственной тактики на первый тайм. В том, что это признание имело место быть, не дают сомневаться выходы Ильярраменди и Бензема на поле, после чего тактика «Мадрида» обрела привычные очертания, а сама команда заиграла на порядок лучше. Вот только не знали «бланкос» о появлении в Каталонии своего «джокера» – Алексиса Санчеса, уже несколько раз в нынешнем сезоне великолепно выходящего на замену. Чилиец, провалявшийся прошлый сезон, сейчас играет очень здорово, и кажется, что во многом это плоды пресловутой ротации Мартино. К слову, Месси вновь никакого участия в атаке не принимал, зато голевой пас оказался на счету Неймара. Это ни разу не является попыткой спровоцировать подъем темы возрождения одной звезды и захода другой. Куда вероятнее, что конкуренция позволит Лео поднять-

ся еще на ступеньку выше, но при этом не накручивать себя мыслями о том, что сыграть неудачно он не имеет права.

Если рассматривать исключительно второй тайм, понятно, что «Мадрид» не заслужил в нем поражения, поэтому гол Хесе после слалома Роналду мимо уставших соперников это очередной намек Анчелотти чаще делать ставку на молодых.

Это было довольно логичное ознакомительное Класико, первое в новой эпохе. Уже к весне обе команды окончательно перестанут быть «Барселонной» Вилановы и «Реалом» Моуринью, обретя черты своих нынешних наставников. Главное, чтобы к этому моменту судьба титула уже не решилась окончательно.



ВАЙССУ ИНТЕРЕСЕН КАЗАРЯН

Атакующий полузащитник сборной Армении и «Шахтера» Георг Казарян зимой может подписать контракт с «Кайратом». На креативного игрока претендует «Кайрат». Наставник алматинцев Владимир Вайсс желает получить 25-летнего плеймейкера карагандинцев, который принадлежит донецкому «Металлургу». Казарян перешел в «Шахтер» из украинского клуба нынешним летом и за короткий срок стал одним из лидеров команды. При этом в чемпионате страны Георг принял участие лишь в трех матчах. Напомним, что в «Кайрате» уже выступает один футболист сборной Армении – хавбек Артур Едигарян. (sports.kz)

«ШАХТЕР» ХОЧЕТ ЗА ЛИ \$250 ТЫС.



«Шахтер» готов продать своего молодого нападающего Виталия Ли в «Кайрат», если алматинский клуб предложит за него \$250 тыс. 19-летний Виталий Ли перешел в нынешнем летом из карагандинского клуба в алматинский на правах аренды и в 15 матчах чемпионата забил 4 мяча. Также Ли вызывается в молодежную сборную Казахстана. Руководство «Кайрата» желает выкупить молодого форварда, но высокая трансферная стоимость футболиста может отпугнуть алматинцев. (sports.kz)

МНЕНИЕ КЕРТИСА О ГОЛОВКИНЕ

Геннадий Головкин является безусловным фаворитом в бою против Кертиса Стивенса (ставки 11 к 1) в рамках среднего веса в субботу вечером на арене «Madison Square Garden». Обладатель титула тяжелым ударом Стивенс все еще не может понять, почему все верят в то, что Головкин сможет уничтожить его так же, как он расправился со многими соперниками за свою семилетнюю карьеру. «Он дрался с бойцами первого среднего веса», – сказал Стивенс. «Нобухиро Ишида весил 154, Габриэль Родасо – 154, Кассин Оума – 154, Маклин был до смерти напуган и восстанавливался после поражения нокаутом Серхио Мартинесу. Посмотрите на парней, которых ему подбিরали, чтобы он выглядел эффектно. Он ничему не учится на этих нокаутах, он привык это делать. Глядя на его соперников, не понимаю, почему его вознесли на пьедестал. Они все боксеры первого среднего веса». (fightnews.ru)

КУРДЮКОВ МОЖЕТ ПРОВЕСТИ ТРЕНИНГ



Как рассказал директор телеканала «KAZsport» Диас Ахметширип, возможно, в начале декабря в Казахстан приедет известный комментатор телеканала «Евроспорт» Сергей Курдюков, который проведет тренинг для своих казахстанских коллег. Российский специалист может посетить нашу страну при содействии Федерации велоспорта РК. (sports.kz)

ПОКА БЕЗ ПЕЛИЦОТТИ

Команда следует правилам «Движения за чистый велоспорт», но итальянец сможет принимать участие в тренировочных сборах, сообщает Cyclingnews. «Мы решили соблюдать правила МРСС, поэтому Франко сможет участвовать в гонках только со 2 мая. Мы объяснили ему, что для команды важно соблюдать правила МРСС. Так что он пропустит первые месяцы сезона, но поедет на «Джиро д'Италия», и затем будет в стопроцентной готовности на «Тур де Франс». Он профессионал и знает как готовиться к крупным гонкам, поэтому это не будет проблемой. Многие гонщики начинают свой сезон в конце марта. Он пропустит два месяца, не два года, это не будет проблемой», – говорит менеджер «Астаны» Джузеппе Мартинелли. Напомним, Пелицотти отбыл двухлетнюю дисквалификацию с мая 2010 года по май 2012 года после нарушений, обнаруженных в его биологическом паспорте. И по правилам «Движения за чистый велоспорт» (МРСС) итальянец не может выступать в составе команд-членов организации в течение двух лет после окончания дисквалификации. (astanafans.com)

Новое достижение казахстанского бокса

Сборная Казахстана впервые в своей истории сумела занять первое общекомандное место на мировом первенстве

Данияр Балахметов
Фото: Вячеслав Батурич

Мировое первенство по боксу в Алматы стало триумфальным для сборной Казахстана, которая обеспечила себе первое общекомандное место. Другого результата от отечественных мастеров перчатки и не ждали.

В Алматы наша сборная завоевала восемь медалей различной пробы: четыре «золота», два «серебра» и две бронзовые награды. Это позволило обойти в споре за первое место искушенную команду Кубы, которая является законодателем мод в мировом любительском боксе. Третьими после представитель Острова Свободы стали азербайджанцы.

Кубинцы завоевали две золотые медали и такое же количество серебряных наград. Также представители Острова Свободы имеют на счету одну бронзовую награду. Две золотых медали и одну бронзовую принесли своей стране азербайджанские боксеры, занявшие в общекомандном зачете третье место. Всего в первенстве планеты выступили 457 боксеров из 111 стран.

Не обошли мировое первенство своим вниманием и высокие гости. Финал турнира посетил глава государства Нурсултан Назарбаев.

Также в числе почетных гостей первенства планеты были братья Кличко и Александр Поветкин.

Немаловажной деталью мирового первенства в Алматы является то, что впервые за долгое время спортсмены выступили без защитных шлемов. Революционное нововведение было продиктовано максимальным увеличением зрелищности поединков. Также оказалась пересмотренной и система судейства. В Алматы победитель определялся по десятибалльной шкале. А оценки выставлялись тремя рефери, которые находились у ринга.

На стадии полуфинала сразу восемь казахстанских боксеров оспаривали право участия в ре-



шающих поединках. И по итогам предпоследнего дня чемпионата в прошлую пятницу наша сборная понесла потери. Два боксера не сумели преодолеть 1/2 финала. Кайрат Ералиев в весовой категории 56 кг уступил будущему чемпиону мира Джавиду Чалабиеву из Азербайджана. А Берик Абдрахманов (60 кг) проиграл кубинцу Лазаро Эстрада, который также впоследствии завоевал «золото».

Зато Биржан Жакипов (46-49 кг), Мерей Акшалов (64 кг), Данияр Елеусинов (69 кг), Жанибек Алимханулы (75 кг), Адильбек Ниязымбетов (81 кг) и Иван Дычко (свыше 91 кг) прошли в финал. Казахстан был представлен в шести поединках из десяти.

Открыл программу финального дня бой между Биржаном Жакиповым и алжирцем Мохамедом

Флиссис. В этой весовой категории наш боец одержал победу и принес первую золотую медаль Казахстану. Затем в весовой категории 52 кг россиянин Миша Алоян одолел боксера из Узбекистана Жасурбека Латипова.

В весе 56 кг азербайджанский спортсмен Джавид Чалабиев нанес поражение россиянину Владимиру Никитину.

Кубинец Лазаро Эстрада в весовой категории 60 кг одолел бразильца Робсона Консейсао.

После чего казахстанские боксеры поочередно завоевали три золотых награды. Мерей Акшалов был сильнее Ясниеля Лопеса из Кубы. В другом казахстанско-кубинском финале (69 кг) Данияр Елеусинов уверенно разобрался с Ариснойдисом Диспейном.

Наконец в весовой категории 75 кг Жанибек Алимханулы ока-

зался сильнее ирландца Джейсона Куинги.

Неудача постигла нашу сборную в весе 81 кг, где Адильбек Ниязымбетов уступил кубинцу Хулио Ла Крусу. После этого встречались боксеры в весовой категории 91 кг. Здесь итальянец Клементе Руссо нанес поражение россиянину Евгению Тищенко.

Завершалось мировое первенство боем тяжеловесов (свыше 91 кг), в котором Иван Дычко встретился с Магомедрасулом Меджидовым из Азербайджана. Наш боксер по ходу поединка вел у соперника по очкам. Однако в заключительном, третьем раунде Меджидов нанес нашему боксеру мощнейший удар, отправив Дычко в нокаут. Бой продолжился. После повторного удара казахстанец оказался в нокауте и впоследствии не смог выйти на церемонию награждения.

Артур Едигарян: «Я с детства мечтал стать сильным футболистом»

Алишер Абдулин
Фото: fckairat.kz

В летнее трансферное окно футбольный клуб «Кайрат» принял серьезное усиление состава, пополнив свои ряды Саматом Смаковым, Жамбылом Кукеевым и Давидом Лорией. В числе новичков команды оказался и легионер из Армении Артур Едигарян.

Полузащитник сборной Армении практически сразу снился к себе любовь и уважение алматинской публики, став одним из важных звеньев в игровом построении команды.

О том, как складывается карьера в «Кайрате», о результатах сборной Армении, об опыте, который был приобретен во время выступлений за границу, а также о многом другом в интервью «Капитал.kz» рассказал Артур Едигарян.

- Артур, вы в «Кайрате» провели уже некоторое время. Успели провести ряд важнейших матчей. Как вы оцениваете этот период времени?

Оцениваю с положительной точки зрения. Мы сумели набрать много важных очков, показываем интересней и атакующий футбол, который должен принести результат. Если по итогам сезона мы зайдем третье место, то я в полной мере буду считать этот период крайне удачным.

- Как возник вариант с «Кайратом»?

«Кайрат» проявил интерес ко мне еще зимой, а летом я стал игроком команды.

- Как быстро вы освоились в команде?

Меня очень хорошо приняли в команду. С одноклубниками и коллективом клуба у меня сложились добрые отношения. Здесь отличный коллектив и великолепные условия. В клубе работают профессионалы своего дела, которые настроены на достижение одной большой цели.

- До переезда в Казахстан что Вам было известно о нашей стране и о нашем футболе?

О футболе в целом и о стране я раньше судить не мог. Но когда я появился в Казахстане, меня удивила ваша страна, ваши гостеприимные



люди. Мне здесь все нравится. Также отмечу, что и для развития футбола здесь делается очень много.

- Как проводите свободное время в Алматы?

Алматы красивый и современный город. Здесь много интересных мест. И хорошие условия для семейного отдыха. Когда есть время, гуляю с семьей, знакомлюсь с городом.

- Как в Армении футбольная общественность отнеслась к вашему переходу в «Кайрат»?

Мое продолжение карьеры в «Кайрате» на родине восприняли нормально.

- Был ли вариант продолжить выступления на Украине после «Говерлы»?

Варианты, несомненно, были, но говорить об этом уже смысла нет, я выбрал «Кайрат».

- В вашей карьере помимо «Кайрата» есть продолжительный опыт выступления за границы, в Иране, России и Украине. Какой из этих этапов стал для вас знакомым и, если так можно выразиться, наиболее продуктивным?

Во всех чемпионатах, где мне довелось выступать, я почерпнул много полезного и многому научился. Что-то отдельно выделять не стану. Конечно, в дополнительных рекомендациях не нуждаются первенства России и Украины. Год от года эти чемпионаты становятся сильнее, туда едут футболисты с именем, а клубы находятся не на последних ролях в еврокубках.

Чемпионат Ирана – не такое популярное соревнование на постсоветском пространстве, но и там достаточно сильное первенство. На азиатском континенте клубы из этой страны являются одними из сильнейших. То же самое можно сказать и о сборной Ирана.

- Кроме вас в чемпионате Казахстана выступают еще два игрока сборной Армении, Георг Казарян в «Шахтере» и Роберт Арумянян в «Актобе». В связи с этим имеется ли интерес к казахстанскому первенству в Армении?

Да, в нашей стране следят за всеми чемпионатами, где играют легионеры из Армении. Казахстан в этом плане не стал исключением.

- Сборная Армении до последнего момента имела неплохие шансы для продолжения борь-

бы в отборочном турнире чемпионата мира-2014. Чего, на ваш взгляд, не хватило для второго места в группе?

Нам достались очень серьезные соперники по группе. Тем не менее мы смогли на равных вести борьбу с этими сборными. К сожалению, потеря важных очков в некоторых матчах отрицательно сказалась на нашей турнирной судьбе.

- Что для вас стало открытием в Казахстане в футбольном плане?

Мне нравится, что здесь везде любят футбол, и делается все необходимое для того, чтобы болельщики шли на стадион и болели за любимую команду. В частности, хочу отметить особую, неповторимую атмосферу на домашних матчах «Кайрата».

Также можно сказать и о чемпионате, где интрига в борьбе за награды сохраняется до самого финала.

- Вы происходите из футбольной семьи. Это автоматически предопределило вашу футбольную профессию, или были предпосылки стать, например, врачом или юристом?

Я с детства мечтал стать сильным футболистом. Моя семья всегда оказывала мне поддержку в достижении этой цели.

- Вы сразу начали играть в центре поля, или был еще Артур Едигарян – защитник или нападающий?

С моей позицией в центре поля все было ясно практически сразу.

- Игра какого большого европейского клуба вам импонирует? И в целом, какой чемпионат, по вашему мнению, является эталонным?

Я симпатизирую клубу «Манчестер Юнайтед». А если брать в целом, то мне всегда нравился чемпионат Англии.

- Насколько глубоко вы переживаете неудачные матчи?

Конечно же, как и каждый футболист, я очень болезненно воспринимаю неудачные игры и отрицательный результат. После каждой игры мы с отцом обсуждаем мои действия на поле, это очень помогает после таких игр.

О СОПЕРНИЧЕСТВЕ ФРУМА И НИБАЛИ

Владелец команды «Sky» Дэвид Брейлфорд рассказал, кого он видит основным соперником британского гонщика Криса Фрума на многодневке «Тур де Франс» в 2014 году. «Винченцо Нибали – наш главный соперник. У меня не было в этом сомнений, когда я посмотрел маршрут Тура в следующем году. Что мне нравится в Винченцо, это то, что он настоящий гонщик. Он борется, агрессивен и никогда не сдастся. Он может изменить ход гонки, он креативен и смел. Он всегда на 100 процентов отдаст себя в гонке. Его талант очевиден. На брусчатке он сильнее Фрума. Я видел, как он хорошо на грунтовых дорогах на «Джиро» и на спусках в дождливую погоду. Я всегда считал, что Крис намного сильнее как гонщик, нежели в раздельных стартах, так что он постарается получить преимущество в горах, не дожидаясь «разделки», – цитирует Брейлфорда VeloNews. (sports.kz)



КАЗАХСТАН 6-Й НА ЧМ

В польском Вроцлаве завершился чемпионат мира по тяжелой атлетике. В общекомандном зачете победу одержала сборная России – 12 (6-3-3), на втором месте Китай – 10 (6-2-2), третья Северная Корея – 6 (1-5-0). Казахстан поделил 6 место с Азербайджаном – 6 (0-1-1). Напомним, серебряную и бронзовую медали казахстанцы завоевали в весе до 94 килограмм, это соответственно сделали Алмас Утешов и Владимир Седов. (sports.kz)

МИНАСЯН ИНТЕРЕСУЕТ «АКТОБЕ»

Покинувший пост главного тренера сборной Армении Вардан Минасян может продолжить карьеру в чемпионате Казахстана. Как сообщает armsport.am со ссылкой на ежедневник «Айкан жаманак», представители «Актобе» ведут переговоры с 39-летним специалистом. Напомним, что в составе «Актобе» выступает защитник сборной Армении Роберт Арумянян. Возможно, что в эту команду перейдут также Артур Саркисов и Маркос Пинцелли. (armsport.am)



ШВЕДОВА ПРОИГРАЛА В КИТАЕ

Казахстанская теннисистка Ярослава Шведова уступила в первом раунде соревнований одиночного разряда международного турнира серии WTA 125 K series Nanjing Ladies Open в Китае с призовым фондом \$125 тыс. В матче первого круга 26-летняя Шведова, занимающая на данный момент 82-ю строчку в рейтинге теннисисток-профессионалок WTA, проиграла 60-й ракетке мира, 24-летней бельгийке Янине Викмайер, посеянной в Нанкине под вторым номером, в двух сетах – 5:7, 2:6. Это была вторая встреча теннисисток между собой. Напомним, что они встречались в апреле прошлого года на грунтовом турнире в американском Чарлстоне, и тогда успех сопутствовал казахстанке – 7:6, 6:2. Теперь соперницей бельгийской спортсменки во втором круге турнира станет хозяйка соревнований, обладательница Wild Card, 36-я ракетка планеты 19-летняя Ян Вафан, а Шведовой предстоит сыграть уже в паре с китаянкой Шуй Чжан, с которой они гарантировали себе \$750 тыс. призовых и 44 очка в зачет рейтинга Женской теннисной ассоциации (WTA) на двоих, выйдя в четвертьфинал. (sports.kz)

МВЕСИГВА ОСТАЕТСЯ В «ОРДАБАСЫ»

Центральный защитник «Ордабасы» Эндрю Мвесигва продлил контракт сымкентцами. Капитан сборной Уганды перешел в «Ордабасы» в 2010 году, и с тех пор является основным игроком шымкентцев. Срок соглашения игрока близился к окончанию, и руководство решило продлить контракт с африканским легионером. В нынешнем сезоне Мвесигва провел 25 матчей в составе команды, и стал автором одного гола. (sports.kz)

■ Что делать, когда твой сотрудник из поколения Y?

Айнур Касенова

Лишь 13% сотрудников вовлечены в свою работу – таковы данные глобального исследования Gallup Media, в котором приняли участие 142 страны. Результаты исследования также показали, что 63%, или 900 млн человек, не вовлечены в собственную работу, то есть они ощущают недостаток мотивации и с меньшей вероятностью проявляют инициативу в решении задач бизнеса. Кроме того, 24%, или 340 млн человек, не вовлечены в работу активно, чувствуют себя несчастливцами, демонстрируют низкую продуктивность и склонны к созданию в коллективе негативной атмосферы.

Эксперты ждут новых подходов, технологий и инструментов повышения продуктивности работников. Отвечая вызовам времени, третья объединенная международная конференция HR&PR вовлекла участников в процесс обсуждения и поиска подобных решений.

Первая половина конференции прошла в ныне модном фасилитированном формате. Для этого в Алматы приехала Марина Кудрина, управляющий партнер международной консалтинговой компании, специализирующейся на фасилитации.

Как поясняет эксперт, в целом данная методика помогает выяс-

нить мнения сотрудников и свести их к общему фокусу, найти точки пересечения интересов разных людей в организации.

Присутствующие получили возможность принять участие в интерактивном обсуждении, а после проанализировать использованные инструменты. Кроме того, г-жа Кудрина рассказала о том, как достигнуть высокого уровня вовлеченности участников простыми и эффективными способами.

Вторая половина конференции была посвящена мастер-классам и секциям по таким темам, как «Управление эмоциями при построении корпоративной культуры. Особенности мотивации на эмоциональном подъеме», «Распределение ролей при стартапе», «HR&PR партнерство во внутренних и внешних коммуникациях» и «Сложный опыт социального контакта поколения Y».

По словам Жанар Мамбеевой, административного директора исследовательской компании «Нур Багдар», добиться продуктивности от так называемого поколения Y (люди, родившиеся в промежутке от 1983 по 2000 годы – прим. ред.) можно лишь создав им игровые условия на работе. И здесь очень важны неформальный подход и предоставление конкурентной среды представителям этого поко-



ления. Все указанные факторы взаимодействия, если работодатель даст своему сотруднику свободный график, наметит краткосрочные цели с промежуточными результатами, создаст творческую обстановку, отработает поощрительную систему и уделил внимание тимбилдингу.

Вместе с тем возможность использования социальных сетей на работе будет также способствовать рабочему процессу. Стремление добиться максимальной отдачи на работе запретами показало свою бесполезность. Так, по мнению экспертов, поколение Y прекрасно справляется с поставленными задачами, общается виртуально. Более того, молодые специалисты используют это общение в рабочих целях.

Как показывают результаты различных исследований, потребность данного слоя населения в общении в интернете во многом объясняет дальнейший выбор профессии, связанный с эмоциональными поглаживаниями. Ввиду того, что при ширине общения пропадают глубина и качество.

Как отметила г-жа Мамбеева, поколение Y одиноко, поэтому работодателю особенно важно уметь окрасить позитивом выполняемую миссию для достижения максимальных результатов от персонала.



■ Память поколений, разлитая в искусстве

В Алматы стартовал арт-проект «1937: территория памяти. Жоқтау»



работ современных авторов, издание каталога, серию тематических встреч с историками и общественными деятелями. Произведения, созданные в технике живописи, фото, видео, арт-инсталляции, будут собраны в одном пространстве для одной цели – не дать забыть, не позволить повториться.

В проекте принимают участие как начинающие авторы, так и известные художники: Аскар Есдаулет, Шокан Толеш, Георгий Трякин-Бухаров, Сауле Сулейменова, Куаныш Базаралиев, Зитта Султанбаева, Рашид Нурикеев, Галым Маданов, фотографы Валерий Калиев и Александр Угай.

Во время подготовки проекта авторы работали с архивами и воспоминаниями, с учеными и исследователями, с художественной литературой и публицистикой, были просмотрены фото- и видеоматериалы, документальные фильмы. Группа авторов проехала по объектам ГУЛАГа в Алматинской и Карагандинской областях, отсняла материалы для фильма и фотографии для проекта. В работах отражены разные грани репрессий: массовые аресты, уничтожение интеллигенции, депортация народов, атмосфера предательства, террора и страха 1930-х, судьба членов семей «врагов народа». Во всех представленных работах проявляется личное отношение авторов к теме, многие художники выполняли свои работы, основываясь на истории своей семьи.

Выставка продлится до 14 ноября в Государственном музее искусств им. А. Кастеева (ул. Сатпаева, 30а).

Ольга Веселова

Эмоциональная память, запоминание, сохранение и воспроизведение эмоционально окрашенных явлений, память на чувства, как считают психологи, являются наиболее сильными эмоциями. «Раз вы способны бледнеть, краснеть при одном воспоминании об испытанном, раз вы боитесь думать о давно пережитом несчастье, – у вас есть память на чувствования, или эмоциональная память», – писал Константин Станиславский в своей книге «Работа актера над собой». Этот вид памяти лежит в основе способности сочувствовать, сопереживать.

Именно к эмоциональной памяти взывают произведения искусства. Именно искусство способно заставить пережить зрителя те эмоции и чувства, которые не связаны с их непосредственным жизненным опытом. Искусство способно через века заставить людей пережить события давно прошедшей истории, закрепить память поколений.

Примером такого эмоционального эффекта, безусловно, является выставка современных казахстанских художников «1937: территория памяти. Жоқтау».

Общественный фонд Ильеса Джансугурова и Nedelka Project

при поддержке Государственного музея искусств им. А. Кастеева, акмата Алматы, фонда «Сорос-Казахстан», казахстанских компаний «Астана-Моторс» и Raimbek Group и информационной поддержке Казахстанского пресс-клуба представляют арт-проект пережить события давно прошедшей истории, закрепить память поколений.

Как отмечают организаторы, миссией арт-проекта является осмысление через произведения художников разных поколений природы репрессий, ее глубины и последствия для современного общества.

Проект «1937: территория памяти. Жоқтау» включает выставку





3 года успеха с Love Radio

Ирина Лукичева

Уже на протяжении 3 лет самое модное радио – «Love Radio Казахстан» – радует своих слушателей. На волнах радиостанции можно послушать как музыкальные новинки, так и уже полюбившиеся треки.

Впервые полная позитива и бодрости музыка зазвучала 10 октября 2010 года в Алматы и Караганде. Сегодня любовная волна накрыла 11 городов Казахстана.

С самого основания Love Radio работает без оглядки на российскую версию. Среди ярких событий – Big love show, love sensation, Love Party и «Восстание ангелов». Выступления звезд мировой эстрады надолго запомнились казахстанцам. Лазерные шоу, лучшие танцоры и эксклюзивные программы вечера сопровождают концерты Love Radio.

Публика была в восторге от группы Far East Movement, барабанщицы из США Brittany Brooks, Mishelle из Молдовы, групп «Серебро» и «Каста» из России, целой плеяды ярких исполнителей из Румынии: Deepside Deejaays, Radio Killer, Deercentral, Nagual, певцов Mohombi, Dan Balan, Bosson, Craig David, dj Smash.

За минувшие 3 года в гостях у любимой радиостанции побывали певец Батырхан Шукенов, дизайнер Сакен Жаксыбаев, российский актер Константин Крюков, а также Асылхан Толепов, Кайрат Нуртас, Дима Билан, Нюша и многие другие.

Можно с уверенностью сказать, что «Love Radio Казахстан» быстрыми темпами развивается и уже успело завоевать признание поклонников и слушателей. Ежедневно на модной радиостанции можно поучаствовать в акции и стать обладателем ценного приза: смартфона, умных часов, билетов на концерты и турпоездки.

