



Рынок франчайзинга может вырасти до \$2,7 млрд



Почему бизнесу тяжелее выйти на свой рынок, чем на российский?



Арман Альжанов о трендах на рекламном рынке РК

# КАПИТАЛ

№38  
(465)



// ЧЕТВЕРГ, 30 ОКТЯБРЯ, 2014

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Citrix восполняет «нехватку приложений»

6 страница

На ПМЖ в Болгарию. Шпаргалка для эмигранта

11 страница

GGG сразится с Мартином Мюрреем

12 страница

## ■ Нацфонд может недополучить \$4,5 млрд



Венера Гайфутдинова

Ближайшие два-три года, по словам Нурсултана Назарбаева, будут сложными для Казахстана в связи с непростой экономической ситуацией в мире. В скором времени после заявления президента Правительство Казахстана

пересмотрело бюджет страны. Министр финансов РК Бахыт Султанов объявил о сокращении бюджетных расходов на 260 млрд тенге на период с 2014 по 2016 годы. Правительство планирует потратить меньше на обслуживание долга и госзакупки, отложить менее важные проекты и эффективнее использовать бюджетные средства.

Изменение республиканского бюджета осуществлено в соответствии с изменением прогноза макроэкономических показателей на 2014-2018 годы. А также с уточнением расчетов, исходя из фактических поступлений по итогам 9 месяцев 2014 года.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

**\$2 млрд**

составляет казахстанский рынок онлайн-бронирования

Подробнее [Стр. 8]

Спикер номера

**Батыр Маханбетажиев,**  
главный директор по стратегическому управлению АО «Казахтелеком»

Подробнее [Стр. 6]

Спорт

Эксклюзивное интервью с генеральным секретарем Международной федерации студенческого спорта Эриком Сайнтрондом

Подробнее [Стр. 13]

ON-LINE АКЦША

# DEPOSITUM

— ДЕНЬГИ ON-LINE\* —

МУЛЬТИВАЛЮТНЫЙ ДЕПОЗИТ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ИЗМЕНЕНИЯ ВАЛЮТЫ ВКЛАДА БЕЗ КОМИССИИ И ОГРАНИЧЕНИЯ МАКСИМАЛЬНОЙ СУММЫ В РЕЖИМЕ ON-LINE\*

\* Посредством интернет-банкинга



7888 | depositum.KZ

Лицензия №1.1.6. от 26.09.2013г. выдана КФН НБ РК



## НОВЫЙ ОПЫТ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

Выведите финансовые услуги на новый уровень с инновационными решениями Samsung

Предложения Samsung для финансовой отрасли включают широкий ряд инновационных устройств, решений и средств для создания инфраструктур, которые позволяют преобразовать деятельность банковских и страховых учреждений, а также привлечь клиентов. Компания Samsung, разрабатывающая интерактивные технологии и инструменты эффективного маркетинга, станет отличным стратегическим партнером для повышения качества клиентского обслуживания.

Более подробная информация на сайте: [http://www.samsung.com/kz\\_ru/business/index.html](http://www.samsung.com/kz_ru/business/index.html)

THE NEW BUSINESS EXPERIENCE





## НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

### КАНДИДАТОВ НА ГОССЛУЖБУ БУДУТ ПРОВЕРЯТЬ

В Казахстане предлагается проверять психическое здоровье кандидатов при поступлении на государственную службу, чтобы, в случае совершения ими в дальнейшем преступлений, они не могли уклониться от наказания, сообщает пресс-служба Генеральной прокуратуры. Сообщается, что на заседании ведомства обсуждены итоги проверки Генпрокуратурой судебной практики о назначении принудительного лечения лицам, заболевшим после совершения преступления психическими расстройствами. Генпрокурор РК Асхат Даулабаев отметил, что виновные лица не должны полностью освобождаться от наказания после выявления у них психического расстройства. Уголовное дело в таких случаях должно приостанавливаться, а после выздоровления виновные должны предстать перед судом. Производство по таким делам подлежит возобновлению одновременно с прекращением принудительного лечения. «Однако, как показала проверка, принцип неотвратимости наказания соблюдается далеко не всегда. Изучение судебной практики выявило наличие серьезных нарушений, которые повлекли за собой уклонение лиц, обвиняемых в совершении преступлений, от уголовной ответственности и наказания. Так, вместо приостановления уголовного дела до их выздоровления, обвиняемые по решению суда направлялись на принудительное лечение и незаконно освобождались от уголовной ответственности», – говорится в сообщении. По данным Генпрокуратуры, из 35 лиц, заболевших психическим расстройством после совершения преступления, 21 – совершили тяжкие преступления, девять – особо тяжкие. «Больше всего таких случаев в Алматы (восемь лиц), Южно-Казахстанской (семь) и Алматинской (шесть) областях. (ИА «Новости-Казахстан»)

### КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

#### ЕРЖАН ЖАСЫБАЕВ

назначен начальником управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог Алматинской области

#### ЕРИК БАЛАПАНОВ, ДЖЕРЕМИ ДРЮ, КРИСТИАН КУН, ШОМОДИ КАЛЬМАН

избраны в состав совета директоров АО «Казахстан темір жолы»

#### ЕРЛАН АЙТАХАНОВ

назначен заместителем акима Южно-Казахстанской области

#### ЖЕНИС КАСЫМБЕК, КРИС УОЛТОН, МАРАТ УРАЗБЕКОВ, НИГМАТЖАН ИСИНГАРИН

досрочно прекратили полномочия членов совета директоров АО «Казахстан темір жолы»

#### ИБУЛЛА СЕРДИЕВ

назначен генеральным директором АО «КазТрансГаз Аймак»

#### КАЙРАТ ШАРИПБАЕВ

досрочно прекратил полномочия генерального директора АО «КазТрансГаз Аймак» и назначен генеральным директором АО «КазТрансГаз»

#### МУХТАР КУНАЕВ, ТОМАС МАТЕОС ВЕРНЕР

досрочно прекратили полномочия членов совета директоров АО «Казахстан Кагазы»

#### СЕРИК СУЛТАНГАЛИ

назначен председателем совета директоров АО «КазТрансГаз»

#### ТИМУР ЖАНКЕ

назначен заместителем акима Жамбылской области

# ■ Нацфонд может недополучить \$4,5 млрд

[Начало на стр. 1]

Между тем аналитики считают, что снижаться будут не только расходы, но и доходы государства. В Halyk Finance считают, что прогнозы доходов на 2015-2016 годы тоже будут снижены. Пересмотренный бюджет основан на цене в \$80 за баррель нефти, по сравнению с ранее предполагаемыми \$95 в 2014 году и \$90 в 2015-2016 годах. По оценкам Halyk Finance, падение цены на нефть с \$95 за баррель до \$80 приведет к снижению годового дохода Нацфонда с \$16,9 млрд до \$12,4 млрд и нефтегазовых доходов правительства с \$33,3 млрд до \$28,0 млрд. Однако председатель Нацбанка РК Кайрат Келимбетов уверил, что разница цены между \$80 и \$90 не такая большая. «Доходы бюджета формируются от всех видов налогов, кроме налогов от нефтегазового сектора», – напомнил он.

При этом в Halyk Finance отметили, что тенговый эквивалент доходов правительства и, следовательно, дефицит бюджета будут зависеть от обменного курса. Ми-

нистр финансов не уточнил предполагаемый обменный курс в пересмотренном бюджете. Предыдущий план предполагал курс USD/KZT = 185 для трехлетнего периода. «Если обменный курс и трансферты Нацфонда в целом не изменятся, тогда, по нашим оценкам, дефицит будет 230 млрд тенге в 2015 году и 720 млрд тенге в 2016 году, или примерно 0,5% и 1,5% от ВВП», – прогнозирует Halyk Finance.

В целях частичной компенсации ожидаемых потерь в доходах дефицит бюджета, по словам Ерболат Досаева, министра национальной экономики РК, предлагается увеличить в 2014 году на 164,2 млрд тенге (до 1 082,8 млрд тенге), или с 2,3% до 2,6% к ВВП.

При этом, как проинформировал Досаев, размер гарантированного трансферта из Национального фонда сохранен на утвержденном уровне 1480 млрд тенге.

«Кроме того, исходя из ранее принятых решений совета по управлению Национальным фондом, в поступлениях республиканского бюджета на 2014 году отражены дополнительные целевые трансферты

из Национального фонда в сумме 325 млрд тенге», – сообщил он.

По данным министра национальной экономики, с учетом привлечения дополнительных целевых трансфертов расходы республиканского бюджета на 2014 год прогнозируются в объеме 7 190,3 млрд тенге с увеличением относительно утвержденного объема на 65,5 млрд тенге. Как он напомнил, поступления составляют 6 107,4 млрд тенге с уменьшением на 98,7 млрд тенге.

Однако, несмотря на то, что правительству республики пришлось сократить бюджет, казахстанцам, по мнению независимых экспертов, беспокоиться не о чем. Если цены на нефть останутся на прежнем низком уровне, то, по словам Галима Хусаинова, генерального директора ТОО «BRB INVEST», будет давление на тенге. Но при этом эксперт подчеркнул, что ничего критичного и страшного не произойдет. «В 2009 году цены на нефть падали ниже \$40 за баррель и наша экономика выстояла», – напомнил Хусаинов. Более того, эксперт заверил, что текущий запас Национального фонда позволит сгладить возможные потрясения.

Кайрат Келимбетов рассказал, что в 2008 году уровень золотовалютных резервов Нацбанка был равен \$20 млрд, и в 2009 году – \$23 млрд. В конце 2008 года стоимость нефти упала до \$40 за баррель. В 2008 году в Нацфонде было \$27 млрд, в 2009-м – \$24 млрд. «В этот тяжелый период было использовано \$15 млрд и тем не менее все это позволило достаточно быстро выйти из кризиса. Сейчас тоже такой момент наступил, и сегодня у нас в 2 раза больше, чем тогда, при этом цена на нефть не упала настолько сильно», – подчеркнул глава Нацбанка.

К тому же, по мнению Хусаинова, в Казахстане будут предложены различные программы, например, строительство дорог, инфраструктурные проекты и т.п., что окажет поддержку ВВП.

По мнению финансиста Бахта Ниязова, с ситуацией, которая сейчас назревает в экономике Казахстана, мы справимся, действительно же нам стоит опасаться России, которая с ее сегодняшним предколлассным состоянием внесет свою лепту.

# ■ Рынок франчайзинга может вырасти до \$2,7 млрд

Анна Видянова

На казахстанском рынке уровень конкуренции заставляет предпринимателей использовать различные механизмы привлечения потребителей. Некоторые из них генерируют спрос за счет ценовой политики, другие – упор делают на качество и логистику. Между тем наибольшую популярность в Казахстане набирает рынок франчайзинга, который позволяет бизнесу получать прибыль не только за счет использования уникальной технологии франчайзера, но и дает возможность аккумулировать доходы за счет популярности бренда.

По прогнозам, объем казахстанского рынка франчайзинга может вырасти на 12,5%. «К концу 2014 года объем рынка франшиз в Казахстане может достичь отметки \$2,7 млрд, в 2013 году этот показатель был ниже – \$2,4 млрд», – отметил президент «Евразийской ассоциации франчайзинга» Бекнур Кисиков.

По его словам, в настоящее время на рынке РК работает около 350-400 франчайзинговых сетей. Казахстанский рынок наиболее востребован у россиян. В интервью «Капитал.kz» Бекнур Кисиков подчеркнул, что в основном казахстанские франшизы экспортируются в Россию. «Российские франшизы также активно импортируются в Казахстан. Примерно 80% импортируемых франшиз в Казахстане – российские», – сообщил Кисиков.

Собеседник обратил внимание, что наиболее востребованным в настоящее время остается торговый франчайзинг. «Например, спрос на фастфуд достаточно высокий. К тому же порог входа на этот рынок очень низкий и может составлять \$30 тыс. К примеру, франшиза может стоить \$10 тыс., \$20 тыс. может быть направлено на приобретение оборудования, небольшого киоска, сырья», – сообщил Бекнур Кисиков.

В сети питания Red Dragon при открытии точек на основе франшизы объем инвестиций стартует от \$50 тыс. и будет зависеть от выбранного формата. «Разовый паушальный взнос варьируется от \$10-20 тыс. Он будет зависеть от страны и региона. В паушальный взнос, кроме права на использование торговой марки, включены консультации в процессе открытия точки, обучение и консультирование по вопросам, связанным с ведением бизнеса, предоставление технологических карт по каждому блюду. Также в \$10-20 тыс. входит помощь франчайзи по организации поставок оборудования, основных видов сырья, упаковки, рекламных материалов в фирменном стиле», – отметили в Red Dragon.

Соучредитель Red Dragon Роза Авершина уточнила, что роялти франчайзи должен будет оплатить через 6 месяцев после заключения договора франшизы. «Роялти может быть либо фиксированным, либо может быть выражен в процентах от оборота, либо от чистой прибыли. Роялти от оборота может варьироваться от 3-5% в месяц, от прибыли – 10%. Сумма, с которой необходимо рассчитывать роялти,



обговаривается с франчайзи», – пояснила Роза Авершина.

Несмотря на то, что при покупке франшизы франчайзи должны строго следовать рецептуре приготовления блюд, иногда корректировка рецепта может быть оправдана страновыми особенностями. «Франшиза Red Dragon была продана инвесторам из Красноярска и Ростова-на-Дону. Формат подачи блюд в России немного другой, нежели в Казахстане. Наша франшиза в России была подстроена под российского потребителя, в рецепт отдельных блюд была введена свинина. В Казахстане, напротив, блюда из свинины не пользуются спросом. Мы вели переговоры по продаже франшизы Украине, но сейчас переговорный процесс приостановился в связи с геополитической обстановкой на Украине», – сообщила Авершина.

Спрос формируется не только на ресторанные франшизы. «Постепенно наращивает свое присутствие франчайзинг услуг, это направление занимает определенную нишу на рынке. Между тем этот вид бизнеса пока не является доминирующим на рынке франчайзинга. Наблюдается такая тенденция, что франчайзинг услуг больше нацелен на развитие бизнеса, человеческих качеств. В частности, это обучающие и развивающие программы, программы по детскому образованию, франшизы, ориентированные на модели психологии, коучинга и НЛП. Рынок предлагает такие стандарты франшиз, где сосредоточены различные наиболее популярные инструменты по развитию человека», – отметил Бекнур Кисиков.

Как выяснилось, одна из медицинских компаний РК «Сункар» стоимость своей

франшизы оценивает в 1 млрд тенге. В цену франшизы входит предоставление медицинского оборудования, недвижимости от 2,4 тыс. кв. м. В компании утверждают, что срок окупаемости франшизы может составить 6 месяцев. При этом всю сумму за использование франшизы можно оплатить не сразу, оплату можно произвести траншами.

Еще один игрок, который планирует продавать свою торговую марку через франшизу – академия дошкольного образования «Жас Кеменгер». По словам сооснователя «Жас Кеменгер» Медера Аматава, академия занимается обучением детей дошкольного возраста от 1-6 лет по методике, основанной на казахском колорите. «Ежемесячного роялти у нас нет. Предусматривается только разовый паушальный взнос. Всего предлагается 3 пакета продажи бизнеса по франшизе. Первый пакет стоит 1 млн тенге, франчайзи получает методику преподавания и месяц консультаций. Второй пакет стоит 3 млн тенге. Помимо методики сюда входят дополнительные разработки по обучению, специальные рабочие тетради, тренинги для учителей. Стоимость третьего пакета оцениваем в 5 млн тенге. Сюда включены также обустройство аудиторий, обеспеченные мебелью, медиадосками, мы помогаем с набором персонала, его обучением», – поделился Медер Аматав.

«БЖ-2020» бағдарламасына қатысушы  
участник программасы «ДКБ-202»

бизнес үшін | для бизнеса

## Кредит тер

10.5%-дан

ЖТСМ 11.7%-дан | ГЭСВ от 11,7%

**KASSA NOVA bank** **595**  
көпқабатты зейнет  
шалу мен беспалтаны

www.kassanova.kz

Жылдам. Жайлы. Сенікі.  
Быстрый. Комфортный. Твой.

Азамат Хайдаров  
Менеджер

10.06.2011 № 1.1.260 Банкік және өзге операцияларды және бағалы қағаздар нарығында қызмет жүргізуге лицензия  
Лицензия на проведение банковских и иных операций на рынке ценных бумаг от 10.06.2011 г. №1.1.260

**ОКТАБРЬ 2014**

**● ПРЕКРАСНОЕ  
ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ  
РАСПОЛОЖЕНИЕ**

**● СУПЕР-СОВРЕМЕННЫЕ  
ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

**● КАМЕРНОСТЬ,  
ТИШИНА  
И БЕЗОПАСНОСТЬ**

**● ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ  
СТРОИТЕЛЬСТВА**

• ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС ПРЕМИУМ-КЛАССА •      • ВЫСЧАЙШЕЕ КАЧЕСТВО СТРОИТЕЛЬСТВА •

**WWW.AKHILLS.KZ      AKBULAK HILLS      ТЕЛЕФОН ОТДЕЛА ПРОДАЖ      +7 (7172) 72-82-82**



# Рейтинг работы структур прямого подчинения Президенту РК

С 1 по 8 октября 2014 года исследовательское агентство «Рейтинг.kz» провело экспертный опрос, направленный на получение максимально объективных оценок относительно качества работы структур прямого подчинения Президенту Республики Казахстан за III квартал 2014 года. В агентстве объяснили, что анализировалась работа как государственных органов, на-

ходящихся в прямом подчинении президента, так и общественных организаций, играющих ключевую роль в политической жизни страны.

В рамках исследования путем анкетирования было опрошено 38 человек, являющихся высококвалифицированными специалистами в области изучения политических и социально-экономических процессов в республике.

В рамках исследования была учтена значимость 9 основных критериев, которые были взяты для оценки качества работы структур. Оценка проводилась с использованием 7-балльной системы с ранжированием от «1» (наименьший) до «7» (наибольший) баллов. В результате проведенного исследования были выявлены лидеры и аутсайдеры структур.

## Группа лидеров

## Группа аутсайдеров

**Карим Масимов**  
Премьер-министр РК



4.07

**Козы-Корпеш Джанбурчин**  
Счетный комитет по контролю за исполнением республиканского бюджета



3.44

**Нурлан Нигматулин**  
Администрация Президента РК



4.06

**Ералы Тугжанов**  
Ассамблея народа Казахстана



3.17

**Нуртай Абыкаев**  
Комитет национальной безопасности РК



3.84

**Игорь Рогов**  
Конституционный совет РК



3.13

**Кайрат Кожамжаров**  
Агентство по делам госслужбы и противодействию коррупции



3.79

**Аскар Шакиров**  
Уполномоченный по правам человека в РК



2.98

## КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

### ЗАДЕРЖАН ДИРЕКТОР ПОГРАНИЧНОЙ СЛУЖБЫ КНБ РК

27 октября текущего года подразделением собственной безопасности КНБ Республики Казахстан в рамках проводимой проверки фактов злоупотребления служебными полномочиями со стороны должностных лиц Пограничной службы КНБ РК возбуждено уголовное дело. Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в пресс-службе КНБ РК. По подозрению в совершении данного преступления задержан директор Пограничной службы Нурлан Джуламанов. По делу проводятся необходимые следственно-оперативные мероприятия. Надзор осуществляется Главной военной прокуратурой РК. Джуламанов Нурлан Айтматович родился 25 июля 1956 года. В 1978 году закончил Оренбургское зенитное ракетное командное училище. В 1989 году окончил Военную академию ПВО СВ. В разные годы был начальником управления войск ПВО Сухопутных войск, начальником Высшего пограничного командного училища Вооруженных Сил Республики Казахстан, заместителем начальника Генерального штаба – начальником управления боевой подготовки Генерального штаба Вооруженных Сил Республики Казахстан. С января по август 2000 года – заместителем начальника Генерального штаба ВС РК.

### БЛИЖАЙШИЕ ТРИ ГОДА БУДУТ СЛОЖНЫМИ

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев провел встречу с политической и бизнес-элитой Астаны, на которой представил нового министра обороны страны Имангали Тасмагбетова и мэра столицы Адильбека Джаксыбекова. В ходе своего выступления глава государства отметил, что из-за непростой экономической ситуации в мире ближайшие два-три года для Казахстана будут сложными, и, возможно, правительству придется пересмотреть расходы, сообщает телеканал «МИР 24». «Нам нужно притормозить, чтобы нам не ухудшить социальное положение, то есть зарплата, пенсии, социальные выплаты должны быть на том уровне, на котором они есть, что бы ни случилось», – сказал Назарбаев. Однако президент отметил, что у страны есть все необходимое, чтобы пережить кризисный период. Назарбаев также призвал граждан Казахстана ценить независимость республики. Он напомнил о том, что в следующем году Казахстан отметит 550-летие своей государственности.

### УСИЛЕННОЙ ОХРАНОЙ МИНИСТРОВ И АКИМОВ ВОЗМУЩЕН СЕНАТОР

От кого защищают министров и акимов и есть ли в этом необходимость? Этими вопросами заинтересовался депутат сената парламента Казахстана Сарсенбай Енсегенов, передает корреспондент КазТАГа. «Государственные служащие работают на благо народа. Но сейчас, кроме акимов сельских округов, к министрам, к акимам областей зайти невозможно. Их охраняют полицейские и другая охрана. В учреждениях здравоохранения такая же ситуация», – сказал Сарсенбай Енсегенов, обращаясь к главе агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции в ходе обсуждения законопроекта по совершенствованию системы госуправления в сенате. При этом сенатор отметил, что это режимные объекты и их необходимо охранять. Однако в некоторых случаях имеют место чрезмерно усиленные меры безопасности. «Но, допустим, в доме министерств, в каждом подъезде, есть полицейские. Если поднимаются дальше, кабинеты министров – они ограждены отдельно и также охраняются. От кого их охраняют, кто им создает угрозу, сколько на это бюджетных средств уходит? Из-за нехватки полицейских они даже содержат частные охранные предприятия», – заявил депутат. В свою очередь, председатель агентства по делам государственной службы и противодействию коррупции Кайрат Кожамжаров пояснил, что это необходимые меры.

### КАЗАХСТАНЦЕВ БУДУТ СТИМУЛИРОВАТЬ ПЕРЕЕЗЖАТЬ НА СЕВЕР

Проект закона, стимулирующий добровольный переезд граждан из трудозбыточных регионов Казахстана на север страны, будет внесен в парламент к концу текущего года, сообщил ответственный секретарь министерства национальной экономики Данияр Вагапов. Об этом передает КазТАГ. «Снижение численности населения в северных регионах имеет место. Для регулирования этих процессов правительством разработаны новые подходы по стимулированию добровольного переселения граждан из трудозбыточных регионов в регионы с дефицитом рабочей силы... Указанные подходы отражены в проекте закона о миграции, который к концу года будет внесен в мажлис парламента», – сообщил Данияр Вагапов. По его словам, основными мерами государственной поддержки для таких лиц будут являться компенсация затрат на проезд, предоставление служебного жилья и комнат в общежитиях, обучение на курсах профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации, содействие в трудоустройстве на новом месте жительства. «Такие же меры будут предоставляться этническим казахам в случае расселения в регионах, определенных правительством РК в течение одного года со дня получения статуса оралмана», – добавил он. Напомним, президент Казахстана Нурсултан Назарбаев заявил, что государство должно помогать только тем оралманам, которые приезжают на постоянное место жительства на север, запад, восток и центр Казахстана.

# Каждой сетке – по этикетке

Ольга Примак

Принять меры против проблемных поставок продовольствия из Беларуси Россельхознадзор грозился давно, и вот, наконец, сформулировал эти меры и назначил им срок. «Для предотвращения дестабилизации фитосанитарной обстановки на территории России» ведомство с 20 октября запретило к ввозу в РФ с территории Беларуси «товарных партий обезличенной и непромаркированной» подкарантинной растительной продукции.

Предполагается, что обязательная маркировка каждой единицы фасовки – ящика, мешка, сетки с плодовоовощной продукцией – поможет пресечь поставки тех европейских овощей и фруктов, которые завозятся в РФ из Беларуси под видом белорусских, македонских, чилийских и других, не подпадающих под продовольственное эмбарго.

**В Казахстан и обратно**  
Россельхознадзор проинформировал, что за два последних месяца выявлены 82 случая поставок непромаркированной продукции из Беларуси, и напомнил, что ввоз товаров высокого фитосанитарного риска, следующих транзитом через Россию в Казахстан, «производится исключительно через пункты пропуска Красный камень, Красная горка и Лобок с указанием конкретного пункта в графе «дополнительная декларация», сопровождающих продукцию фитосанитарных сертификатов».

Казахстан упомянут не случайно. По словам российских инспекторов, транзит в РК является предлогом для поставок запрещенной плодовоовощной продукции из ЕС в Россию. Не доезжая до казахстанской границы, европейские овощи и фрукты якобы оседают на российской территории. Проблема может быть решена, если создать уведомительные пункты и электронную базу, которая бы контролировала товар на въезде и выезде из РФ, но это задача не одного дня.

С другой стороны, у Россельхознадзора имеются претензии и собственно к Казахстану как к стране-транзитеру санкционных продуктов питания. Региональные инспекторы уже неоднократно пресекали попытки провоза в РФ из РК американских куриных окорочков. Например, 22 августа такой инцидент был зафиксирован на границе с Алтайским краем (возвращено 3,8 т окорочков), 2 октября и 7 октября – на границе с Омской областью, тогда было задержано соответственно 20 т и 4 т куриного мяса производства США.

Были случаи возврата в Казахстан сладкого перца с ненадлежащими документами и другой овощной продукции. Впрочем, до Беларуси, нарушения на границе с которой посты Россельхознадзора фиксируют едва ли не каждый день, Казахстану далеко.

«Россельхознадзором систематически выявляются случаи реализации запрещенной к поставкам продукции, произведенной в странах Евросоюза, на плодовоовощных рынках Московской области, – заявило ведомство после задержания

очередного подозрительного груза в Брянской области. – Нередко такая продукция оказывается зараженной карантинными вредными организмами. Как правило, товаросопроводительные документы на такую продукцию отсутствуют, однако маркировка продукции свидетельствует о ее реэкспорте через Беларусь». В связи с этим Россельхознадзор выражает серьезную озабоченность и «оставляет за собой право введения дополнительных защитных мер при ввозе растительной продукции на территорию России».

### Сертификатам урежут срок

Такие заявления поступают, несмотря на то, что текущие проблемы обсуждаются совместной рабочей группой фитосанитарных и ветеринарных служб Беларуси и России. Первые заседания группы прошли в Минске 13-16 октября, и там не обошлось без неординарных идей.

Как сообщил начальник главного управления ВЭД Минсельхозпрода РФ Алексей Богданов, на первом же заседании белорусская сторона предложила ужесточить ответственность за незаконный реэкспорт через Беларусь запрещенных к ввозу в Россию товаров, а именно – конфисковать автомобили перевозчиков. «В настоящее время меры ответственности за незаконный реэкспорт предусматривают возврат товара на территорию Беларуси. Сейчас обсуждается вопрос, чтобы

незаконно ввозимый товар и автомобиль, перевозящий его, подлежали конфискации», – сказал г-н Богданов.

По его словам, российская сторона эти предложения поддержала. Но дальше заявления дело пока не пошло.

Более реальная мера против несанкционированных поставок растительной продукции была принята 9 октября в Минске на заседании Совета Евразийской экономической комиссии. Несмотря на то что эта мера обсуждалась в контексте нынешних российско-белорусских торговых конфликтов, она касается всех государств Таможенного союза.

Речь идет о поправках в Положение о порядке осуществления карантинного фитосанитарного контроля на таможенной территории ТС. Изменения вводят в практику применение единых форм штампов и Акта карантинного фитосанитарного контроля. «Они устанавливают нормы по изъятию оригинала фитосанитарного сертификата в месте назначения подкарантинной продукции в целях устранения фактов перемещения подкарантинной продукции, не прошедшей карантинный фитосанитарный контроль, и срок предъявления подкарантинной продукции для осуществления карантинного фитосанитарного контроля», – говорится в комментариях ЕЭК к принятому документу. Изменения также определяют основания для отказа уполномоченных органов соб-

ственнику продукции в выдаче фитосанитарного сертификата и уточняют срок действия этого сертификата.

Другими словами, если раньше по одному фитосанитарному сертификату, который выдавался на 30 дней, перевозчик мог провезти и две, и три партии грузов, то теперь «мухлявать» с поставками непроверенных товаров будет гораздо сложнее. На использованный единожды сертификат в стране назначения будут ставить штамп. А кроме того, при выдаче сертификатов в каждом случае срок их действия будет рассчитываться индивидуально, в зависимости от маршрута поставки.

«Например, если поставка осуществляется из Витебска в Смоленск, то достаточно 5 дней. Если из Бреста, то больше. Если же груз идет во Владивосток, то еще больше», – поясняют в Главной госинспекции по семеноводству, карантину и защите растений.

Соответствующие сроки будут выставляться в фитосанитарных сертификатах и для поставщиков, работающих на направлении Казахстан – Россия. Решение ЕЭК вступит в силу в середине ноября, и, возможно, вместе с жесткими требованиями к маркировке оно позволит снизить количество претензий РФ к поставкам из стран-партнеров по Таможенному союзу.

Если, конечно, продовольственное эмбарго к тому времени не отменят и проблема не рассосется сама собой.





## КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

БАКИЕВА  
ПРИГОВОРИЛИ  
К ПОЖИЗНЕННОМУ  
ЛИШЕНИЮ СВОБОДЫ

Максим Бакиев признан судом виновным по делу о выводе 2 млрд сомов, принадлежащих социальному фонду Кыргызстана, из «АзияУниверсалБанка» (АУБ), и приговорен Первомайским районным судом Бишкека к пожизненному лишению свободы с отбыванием в колонии усиленного режима, сообщил КазТАГ со ссылкой на КирТАГ. Дело рассматривалось судьей Адильбеком Субанкуловым. По делу проходят экс-директор Центрального агентства по развитию, инвестициям и инновациям КР (ЦАРИИ) Бакиев, владеец «АзияУниверсалБанка» Михаил Надель, экс-директор MGN Group Евгений Гуревич. Обвинения всем предъявлены заочно, так как все трое находятся за пределами Кыргызстана и объявлены в розыск службами Кыргызстана по ряду других уголовных дел. Согласно решению суда, оглашенному в среду, Бакиев приговорен к пожизненному лишению свободы с отбыванием в колонии усиленного режима, с конфискацией имущества, Гуревич – к 25 годам лишения свободы с отбыванием в колонии усиленного режима с конфискацией имущества. Надель приговорен к 25 годам лишения свободы с отбыванием в колонии усиленного режима, со штрафом в 100 расчетных показателей. Приговор может быть обжалован в течение 10 дней. Так, Первомайский районный суд начал рассматривать новое уголовное дело против Бакиева в сентябре этого года. Сын бывшего президента КР с партнерами обвиняется в нарушении финансового законодательства Кыргызстана и мошенничестве, а именно – в выводе 2 млрд сомов, принадлежавших соцфонду, через АУБ. В июле этого года Первомайский суд заочно уже приговорил Бакиева к пожизненному лишению свободы с конфискацией имущества, с отбыванием наказания в исправительной колонии особого режима за организацию покушения на убийство представителя компании «Оксус» Шона Дэйли. Вместе с ним приговорены к 25 годам лишения свободы экс-президент КР Курманбек Бакиев, его брат и бывший глава СГО Жаныш Бакиев приговорен к пожизненному лишению свободы. Брат Максима Бакиева Марат Бакиев приговорен к 20 годам лишения свободы. В настоящее время Бакиев проживает в Лондоне, получив там временное убежище. 12 октября 2012 года Бакиев был задержан в Лондоне по запросу США (ФБР), которое обвинило его в мошенничестве с ценными бумагами. Тогда суд отпустил его под залог в 250 тыс. фунтов стерлингов.

США ПРОКОММЕНТИРОВАЛИ  
ВАЛДАЙСКУЮ РЕЧЬ  
ПУТИНА

США не хотят вступать в конфронтацию с Россией, однако не станут менять свою позицию по принципиальным вопросам. Такую позицию в ходе брифинга озвучила официальный представитель американского госдепартамента Джен Псаки на просьбу прокомментировать выступление президента РФ Владимира Путина на заседании Международного дискуссионного клуба «Валдай». «Мы, конечно, видели эти комментарии. США не ищут конфронтации с Россией. Но мы не можем и не будем идти на компромисс по принципам, на которых базируется безопасность в Европе и в Северной Америке», – сказала Псаки. В частности, она вновь высказалась за сохранение суверенитета и территориальной целостности Украины, пишет lenta.ru. В то же время она в очередной раз заметила, что США и Россия работали вместе над различными вопросами, такими как сокращение ядерного арсенала, уничтожение сирийского химического оружия. «Мы нацелены на продолжение сотрудничества с Россией в сферах общих интересов. Мы надеемся, что так и будет. Хотя у нас есть несогласие по некоторым вопросам, и мы продолжим стоять на своих принципах», – заключила Псаки. Напомним, президент Путин в своем выступлении заявил, что политика правящих кругов США является, как он выразился, ошибочной. Он высказал уверенность, что она противоречит российским интересам и подрывает доверие к Соединенным Штатам, и наносит США ущерб.

В ОКРУЖЕНИИ  
ПУТИНА – НОВАЯ  
РАССТАНОВКА СИЛ

После присоединения Крыма в ближайшем окружении Владимира Путина нарастали свое влияние силовики и шеф кремлевской администрации Сергей Иванов, говорится в новом докладе холдинга «Минченко консалтинг» о раскладах в политэлите. Премьер-министр Дмитрий Медведев перестал быть одним из полюсов ориентации российской политической и бизнес-элиты, пишет РБК. Эксперты холдинга «Минченко консалтинг» в 2012 году впервые описали неформальную систему управления Россией, где основные элитные кланы согласовывают свои интересы и борются за близость к верховному арбитру Владимиру Путину. До сих пор ориентация российских элитных групп была bipolarной: с одной стороны, полюсом притяжения был лидер условных «силовиков-государственников» – президент «Роснефти» Игорь Сечин, с другой – Медведев как лидер «системных либералов». Теперь, по мнению авторов доклада, ориентация элит распределяется по секторам, где кураторами выступают наиболее сильные игроки: в обороне и ВПК это министр Сергей Шойгу, руководитель администрации Иванов и гендиректор «Ростеха» Сергей Чemezov; во внутренней политике – Иванов и его первый заместитель Вячеслав Володин. Тем не менее Путин не дает силовой корпорации консолидироваться, поэтому невозможно появление «силового вице-преьера», отмечают эксперты. По мнению одного из авторов доклада Евгения Минченко, произошел римейк гонки преемников Путина 2006-2007 гг. Тогда руководивший национальными проектами Медведев обошел считавшегося фаворитом Иванова.

## ■ Что предпримет Минэнерго против дефицита ГСМ?

Венера Гайфутдинова

С учетом объемов бензина, производимого на казахстанских НПЗ, дефицит ГСМ на внутреннем рынке страны составляет 30-40%. И, несмотря на то, что этот недостаток пытаются восполнить как импортом из России, так и из других государств, казахстанцы все острее испытывают топливный кризис на себе. Ведь, несмотря на то, что посевные и уборочные работы позади, на рынке ГСМ по-прежнему наблюдается нехватка бензина. Однако представители министерства энергетики уверяют, что делают все для изменения ситуации. Более того, Нурбек Амангелдыулы, главный эксперт департамента развития нефтяной промышленности Министерства энергетики РК, поведал о том, что был разработан план по стабилизации ситуации на рынке ГСМ.

В первую очередь представитель министерства заверил, что производимая реконструкция и модернизация НПЗ позволит обеспечить потребности внутреннего рынка. Однако он забыл упомянуть, что окончание модернизации казахстанских НПЗ намечено на 2017 год. Сейчас же помочь решить трудную ситуацию с топливом в стране, по его словам, поможет двустороннее соглашение, в соответствии с условиями которого в ноябре текущего года будут подписаны индикативные балансы поставок нефтепродуктов в рамках ТС между РФ и РК на 2015 год.

«Во второй половине 2014 года из-за целого ряда обстоятельств поставки нефтепродуктов из России стали снижаться», – рассказал Амангелдыулы.

Причинами, которые повлекли дефицит бензина, главный эксперт департамента развития нефтяной промышленности Министерства энергетики РК назвал коррекцию национальной валюты, увеличение разницы цен на ГСМ на оптовом и розничном рынках, аварийные остановки некоторых российских НПЗ, увеличение потребления на внутреннем рынке РФ, сохранение низкого уровня предельных цен в РК.

Для стабилизации ситуации с бензином на внутреннем рынке РК правительством, по словам Нурбека Амангелдыулы, были приняты следующие оперативные меры: увеличена загрузка сырья отечественных НПЗ, перенесен плановый ремонт Шымкентского НПЗ с октября 2014 года на март 2015 года. Более того, он подчеркнул, что КМГ осуществляет максимальный импорт нефтепродуктов, в том числе в убыток себе.



К тому же, по информации представителя министерства энергетики, в июне-сентябре 2014 года было завезено 68,5 тыс. тонн бензина АИ-92. «В октябре-декабре текущего года планируется импортировать 272,5 тыс. тонн АИ-92», – отметил он. Другой мерой стало усиление контроля приграничных регионов с РФ с целью пресечения незаконного вывоза с территории Казахстана ГСМ.

«Кроме того, необходимо отметить, что часть потребностей внутреннего рынка была покрыта поставками из КНР в рамках толлинговых операций», – подчеркнул Нурбек Амангелдыулы. В период 2013-2014 года объем ввезенных светлых нефтепродуктов по толлинговым схемам составил 285 тыс. тонн. «В связи с тем, что данная мера показала свою эффективность, министерство в 2015 году планирует перерабатывать в рамках толлинговых схем порядка 200 тыс. тонн нефти. Что позволит отгрузить на внутреннем рынке порядка 168 тыс. тонн высокооктанового бензина и тем самым снизить зависимость от поставок ГСМ из России», – рассказал главный эксперт департамента развития нефтяной промышленности Министерства энергетики РК.

Однако такую меру некоторые эксперты сочли нецелесообразной. «Толлинговая система подразумевает поставки казахстанской нефти на китайские НПЗ для переработки и возврат уже готового продукта обратно в республику. Но мы забываем, что при этом казахстанские заводы недозагружены и работают на 70%. Зачем

нам поставлять нефть на китайские НПЗ, когда собственные заводы недозагружены казахстанской нефтью?» – говорит Олег Егоров, главный научный сотрудник Института экономики Министерства образования и науки РК.

Для решения проблем на рынке ГСМ в Казахстане, по информации Амангелдыулы, был разработан план мероприятий по стабилизации внутреннего рынка нефтепродуктов, который был рассмотрен на межведомственной комиссии по развитию нефтегазовой и энергетической отрасли 18 октября 2014 года. Согласно этому плану, на первом этапе будут приняты меры по расширению географии импорта нефтепродуктов. Теперь нефтепродукты будут завозить в Казахстан не только из России, но и из Беларуси и Азербайджана. А также планируется пролонгация налоговых льгот в рамках толлинговых операций в экстренных случаях и исключительно по специальному разрешению, создание дополнительных запасов дизельного топлива для КТЖ, дальнейшее усиление контроля в области незаконного оборота нефтепродуктов, создание стабилизационного резерва бензина.

«В соответствии с поручением премьер-министра РК 19 октября 2014 года министерством энергетики совместно с основными розничными реализаторами бензина подписан меморандум о совместном согласованных действиях по созданию стабилизационного резерва нефтепродуктов», – рассказал Нурбек Амангелдыулы о

ходе реализации первого этапа плана, разработанного министерством.

На втором этапе предлагается принять меры по гармонизации методик ценообразования в рамках ТС, а также по завершению реконструкции и модернизации отечественных НПЗ в 2016 году и рассмотрение вопроса об отмене налогообложения на транспорт с одновременным изменением величины акциза на нефтепродукты. «Данная мера позволит платить налог фактически за использование транспортного средства. А также решит вопрос увеличения поступлений в местный бюджет», – отметил представитель министерства энергетики. Кроме того, планируются гармонизация фискальной политики РК и РФ при налогообложении нефтепродуктов, отмена государственного регулирования на дизтопливо класса К4 и К5. Данная мера связана с открытием в 2016 году трансконтинентального коридора Западной Европа – Западный Китай. А это будет способствовать увеличению объемов потребления дизтоплива с 4 млн до 7 млн тонн.

В рамках второго этапа также запланировано расширение мощностей Шымкентского НПЗ с 6 млн тонн до 12 млн тонн в год. Между тем Олег Егоров считает, что новые планы по реконструкции Шымкентского НПЗ сродни строительству нового завода. «На какой территории планируют располагать эти мощности? Расширить нынешнюю территорию завода не удастся, так как он фактически находится в городе», – говорит эксперт.

Реализация второго этапа плана, разработанного министерством энергетики, включает поставку нефти на внутренний рынок с месторождений Тенгиз, Каратеганак и Кашаган. В этом случае у Олега Егорова возник резонный вопрос: «Как мы заставим поставлять нефть с этих месторождений на переработку на отечественные НПЗ? Нельзя забывать, что от общего объема добываемой нефти в нашей стране нам принадлежит 28%».

Необходимо отметить, что план, разработанный министерством энергетики, экспертным сообществом, собранным аналитической группой «Кипр», был воспринят скептически. Так, Петр Свояк, экономист, сказал, что весь план министерства энергетики построен на экстренных форс-мажорных стабилизационных мероприятиях. «Для решения проблем, стоящих сегодня перед рынком нефтепродуктов, нам необходимо сменить экономическую модель, ориентированную на вывоз сырья», – считает он.

■ Производителям из РК  
тяжелее выйти на свой рынок,  
чем на российский

Венера Гайфутдинова

Производство легкой промышленности РК интересно российскому рынку. Так, несколько отечественных производителей уже стали поставлять свою продукцию на этот рынок. Удивительно то, что выйти на чужой рынок некоторым из них оказалось легче, чем покорить свой. «Нам попросту трудно выйти на полки казахстанских магазинов», – рассказал Серик Ахметов, директор Inspiration.

Проблема, по признанию Серика Ахметова, в том, что отечественным компаниям очень трудно завязывать отношения с представителями торговых сетей, представленными в Казахстане, через которые они могли бы реализовать свою продукцию. Во-первых, как объяснил спикер, до них не достучаться. «А те сети, на которые нам удается выйти, выставляют такие условия, на которых мы работать не можем», – отметил он.

Более того, говоря непосредственно о своей продукции, он отметил, что у нового не столь известного бренда, так еще и произведенного в Шымкенте, авторитета среди местных торговых сетей нет. «Они предпочитают продавать менее качественный китайский продукт, зато его все очень хорошо знают. Мы же предлагаем недорогой, но качественный товар местного производства, который не известен столь широкому кругу потребителей», – сетует Серик Ахметов.

В Казахстане компании приходится стучаться в двери ко всем продавцам. А в России они имеют дело с одним крупным оптовиком. К тому же российские оптовики сами вышли на компанию Inspiration, узнав о казахстанском производителе из интернета. После проведения предварительных переговоров казахстанский производитель выслав в Россию экземпляры своей продукции. Затем российские оптовики прилетели в нашу республику для ознакомления с продукцией, которую производит компания, и заказали пробную партию. Сегодня Inspiration поставит российским партнерам 100 тыс. штук своей продукции. Более того, оптовики за-

явили о намерении увеличить объем поставок в 3 раза.

Удобство работы с российскими оптовиками, как рассказал Серик Ахметов, заключается в том, что они полностью выкупают продукцию в том объеме, который им необходим. Тогда как казахстанские торговые сети просят товар под реализацию. Отдать товар под реализацию это все равно, что заморозить оборотные средства. Такие условия сотрудничества не выгодны ни одному производителю.

Безусловно, трудности в вопросе сотрудничества с российскими покупателями есть. В компании GLASMAN, которая также поставляет свою продукцию на российский рынок, нам рассказали, что основной трудностью при работе с РФ для них стал вопрос оплаты. Дело в том, что не через все российские банки можно осуществить оплату в Казахстане. Однако представители компании отметили, что этот вопрос является легко решаемым.

Другой трудностью при работе с Россией, с которой столкнулась компания «Казлегпром-Алматы», пока только ведущая переговоры о выходе на рынок РФ, является вопрос логистики. На данный момент «Казлегпром-Алматы» заключила договор о намерении сотрудничать с одной российской компанией и ищет наиболее оптимальные пути поставок. Действительно, как рассказали в компании GLASMAN, при сотрудничестве с российскими компаниями возникает в основном проблемы с логистикой. Дело в том, что зачастую сначала приходится доставлять продукцию в Москву и уже потом до конечного пункта назначения. Именно эти две проблемы препятствуют выходу казахстанских производителей на рынок РФ.

Но когда на собственном рынке производителям приходится вступать не в рыночную конкуренцию, а в борьбу с нелегальными поставками из Китая, то проблемы, связанные с выходом на российский рынок, блекнут. Это вызывает особую обеспокоенность в связи с тем, что все больше казахстанских производителей могут стать экспортноориентированными.

Для того чтобы помочь казахстанским производителям, в первую очередь, по мнению директора Inspiration, необходимо закрыть серые схемы поставок продукции из Китая. В таких условиях предприятиям, которые работают, соблюдая законодательство, конкурировать очень тяжело. Китайский товар, поступающий на рынок РК по серым схемам, не облагается налогом. Соответственно, он дешевле, что дает ему существенное конкурентное преимущество перед отечественными производителями.

«Спрос на казахстанском рынке есть, но его объемы не настолько большие. Любому производителю хочется продавать свою продукцию оптом. И у нас есть интерес со стороны российских оптовиков. Мы уже начинаем задумываться о расширении наших мощностей. Однако мы хотим оставаться и на нашем рынке», – подчеркнул Серик Ахметов.

Между тем более благоприятные условия могут вынудить компании начать работать исключительно на экспорт. В легкой промышленности Казахстана уже есть компании, чье имя в большей степени известно российскому потребителю, чем казахстанскому. Например, отечественный производитель спортивной одежды «КазСПО-Н» с брендом ZIBROO в 2013 году заключил долгосрочный контракт на общую сумму почти 7 млн евро на поставку своей продукции в Россию. Договор был подписан с Лыжным экипировочным центром (Москва), специализирующимся на продаже профессионального спортивного инвентаря и экипировки на территории России.

Согласно договоренности с Лыжным экипировочным центром, «КазСПО-Н» в 2013 году поставил одежду под брендом ZIBROO в 10 регионов России, а также в Беларусь на общую сумму 600 тыс. евро. В 2014 году объем экспорта, по плану, должен составить 1,2 млн евро, а сеть реализации расширится до 15 регионов России. В 2018 году эти показатели составят 5 млн евро и 20 регионов соответственно.

Более того, это не первый зарубежный контракт компании «КазСПО-Н». В 2012 году предприятие подписало экспортные контракты с ООО «Неотекс» (Россия) на

4,5 млн рублей и с WODL SEILBAHNEN (Австрия) на 50 тыс. евро.

К сожалению, вопрос с серым импортом из Китая – не единственная глобальная проблема, с которой сталкиваются отечественные производители. Так, например, если производитель закупает сырье за рубежом, он платит за него налог. «Еще не произведя продукцию, а только закупая сырье, не довез его до завода, мы уже платим огромные налоги», – рассказал Серик Ахметов.

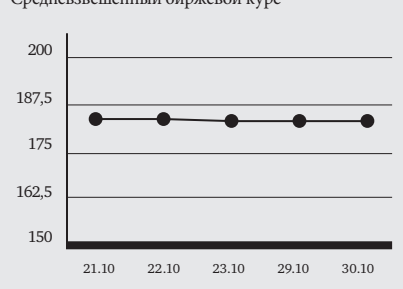
Как объяснил бизнесмен, пользуясь услугами транспортной компании, которая доставляет сырье из Европы до его завода, НДС за эту логистическую компанию оплачивает он. При этом компании, которые предоставляют транспортные услуги, по информации Ахметова, НДС не облагаются. «Но за них мы платим, так как стоимость транспортной услуги включается в стоимость продукта. Мы получаем таможенную стоимость товара и уже от этой суммы платим пошлины и налоги», – говорит он. Директор Inspiration не понимает, зачем в таможенную стоимость товара включать затраты на транспорт и на него начислять НДС.

Бизнесмен считает, что если производители не могут освободить от этих налогов или дать льготные условия, то им могут дать хотя бы отсрочку. Для того чтобы они выпустили продукцию, реализовали ее и потом уже оплачивали. «Это было бы большим подспорьем для производителей», – подчеркнул он.

Другой формой поддержки отечественных предпринимателей, которую предлагает внедрить Серик Ахметов, является социальная реклама. Производитель предлагает информировать казахстанцев о товарах, произведенных в нашей стране, через рекламные билборды. Эта реклама позволит отечественным производителям находить новых потребителей и развивать свой бизнес. Эта реклама обязательно должна быть социальной, так как у казахстанских производителей нет необходимых рекламных бюджетов, чтобы размещать рекламу своей продукции на билбордах.

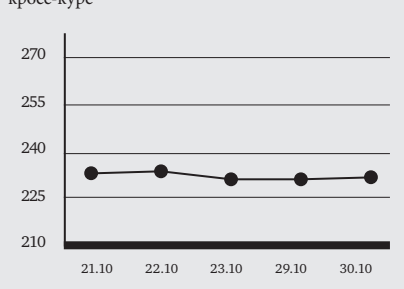
USD /KZT

Средневзвешенный биржевой курс



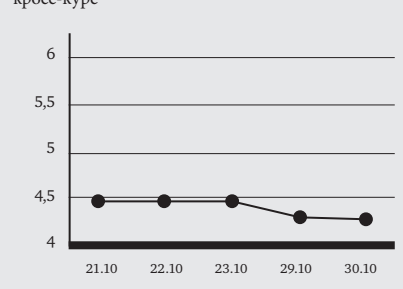
EUR /KZT

кросс-курс



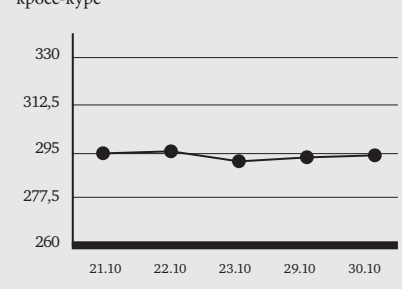
RUR /KZT

кросс-курс



GBP /KZT

кросс-курс





# ■ FATCA: кто информирован, тот вооружен

Гаухар Искарбаева, директор департамента консультирования по налогообложению и праву, «Делойт», Каспийский регион

Малика Досмураева, старший консультант департамента консультирования по налогообложению и праву, «Делойт», Каспийский регион

Всякая перемена прокладывает путь другим переменам.  
Никколо Макиавелли

18 июня 2014 года Национальный банк Республики Казахстан (НБ РК) опубликовал пресс-релиз о необходимости установления финансовыми организациями налогового резидентства владельцев счетов, в котором проинформировал о том, что с 1 июля 2014 года вступают в силу положения Закона США «О налоговом контроле иностранных счетов» (FATCA).

Согласно данному закону, финансовым учреждениям по всему миру необходимо раскрывать Налоговому управлению США (IRS) информацию о доходах своих клиентов, в случае, если они являются налогоплательщиками США.

FATCA распространяется на следующие виды доходов резидентов США:

- доходы из источников в США, такие как проценты, дивиденды, роялти, арендная плата;
- выручка от продажи американских активов;
- транзитные платежи (платежи/переводы из США и любых других источников). Для стимулирования процесса внедрения FATCA всеми иностранными финансовыми институтами вводится следующая законодательная практика: налог на прибыль будет удержан с любых платежей (в том числе не из источников США) финансовым институтам, не соблюдающим требования FATCA, а также с переводов денежных средств физических лиц, не предоставивших необходимую информацию. (Требование по удержанию налога по данным видам доходов отсрочено до 1 января 2017 года, в настоящее время IRS планирует выпустить детальное пояснение в отношении этих видов платежей).

Так как клиентская информация во многих странах является строго конфиденциальной и ее раскрытие регулируется на законодательном уровне, возникла необходимость в том, чтобы заключить межправительственные соглашения, оговаривающие основные положения применения FATCA.

С момента принятия FATCA в марте 2010 года было подписано 44 соглашения о взаимном обмене налоговой информацией США с такими странами, как Великобритания, Франция, Япония, Германия, Нидерланды и другими. 57 стран находятся на финальной стадии переговоров по подписанию данного соглашения.

В настоящий момент соглашение между Казахстаном и США не подписано, однако, как сообщается в пресс-релизе НБ РК, переговоры с Соединенными Штатами по данному вопросу продолжаются. Определенных сроков еще не озвучено.

Несмотря на то, что FATCA был принят более 4 лет назад и информация по данной теме широко распространена, далеко не каждая организация и физическое лицо имеют представление о применимости, целях и последствиях принятия этого закона для деятельности той или иной организации или физического лица.

Основной целью FATCA является выявление информации об активах (счетах, продуктах) налогоплательщиков США, находящихся в различных финансовых организациях по всему миру. Эта инициатива направлена на борьбу против уклонения от уплаты налогов резидентами США при осуществлении операций через иностранные финансовые организации.

В действительности в настоящее время существует множество схем, позволяю-

щих как физическим, так и юридическим лицам инвестировать средства и получать прибыль таким образом, что доходы либо облагаются по заниженной ставке либо вовсе не облагаются (например, в офшорах).

Одним из наиболее распространенных примеров является инвестирование средств американскими гражданами в зарубежные организации, которые в свою очередь вкладывают свои инвестиции как в иностранные активы, так и в национальные, и, соответственно, получают доходы из источников в США, по которым не отчитываются в IRS. В результате использования таких схем инвестирования бюджет США, по мнению правительства, недополучает значительные суммы налогов.

Для борьбы с такими схемами FATCA устанавливает требования к иностранным финансовым институтам, к которым, в числе прочего, относятся банки, и некоторым нефинансовым организациям, расположенным за пределами США.

На первый взгляд данные пороговые суммы могут показаться несущественными для американского рынка, однако нельзя не заметить в этом определенную логику. Американские законодатели нацелены на выявление крупных операций, которые оказывают существенное влияние на экономику страны.

Участие в FATCA является исключительно добровольным, но все понимают, что решение о присоединении к FATCA имеет как экономические, так и репутационные выгоды. В случае если финансовый институт решит не соблюдать требований FATCA, это повлечет за собой изоляцию финансового института от американского рынка, что нецелесообразно для любой страны, а в особенности, для развивающихся рынков.

Многие финансовые институты Казахстана приняли стратегическое решение о принятии FATCA, не дожидаясь формальной реакции официальных органов. Ряд казахстанских банков успешно прошли

собственников юридических лиц (физических лиц, владеющих более 25% акций юридического лица либо осуществляющих контроль) в следующих случаях:

- при открытии банковских счетов, а также счетов для учета ценных бумаг, финансовых инструментов и иных активов в банках второго уровня, организациях и иных коммерческих организациях, предоставляющих такие услуги на основании лицензии НБ РК, либо в соответствии с законами Республики Казахстан, регулирующими деятельность таких организаций;
- при заключении договоров на брокерское/дилерское обслуживание с брокерами-дилерами;
- при заключении договоров на управление инвестиционным портфелем с управляющими инвестиционным портфелем;
- при заключении договоров накопительного страхования со страховыми организациями, осуществляющими



Данные требования включают:

- выявление американских владельцев счетов и представление соответствующей информации о них в налоговые органы США (IRS) на ежегодной основе;
- в случае если владельцы счетов не предоставляют необходимой информации для идентификации их налогового резидентства в соответствии с требованиями FATCA удержанию с платежей, осуществляемых в пользу таких владельцев, налога у источника выплаты по ставке 30%.

Вместе с тем стоит отметить, что в целях идентификации резидентства владельцев счетов в соответствии с FATCA для существующих счетов физических и юридических лиц в иностранных финансовых институтах предусмотрены пороговые суммы. В частности, если совокупный баланс счета по состоянию на 30 июня 2014 года не превышает \$50 тыс. (в эквиваленте) для физических лиц и \$250 тыс. (в эквиваленте) для юридических лиц, счет может рассматриваться как не американский и, соответственно, по таким счетам финансовые институты не осуществляют процедуры по идентификации налогового резидентства владельца счета и не отчитываются в IRS.

Однако в отношении счетов, открытых с 1 июля 2014 года для физических лиц и с 1 января 2015 года для юридических лиц, финансовым учреждениям необходимо проводить процедуры по идентификации налогового резидентства владельцев счетов независимо от баланса счета.

регистрацию на официальном сайте Налогового управления США (IRS) и получили идентификационные номера (GIN). Однако существует ряд организаций, которые не в полной мере представляют, какие следующие шаги необходимо предпринять, не разработали и не внедрили внутренние процедуры по реализации мер, установленных IRS.

Между тем первая отчетность об американских владельцах счетов за 2013 и 2014 годы должна быть представлена в IRS не позднее 31 марта 2015 года. Соответственно, у финансовых институтов осталось менее полугода для разработки и составления отчетности.

К настоящему времени финансовым институтам следует разработать и внедрить внутренние процедуры и процессы, необходимые для выполнения требований законодательства FATCA с целью осуществления контроля, выявления и классификации владельцев существующих и новых счетов.

В рамках таких процедур финансовые институты выявляют американских владельцев счетов, используя анкеты, такие, например, как формы W-8BEN (для физических лиц), W-8BEN-E (для юридических лиц), W-9 (для налоговых резидентов США), разработанные IRS.

Согласно сообщению НБ РК, с 1 июля 2014 года физические и юридические лица посредством заполнения анкетных форм обязаны предоставлять информацию о своем налоговом резидентстве или налоговом резидентстве бенефициарных

деятельность по отрасли «страхование жизни».

Следует также отметить, что в случае если клиенты не предоставят полную информацию о своем резидентстве, как описано выше, финансовые институты обязаны отказать либо прекратить деловые отношения с клиентом. Данное положение вступает в силу с 15 декабря 2014 года согласно Закону РК № 206-V от 10 июня 2014 года «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Таким образом, согласно требованиям FATCA, финансовым учреждениям необходимо внедрить эффективные процедуры для выявления владельцев американских счетов и проводить постоянный мониторинг соблюдения требований FATCA. В тех случаях, когда финансовые институты не внедрили данные процедуры либо внедрили их некорректно, это приводит к невозможности удержать налоги из источников в США. В отношении таких компаний применяются соответствующие санкции, такие как лишение статуса участника FATCA, а также взимание налогов, которые не были удержаны с доходов из источников США за счет финансовых учреждений, включая штрафы и пени.

Помните: тот, кто информирован, тот вооружен. Вовремя предпринятые шаги могут сыграть решающую роль.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ВАЛЮТНЫЕ ВКЛАДЫ СОСТАВИЛИ 55,3%

За месяц доля долларовых вкладов населения в общем депозитном портфеле банков уменьшилась на 0,6%. По данным регулятора, если на конец августа валютные вклады занимали 55,9% депозитного портфеля, то на конец сентября доля таких депозитов снизилась до отметки 55,3%. В начале 2014 года этот показатель был еще ниже – 44,0%. Сжатие доли валютных вкладов произошло не искусственно, то есть не за счет наращивания общего депозитного портфеля. В сентябре объем вкладов, напротив, даже снизился – на 9,3%, объем долларовых депозитов сузился на 10,5% (-49,4 млрд тенге). Если на конец августа депозитный портфель банков составлял более 4 трлн. 422 млрд тенге, то на конец сентября он достиг отметки 4 трлн 382 млрд тенге. К слову, если на конец августа объем валютных вкладов был на отметке 2 трлн 471 млрд тенге, то на конец сентября – 2 трлн 422 млрд тенге. Заметно долларизированы срочные вклады – 59,9%. В портфеле условных вкладов и депозитов до востребования преобладает тенге. На конец сентября 2014 года в структуре вкладов до востребования тенговые депозиты составили 81,3%, в портфеле условных вкладов – 71,1%. Не исключено, что уровень долларизации депозитов в сентябре постепенно пошел на понижение из-за инициатив регулятора. В начале сентября глава Нацбанка РК Кайрат Келимбетов снизил нижнюю планку по курсу доллара. Если ранее коридор колебаний по курсу доллара составлял 185 тенге плюс/минус 3 тенге, то теперь коридор колебаний курса тенге к доллару составит 185 тенге плюс 3 тенге/минус 15 тенге. Улучшится ли ситуация с долларизацией в октябре точно сказать сложно. Давление на тенге продолжает оказывать напряженная ситуация между Россией и Украиной и, соответственно, курс российского рубля. Курс доллара сегодня достиг исторического максимума в 42,47 рублей. «На фоне ожидаемого снижения суверенного рейтинга России рейтинговым агентством Standard&Poor's в пятницу 24 октября на протяжении почти всего дня рубль демонстрировал негативную динамику, достигая отметки 42 рубля за доллар. Однако S&P не стало понижать рейтинг России, сохранив «негативный» прогноз. Аналитики S&P отметили, что снижение рейтинга может последовать в случае ослабления денежно-кредитной политики или курсовой гибкости, а также «если внешне условия и ситуация с фискальными буферами будут ухудшаться слишком быстрыми темпами, в том числе за счет ужесточения санкций против России из-за конфликта на Украине», – отметили в Halyk Finance. Аналитики напомнили, что 2 недели назад агентство Moody's понизило суверенный рейтинг России на одну ступень – с Baa1 до Baa2, при этом прогноз остался «негативным». В тоже время внушает опасения тот факт, что Центральный банк РФ постепенно сдвигает вверх границу по рублю. 28 октября регулятор России объявил о том, что он сдвинул вверх верхнюю и нижнюю границы плавающего коридора бивалютной корзины еще на 35 копеек вверх – до 38,4-47,4 рублей. Это уже пятнадцатое с начала октября сдвигание коридора. С октября границы валютного коридора были сдвинуты на 3 рубля. (kapital.kz)

#### ВОПРОС ВВЕДЕНИЯ ЕДИНОЙ ВАЛЮТЫ В ЕАЭС ПОКА НЕ СТОИТ

Введение единой валюты в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) является завершающим этапом интеграции, а потому в ближайшей перспективе не рассматривается, заявила в среду во время онлайн-конференции председатель правления Национального банка Беларуси Надежда Ермакова. «Для полноценного функционирования интегрированного объединения нового уровня странам-участницам необходимо полностью выполнить совокупность мероприятий по созданию равных условий ведения хозяйственной деятельности экономическими субъектами и обеспечить свободное движение товаров, услуг, капитала, рабочей силы. Лишь после завершения формирования общего рынка, основанного на упомянутом принципе «четыре свободы», возможно образование валютного союза и введение единой валюты», – цитирует РИА «Новости» слова Ермаковой. По мнению Ермаковой, вопрос перехода к единой валюте в ЕАЭС в среднесрочной перспективе не стоит. Россия, Беларусь и Казахстан в мае подписали и уже ратифицировали договор о создании Евразийского экономического союза с 1 января 2015 года, в начале октября был подписан договор о присоединении к нему Армении. (ИА «Новости-Казахстан»)

#### ИЗМЕНЕНИЯ В БЮДЖЕТ

Депутаты мажилиса парламента РК на пленарном заседании в среду одобрили проект закона РК «О внесении изменений в закон Республики Казахстан «О республиканском бюджете на 2014-2016 годы». Об этом передает КазТАГ. Законопроект направляется на рассмотрение сената парламента РК. Реальный прирост ВВП по прогнозам в 2015 году составит 4,8%, или на 0,2% ниже одобренного прогноза. В 2016-2019 годах рост ВВП ожидается на уровне 5,3-6,7%, сказал министр национальной экономики Ерболат Досаев, представляя законопроект ранее. Он констатировал, что в сентябре-октябре текущего года ситуация в мировой экономике ухудшилась. «МВФ (международный валютный фонд – КазТАГ) в октябре текущего года пересмотрел прогноз по росту мировой экономики в 2015 году в сторону уменьшения. Согласно данным ВБ (Всемирного банка – КазТАГ), в 2015 году приблизится к долгосрочным средним темпам роста в 4%, – сказал он. По словам Е. Досаева, с учетом складывающихся внешних и внутренних факторов, пересмотрены исходные параметры базового сценария прогноза социально-экономического развития на 2015-2019 годы. «На 2015 год прогнозный уровень цен на нефть снижен с 90 до 80 долларов за баррель. На 2016-2019 годы – сохранен на уровне 90 долларов за баррель. На металлы в 2015 году сохранились на текущем уровне, с увеличением на 5,4% к 2019 году от уровня текущего года. (kapital.kz)

АКЦИЯ!

12%\*

# КРЕДИТЫ

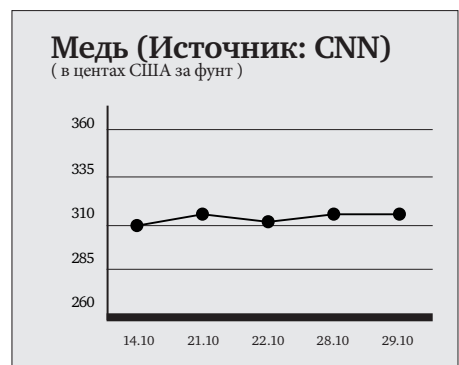
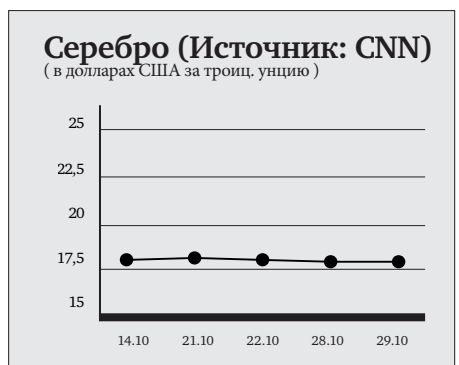
НА РЕФИНАНСИРОВАНИЕ И НЕОТЛОЖНЫЕ НУЖДЫ

ТОЛЬКО ДО 31 ДЕКАБРЯ 2014 ГОДА

\*Годовая эффективная ставка - от 14,3% годовых

КР УБ ҚҚК 17.07.2014 ж. берілген № 1.2.204/37 Лицензиясы

7770.KZ





## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

ОБУЧЕНИЕ ПИЛОТОВ  
ПО СТАНДАРТАМ  
ИКАО

Пилоты начнут обучаться в Казахстане по стандартам Международной организации гражданской авиации (ИКАО) со следующего года, сообщил в среду первый вице-министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек. По его словам, в настоящее время в республике нет ни одного учебного заведения, сертифицированного по стандартам ИКАО. «Сейчас мы вместе с учебным центром «Тянь-Шань» проводим активную работу и планируем, что до конца года учебный центр получит сертификат. Более того, появится учебный центр гражданской авиации, совместно с финской стороной разработана учебная программа. Я могу заверить, что в 2015 году появятся два учебных центра, которые могут дать летную практику (по стандартам ИКАО) – это учебный центр «Тянь-Шань» и центр гражданской авиации», – сказал Касымбек на брифинге. Он пояснил, что Казахстан в настоящее время ежегодно направляет порядка 200 студентов для обучения по летным специальностям в Литву, США, Испанию, Ирландию, Финляндию и Бельгию. (ИА «Новости-Казахстан»)

НОВОЕ  
УДОСТОВЕРЕНИЕ  
ЛИЧНОСТИ

23 октября 2014 года постановлением Правительства Республики Казахстан № 1133 «О внесении изменений в постановление Правительства Республики Казахстан от 4 июля 2013 года № 684 «Об утверждении образцов паспорта гражданина Республики Казахстан, удостоверения личности гражданина Республики Казахстан, вида на жительство иностранца в Республике Казахстан, удостоверения лица без гражданства, удостоверения беженца и требований к их защите» утвержден образец удостоверения личности гражданина Республики Казахстан с цветным фотоизображением владельца, выпуск удостоверений личности нового образца запланирован с 1 декабря 2014 года. В новом удостоверении личности гражданина Республики Казахстан частично изменен дизайн, черно-белое фотоизображение заменено на цветное, улучшена цветовая гамма, яркость и контрастность документа. Все степени защиты удостоверения личности от подделок не только сохранены, но и дополнены новыми элементами. Так, введен дополнительный элемент защиты документа: в правой части лицевой стороны удостоверения личности в уменьшенном виде размещено голографическое изображение владельца документа, что представляет наивысшую степень защиты от подделок. Согласно пункту 2 постановления Правительства Республики Казахстан от 4 июля 2013 года № 684 «Об утверждении образцов паспорта гражданина Республики Казахстан, удостоверения личности гражданина Республики Казахстан, вида на жительство иностранца в Республике Казахстан, удостоверения лица без гражданства, удостоверения беженца и требований к их защите», удостоверения личности граждан Республики Казахстан старого образца, выданные до введения в действие настоящего постановления, считаются действительными до истечения сроков их действия. Таким образом, замена на удостоверение личности с цветным фотоизображением будет осуществляться по желанию граждан. Оплата государственной пошлины за выдачу нового удостоверения личности остается прежней – в размере 20 процентов месячного расчетного показателя, что составляет на сегодняшний день 370,4 тенге. (kapital.kz)

ПРОИЗВОДСТВО  
ФЕРРОХРОМА В  
АКТОБЕ

АО «Банк Развития Казахстана» (БРК) присоединилось к финансированию расширения производства высокоуглеродистого феррохрома на Актобинском заводе ферросплавов (АЗФ) – филиале АО «ТНК «Казхром» в составе Евразийской группы (ERG), сообщила пресс-служба БРК. Стоимость проекта – 843 миллиона долларов, свыше 40% финансирования составляют средства БРК. Кредитные средства БРК и капитал, привлеченный Евразийской группой, позволяют ввести в эксплуатацию построенный с нуля ферросплавный завод, снизить себестоимость выпускаемой продукции за счет применения новых технологий. Мощности нового ферросплавного завода составят 440 тысяч тонн высокоуглеродистого феррохрома в год, что на 45% превышает имеющиеся мощности АЗФ. Проект является одним из крупнейших, реализованных в горно-металлургической отрасли Казахстана за последние годы, а также одним из приоритетов новой промышленной политики страны. Ввод в эксплуатацию нового ферросплавного завода позволит увеличить экспорт казахстанского феррохрома в страны Западной Европы, США, Китай и Японию. «Казхром» – один из мировых лидеров по объемам производства и качеству ферросплавов. Объединяет в своем составе четыре структурных подразделения: Донской горно-обогатительный комбинат (Актобинская область, г. Хромтау), рудоуправление «Каз-марганец» (Карагандинская область), Аксуский (Павлодарская область) и Актобинский (Актобинская область) заводы ферросплавов. Основные направления производственной деятельности: добыча хромовых и марганцевых руд, производство ферросплавов. Численность работников «Казхрома» на 31 сентября 2014 года превышала 18,8 тысячи человек. (ИА «Новости-Казахстан»)

## Кредит доверия

На минувшей неделе в трех малых городах – Сатпаеве, Жанаозене и Экибастузе – появилась сеть LTE. Обеспечить покрытие всех населенных пунктов РК численностью от 50 тысяч человек «Алтел» обязался до конца этого года. За успехами первого оператора мобильной связи четвертого поколения пристально следят не только пользователи, но и топ-менеджеры материнской компании. Новая стратегия АО «Казхотелеком» по развитию бизнеса в сегменте мобильной связи стала причиной пересмотра агентством Standard&Poors рейтинга компании со «Стабильного» на «Позитивный» в начале октября. О том, что означает для компании пересмотр рейтинга, а также об изменениях в корпоративном управлении в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал Батыр Маханбетажиев, главный директор по стратегическому управлению АО «Казхотелеком».

**- Батыр Апеневич, расскажите, на что, в целом, влияет рейтинг Standard&Poors?**

- Кредитные рейтинги компаний являются одним из инструментов, который инвесторы могут использовать в процессе покупки облигаций или осуществления других инвестиций с фиксированным доходом. Согласно методологии международного рейтингового агентства Standard&Poors, кредитный рейтинг компании представляет собой оценку ее будущей общей кредитоспособности в отношении своих финансовых обязательств. Прежде всего, этот рейтинг отражает способность и готовность компании своевременно и в полном объеме их исполнять. В рамках ежегодного мониторинга в начале октября S&P изменило прогноз по долгосрочному рейтингу эмитента АО «Казхотелеком» со «Стабильного» на «Позитивный» и подтвердило кредитный рейтинг на уровне «ВВ». Кроме того, был повышен рейтинг по национальной шкале с «kzA» до «kzA+».

Прогноз изменения рейтинга выражает мнение Standard&Poors о возможном направлении изменения долгосрочного кредитного рейтинга в среднесрочной перспективе. Как правило, в период протяженностью от полугодия до двух лет. При определении прогноза изменения рейтинга учитываются различные изменения экономической ситуации и/или условий ведения бизнеса. В данном случае «Позитивный» прогноз означает, что рейтинг может быть повышен.

**- Чем долгосрочный кредитный рейтинг отличается от рейтинга по национальной шкале?**

- Кредитный рейтинг компании по национальной шкале – это мнение Standard&Poors о кредитоспособности компании или ее способности выполнять определенные финансовые обязательства в сравнении с другими компаниями и выпусками долговых обязательств данной страны. Кредитные рейтинги по национальной шкале могут присваиваться как резидентам, так и лоббим иностранным заемщикам, которые привлекают долг на ее финансовом рынке. Для определения кредитного рейтинга по национальной шкале Standard&Poors используется методология, идентичная той, что применяется при присвоении рейтингов по международной шкале.

**- Давайте поговорим об изменениях в корпоративном управлении АО «Казхотелеком». Что было сделано за последнее время?**

- В рамках совершенствования системы корпоративного управления АО «Казхотелеком» в 2014 году было создано отдельное структурное подразделение по управлению рисками. Также, как известно, в настоящее время АО «Самрук-Казына» начата реализация программы по трансформации, частью которой является разработка нового Кодекса корпоративного управления для груп-

пы Фонда. Кодекс является базовым документом, устанавливающим структуру и принципы корпоративного управления, взаимодействие между Фондом и компаниями. АО «Казхотелеком», как и остальные дочерние организации Фонда, принимает в этом активное участие. В последующем, политики и правила, затрагивающие корпоративное управление, должны будут базироваться на положениях нового Кодекса.

Приведение этого важного документа в соответствие с последними стандартами и практиками Организации экономического сотрудничества и развития позволит повысить уровень доверия к группе компаний Фонда, в том числе и АО «Казхотелеком», как в Казахстане, так и за рубежом, будет способствовать улучшению инвестиционного климата и долгосрочной стоимости компании.

**- В распространенной по случаю пересмотра рейтинга информации говорилось о вероятности его дальнейшего повышения при условии следования «принятой стратегии в отношении капитальных затрат при сохранении текущих уровней левереджа и ликвидности». Расскажите, пожалуйста, более подробно, о чем идет речь.**

- Одним из приоритетных направлений стратегии является финансирование значительной части капитальных затрат за счет собственных средств. В последующие годы планируется снижение инвестиций, которые, в основном, будут направлены на поддержание функционирования сетей АО «Казхотелеком». На 2015 год объем капиталовложений обусловлен завершением крупных стратегических проектов, плановым снижением по проекту LTE на фоне роста доходов от вложенных инвестиций. При этом необходимо выполнение следующих показателей: оптимизация структуры финансирования, позволяющая сохранять долговую нагрузку (Долг/ЕБИТДА) ниже 2.0x при одновременной реализации запланированной инвестиционной программы по всем ключевым проектам, активное использование собственных денежных средств для оптимизации долговой нагрузки, сохранение достаточного запаса денежных средств для создания комфортной подушки ликвидности.

Citrix восполняет  
«нехватку приложений»

Наталья Андреева

Конференция Citrix в Алматы стала пятой в рамках RoadShow под названием «Облачные сетевые технологии Citrix для IT-инфраструктуры», которое прошло по маршруту Казань – Санкт-Петербург – Екатеринбург – Москва – Алматы.

В рамках мероприятия участники смогли познакомиться с самыми актуальными решениями в области сетевых технологий и получили наиболее полное представление о портфеле продуктов, который предлагает компания Citrix своим клиентам.

Многие пользователи компьютеров сталкивались с проблемой обмена файлами, когда необходимо отправить файл на другой компьютер, а он большого размера и не проходит через почтовую систему, по разным причинам. Обычно в этом случае в интернете в любой файловой ресурс закидывается файл, получателю же отправляется ссылка, где этот файл можно скачать с другого компьютера. Этот процесс, по словам Сергея Халипина, руководителя системных инженеров компании Citrix, приводит к формированию теневого IT, когда IT-система теряет контроль над информацией, которую она должна защищать и обрабатывать.

Citrix предлагает Share File, которое доступно в виде облачного решения либо в виде решения на площадке заказчика. Фактически это аналог Dropbox, где конечный пользователь получает функционал обмена документами в виде ссылки, но при этом все сервисы предоставляются IT-службе компании. «Дополнительным преимуществом является то, что у одного пользователя нет привязки к одному компьютеру, он может использовать два, три устройства», – говорит Сергей Халипин.

Одна из серьезных задач – где найти документ, который был редактирован последним, особенно если человек работает с ноутбуком на работе, с компьютером дома и с планшетом по пути. В этом случае использование Share File позволяет обеспечить автоматическую синхронизацию, чтобы с



любого устройства иметь доступ к последней версии. Даже если что-то произойдет с одним устройством, на другом устройстве можно получить эти же документы.

В прошлом году Citrix купил решение для организации корпоративной мобильности. Сейчас оно называется Xen Mobile и существует в нескольких редакциях.

Первое – это Xen Mobile MDM – решение, предназначенное для вовлечения пользовательских мобильных устройств и отслеживания этих устройств. При помощи Xen Mobile MDM пользователи могут самостоятельно регистрировать свои устройства, а IT-служба – назначать права и устанавливать приложения автоматически на большие группы устройств. Сотрудники IT-службы могут создавать черные и белые списки приложений, выявлять и ограничивать взломанные устройства, а также полностью или частично блокировать утерянные и украденные устройства.

Отдельная редакция – это Xen Mobile KNOX Edition – решение, предназначенное для корпоративных устройств компании Samsung. «Ни для кого не секрет, что на сегодняшний день каждый сотрудник имеет мобильное устройство, это может быть его личное устройство или предоставленное компанией, что не всегда является безопасным. Потому что на устройстве хранится множество данных, корпоративной переписки и т.д.», – говорит Анна Стефаненко, представитель компании Samsung.

Компания Samsung разработала систему защиты данных на мобильных устройствах – KNOX-контейнер, где мобильное устройство делится на 2 рабочие области – личную и корпоративную. Samsung на мобильном устройстве представляет саму платформу, а Citrix – Mobile Device Management, который помогает блокировать устройство при его потере, отключает

камеру, закрывает доступ к интернету, отслеживает устройство по GPS, знает, где находится сотрудник, и отключает сервис при покидании сотрудником определенной территории.

«На сегодня компания Citrix представляет большой спектр политик, который позволяет полностью управлять мобильным устройством. Также мы работаем с Citrix в области облачного решения, которое помогает организовать схему напрямую, то есть от клиента к мобильному устройству и наоборот», – говорит Анна Стефаненко.

В 2014 году компания Citrix заявила о новых достижениях, выпустив новые приложения, такие как Worx Desktop™, Worx Edit и Worx Notes. Citrix продолжит выпуск новых приложений, чтобы предложить функции, в которых нуждаются предприниматели и пользователи, выполняя то, что исследовательская фирма Forrester назвала «нехваткой приложений».

**VII КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ РЫНКА СМИ КАЗАХСТАНА**

Организатор: **media КҰРЫЛТАЙ14**

**14 ноября 2014 г. КАЗАХСТАН, Алматы**

Организатор: **КАЗАХСТАН БАСПАСӨЗ КЛУБЫ KAZAKHSTAN PRESS CLUB**

14 ноября в Алматы пройдет VII Media-Құрылтай – главное событие медиа-отрасли Казахстана. Вновь в рамках курултай будут работать три площадки: дискуссионная, презентационная и образовательная.

Тема этого года «**Медиа: анализ тенденций, внедрение технологий, развитие бизнеса**»

**НАС ПОДДЕРЖАЛИ:**

Chevron, VERNY CAPITAL, kaspibank, SOROS.KZ

facebook.com/KazakhstanPressClub, @KazakhstanPressClub, #mediakz14, mediakuryltai.kz, pressclub.kz

Организаторы: **RAEXPERT**, **ЭКСПЕРТ КАЗАХСТАН**, **СБЕРБАНК**

Экспертный образовательный партнер: **ALMA UNIVERSITY**, Стратегический партнер: **БИПЭК АВТО**, **ЗИЯ-ВТО**, Официальный партнер: **koktobe city**

Партнер: **Корпорация АПК-ИНВЕСТ**, Партнеры панельных дискуссий: **ВТ**, **Уральский социальный университет**

**VI Экономический форум национального бизнеса**

**ЭКСПЕРТ 2008 КАЗАХСТАН**

ГЛАВНАЯ ТЕМА ФОРУМА: «РЕФОРМА ГОСУПРАВЛЕНИЯ: ЦЕНТР – РЕГИОНЫ – БИЗНЕС»

14 ноября 2014 года, г. Астана, Radisson Hotel

Первая пленарная сессия: «Административная реформа и экономическое развитие Казахстана: роли бизнеса и государства»  
Вторая пленарная сессия: «Как повысить эффективность реализации экономической политики»

Первая панельная дискуссия: «Инновации и конкурентоспособность национальной экономики: как задействовать внутренний потенциал»  
Вторая панельная дискуссия: «Бизнес, Государство и Университеты – роли и ответственность в развитии кадров для экономики»

Церемония награждения номинантов рейтинга «Эксперт-200-Казахстан»

По всем вопросам: +7 (727) 344-1212 expert200@raexpert.kz www.raexpert.kz

Умные люди – это те люди, которые работают с людьми умнее их самих.

Гораздо лучше обещать меньше и давать больше, чем наоборот.

Раз в жизни фортуна стучится в дверь каждого человека, но человек в это время нередко сидит в ближайшей пивной и никакого стука не слышит.

Риск придает жизни особый вкус.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПЛАТНЫЕ  
АВТОТРАССЫ

В Казахстане в ближайшее время еще три трассы республиканского значения будут переведены на платный режим. Об этом в ходе брифинга в Службе центральных коммуникаций при президенте РК сообщил первый вице-министр по инвестициям и развитию РК Женис Касымбек, передает корреспондент делового портала Kapital.kz. «Для сокращения дефицита средств на содержание дорог первой и второй категорий мы планируем введение платности на участках республиканских дорог. Это такие трассы, как «Астана – Темиртау», «Астана – Павлодар», «Алматы – Кашагай», где высокий трафик, есть окупаемость», – сказал Женис Касымбек. По его словам, в перспективе планируется взимать плату на 30% казахстанских автодорог. Как напомнил Женис Касымбек, первой дорогой, на которой была введена платность, является автобан «Астана – Щучинск». По информации замглавы ведомства, в текущем году планируется собрать 1,2 млрд – 1,3 млрд тенге за счет платности на этой дороге. «Это обеспечивает возможность полностью в соответствии с нормативами содержать эту дорогу», – резюмировал он. По итогам первой половины 2014 года, сборы на платном шестиполосном автобане первой технической категории Астана-Щучинск составили 454,3 млн тенге. (kapital.kz)

РК РАСПОЛАГАЕТ  
ТОЛЬКО 28% СВОЕЙ  
НЕФТИ

В Казахстане наблюдается дефицит и подорожание бензина. Пик нехватки топлива был в конце лета и осенью. В некоторых регионах из-за этого прошли акции протеста, в городе Рудном даже перекрывали дорогу. Эксперты дружно отмечают, что это болезненная и очень важная проблема. Если эту проблему не решать, то будет расти социальная напряженность. Уже сейчас казахстанцы вынуждены экономить. Леонид Гуревич, президент исследовательского центра «Bisam Central Asia» в своем докладе, представленном на круглом столе аналитической группы КИИР, назвал такие цифры. «Мы опросили небольшую группу автоладельцев. Это около 400 человек. 56% из них сказали, что в последнее время им пришлось уменьшить объем использования топлива. Из-за повышения цен и дефицита 68% опрошенных сказали, что им пришлось сократить другие статьи семейных расходов», – говорит Леонид Гуревич. С чем связан текущий дефицит? Представитель Минэнерго Нурбек Амангелдыулы указал на то, что мощности отечественных НПЗ не покрывают потребностей внутреннего рынка. «При полной загрузке НПЗ дефицит топлива составляет 30-40%, а восполняется он за счет импорта из России и других государств. В этом году по ряду экономических причин – в том числе из-за корректировки национальной валюты – поставки нефтепродуктов стали снижаться», – отметил чиновник. Для решения этой проблемы Минэнерго разработан план мероприятий по стабилизации внутреннего рынка. Однако, по словам экспертов, суть этого плана заключается лишь в сиоиминутном решении проблем. Комплекс мер он не предусматривает. «Этот план построен на идее: как бы экстренно выйти из ситуации. Это называется так: как бы нам день простоять и ночь продержаться», – такую оценку дает экономист Петр Своник. Олег Егоров, главный научный сотрудник Института экономики Комитета науки Министерства образования и науки РК, также отмечает необходимость более комплексного и основательно подхода. «Сегодня мы можем подолгу ждать, когда же нам соседи поставят топливо. Когда новый договор вступит в силу и т.д. А что мы сами должны делать? Надо строить новый нефтеперерабатывающий завод. Существующие НПЗ в Шымкенте и Павлодаре – это старые объекты. Когда говорят, что шымкентский завод, после его усовершенствования, позволит увеличить переработку нефти с 6 млн. тонн до 12 млн. тонн., то мне это кажется удивительным Шымкентский завод находится почти в центре города, как там строить, расширять? Мы много говорили о Кашагане. А никто разве не задумывается о том, что новый и крупный завод, который можно построить на Западе РК – это выход. И, если захотеть, завод может заработать уже через три года. Есть примеры – в Китае построили НПЗ за два года. Мы, правда, свой комплекс в Карабанде строим с 2005 года. Нежелание развивать эту сферу, нежелание решать вопросы переработки – основная причина нашего дефицита сырья», – констатирует эксперт. Сейчас же ситуация такова, что отечественная нефть на 80% уходит на экспортные трубы. «То, что перерабатывается в Павлодаре и Шымкенте, это, зачастую, российское топливо. Мы расходуем 20%», – отмечает Олег Егоров. Такие цифры существуют потому, что сама модель экономики в Казахстане скорее экспортная, «на вывоз», как заметил Петр Своник. «Эту модель необходимо менять. Рынок ГСМ никого из главных представителей этой экономики не интересует. Никто из главных политических и экономических деятелей страны не интересуется рынком ГСМ. В такой ситуации всегда будет дефицит бензина на внутреннем рынке. Его будут закрывать китайцы и россияне», – отметил эксперт. (kapital.kz)

МОДЕРНИЗАЦИЯ  
Ж/Д ПУТЕЙ

Министерство по инвестициям и развитию Казахстана рассчитывает к 2020 году модернизировать шесть тысяч километров железнодорожных путей и снизить уровень износа активов железнодорожного транспорта до 40%, сообщил в среду первый вице-министр этого ведомства Женис Касымбек. «В Казахстане к 2020 году в железнодорожной отрасли планируется модернизировать 6 тысяч километров железнодорожных путей, причем часть задачи уже выполнена: в августе этого года введены во временную эксплуатацию железнодорожные линии Жезказган-Бейнеу и Аркалык-Шубарколь общей протяженностью 1 тысяча 250 километров», – сказал Касымбек на брифинге. По его оценке, работа этих маршрутов позволит создать 3,8 тысячи новых рабочих мест. (ИА «Новости-Казахстан»)

# Инвестиции в Казахстан: были, есть и будут

Как и в прежние годы, Казахстан сохраняет стабильность и высокую инвестиционную привлекательность. Как удается удерживать заданную планку и что привлекает иностранных инвесторов, рассказал директор Аналитического департамента инвестиционного блока АО «KAZNEXINVEST» Алмас Тайтулов.

**- Алмас Ерланович, как вы оцениваете инвестиционный климат в Казахстане? Какие благоприятные факторы, на ваш взгляд, привлекают инвесторов?**

- Во-первых, наша страна в течение 15 лет демонстрирует экономический рост. Это один из основных факторов, который привлекает инвесторов. Согласно данным МВФ, рост ВВП в 2013 году составил 6%. Прогноз на будущие годы показывает рост ВВП от 5,4% до 6%. В случае запуска проекта «Кашаган» прогноз будет оптимистичнее. EYn&Young давали прогноз до 7,5% роста ВВП.

- Во-вторых, страна богата ресурсами. Если брать в расчет компании, использующие ресурсы в своих производствах, то не может остаться без внимания инвесторов тот факт, что наша страна находится на лидирующих позициях в мире по запасам и добыче хрома, урана, цинка, свинца и других.

- В-третьих, занимая 50-е место из 189 стран в Рейтинге Всемирного банка по легкости ведения бизнеса-2014, Казахстан демонстрирует благоприятную среду для ведения бизнеса. По конкурентоспособности Казахстан также занимает 50-е место из 144 стран, согласно Отчету глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума 2014-2015. В данном рейтинге Казахстан находится на 22-м месте по защите инвесторов, на 15-м по эффективности рынка труда и на 16-м месте по оплате и производительности.

- В-четвертых, Казахстан имеет большой рыночный потенциал. В 2010 году страна стала членом Таможенного союза вместе с Россией и Беларусью, образовав при этом рынок в 170 млн потребителей. Инвесторов привлекает возможность экспорта продукции в страны Таможенного союза, а также на большие рынки Китая и Ирана. Учитывая все перечисленные факторы, инвестиционный климат выглядит интересным для зарубежного бизнеса.

**- Сегодня много говорится о Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития (ГПИИИР) на 2010-2014 годы. Каких результатов добился Казахстан по итогам реализации первой пятилетки программы?**

- Казахстан активно проводит политику индустриализации. Согласно данным АО «Казахстанский институт развития индустрии», за период первой пятилетки ГПИИИР с 2010 года были достигнуты хорошие результаты. Объем промышленного производства удвоился – с \$50 млрд в 2009 году до \$98 млрд в 2014 году. Такой же рост пришелся на обрабатывающую промышленность – с \$16,2 млрд до \$32,2 млрд в период с 2009 по 2014 годы.

В развитии по секторам обрабатывающей промышленности между 2008-2013 годами наблюдается рост в валовой добавленной стоимости в фармацевтической отрасли в 1,9 раза, 1,7 раза в машиностроении, 1,5 раза в производстве неметаллической минеральной продукции, 1,3 раза в химической отрасли и других секторах.

Что касается сырьевого и несырьевого сектора, реальный рост в валовой добавленной стоимости в 2009-2013 годах составил 19,4% и 30,4% соответственно. Объем инновационной продукции и сервиса также вырос, уве-



личившись в семь раз – до 578,3 млрд тенге. В такое же количество раз увеличились и расходы предприятий на технологические инновации, составив 431,9 млрд тенге.

В следующем году стартует вторая пятилетка ГПИИИР на 2015-2019 годы. По опыту и результатам первой программы были определены приоритетные секторы и товарные группы в 6 отраслях обрабатывающей промышленности, обладающие рыночным потенциалом: металлургия, нефтепереработка, пищевая промышленность, химическая промышленность, промышленное производство, производство строительных материалов.

**- Какова сегодняшняя динамика инвестиционных процессов в стране?**

- Валовые инвестиции в 2013 году составили около 26% к ВВП, прогнозный показатель на последующие годы составляет около 27%. По данным Национального банка РК, в 2013 году валовой приток ПИИ составил \$24 млрд. Если брать в расчет инвестиции за годы ГПИИИР, то за последние четыре с половиной года приток прямых инвестиций в Казахстан значительно увеличился – валовые инвестиции за годы ГПИИИР составили \$114 млрд, что составляет 58% от всех валовых инвестиций с 2005 года. Что касается статистики до 2005 года, инвестиции в этот период были незначительными. Таким образом, статистика показывает, что за 4,5 года ГПИИИР было привлечено больше инвестиций, чем за все предыдущие 18 лет независимости Казахстана. Но валовой приток инвестиций включает в себя инвестиции в добывающий сектор. Нам больше интересуют инвестиции в обрабатывающую промышленность, так как мы нацелены на привлечение инвесторов в производственный сектор. По данным Нацбанка РК, инвестиции в обрабатывающую промышленность составили \$15,4 млрд, что составило 72% от общего показателя с 2005 года, что говорит о хорошей результативности ГПИИИР в части привлечения иностранных инвестиций. В разрезе отраслей промышленности основная доля ПИИ приходится на металлургию, производство пищевых продуктов, компьютеров, резиновых и пластмассовых изделий.

**- Расскажите, пожалуйста, об изменениях, внесенных в инвестиционное законодательство Казахстана. Какие льготы и преференции для иностранных инвесторов предоставляются в соответствии с новым законодательством?**

- В июне 2014 года внесены изменения и дополнения в законодательные акты по совершенствованию инвестиционного климата в Казахстане.

Во-первых, упрощены режимы прибытия в Казахстан для инвесторов и привлечения иностранной рабочей силы. Введен безвизовый режим для инвесторов из 10 стран посредством полной отмены виз в одностороннем порядке со стороны Казахстана: для США, Великобритании, Германии, Франции, Нидерландов, Италии, Японии, Кореи, ОАЭ, Малайзии. В рамках заключаемых контрактов отменена необходимость получения разрешений на привлечение иностранной рабочей силы на весь период строительства инвестиционного проекта и один год после ввода объекта в эксплуатацию, вне квоты и без разрешений.

Во-вторых, усовершенствованы правовые и нормативные аспекты для инвесторов. В частности, для минимизации участия инвесторов, заключивших контракт, в сборе и подготовке документов, а также ограничения их непосредственного контакта с субъектами оказания госуслуг внедряется принцип «одного окна» на базе Комитета по инвестициям МИР РК. Для защиты прав и интересов инвесторов создан институт инвестиционного омбудсмана. Кроме того, закреплены гарантии стабильности при изменении законодательства, в частности, при изменении налогового законодательства и законодательства в сфере привлечения иностранной рабочей силы.

И, в-третьих, непосредственно сами преференции для инвесторов, реализующих инвестиционный приоритетный проект. Принята новая мера по освобождению от уплаты инвестором корпоративного подоходного налога сроком до 10 лет, а также изменение срока освобождения от уплаты земельного налога до 10 лет и налога на имущество до 8 лет. Кроме этого, исключительной мерой государственной поддержки в виде возмещения части затрат инвестора на строительные-монтажные работы и приобретение оборудования стало введение так называемой инвестиционной субсидии. Ее суть заключается в возмещении до 30% фактических затрат в зависимости от загрузки производства.

Несомненно, принятые новые меры для инвесторов повышают инвестиционную привлекательность государства и, на мой взгляд, будут способствовать решению задач развития приоритетных для страны производств через привлечение инвестиций и улучшение инвестиционного климата страны.

**- В законе большой акцент делается на инвестиционные приоритетные проекты. Разъясните, пожалуйста, каким условиям они должны соответствовать.**

- Данные проекты реализуются вновь созданным юридическим лицом, государственная регистрация которого осуществлена не ранее 12 календарных месяцев до дня подачи заявки на предоставление инвестиционных преференций. Размер инвестиций проекта должен составлять не менее \$20 млн. При этом речь идет об одном инвестиционном контракте, а сам проект должен соответствовать определенным приоритетным видам деятельности, перечень которых утвержден Правительством Республики Казахстан.

# Арман Альжанов: мировые тренды плохо приживаются на рекламном рынке РК

Адина Байкинова

Ежегодное увеличение доли рекламного рынка в РК делает эту нишу весьма привлекательной для компаний. Местные рекламодатели демонстрируют интерес к этому сегменту, увеличивая рекламный бюджет как для интернет-сегмента, так и для традиционных видов продвижения. Деловое издание «Капитал.kz» побеседовало с Арманом Альжановым, директором по развитию бизнеса и аналитике компании TVM Digital, являющейся эксклюзивным представителем рекламных возможностей Mail.Ru Group в Казахстане, чтобы выяснить, насколько в РК развит рынок рекламы и почему мировые тренды не работают на местных площадках.

**- Арман, какие основные инструменты интернет-продвижения сегодня присутствуют на рынке? Что изменилось за последние пару лет?**

- По большому счету, за последние пару лет сильные сдвиги по тому, какие способы интернет-продвижения предпочитают местные рекламодатели, мы не замечаем: по-прежнему доминируют баннерные форматы; медленно, но верно растет поисковая (контекстная) реклама; чуть медленнее – таргетированная (в споре – «тизерная») реклама. Есть еще спецпроекты – как правило, это отдельная страница на популярном сайте, посвященная какой-либо конкурсной промокампании, на нее же ведет определенный объем баннерной рекламы на том же сайте. Ее объем ограничен высокой стоимостью разработки – за имиджевый эффект от данного размещения готовы платить в основном крупные бренды.

Вроде бы должны расти по объемам такие новые для местного рынка форматы, как видеореклама и мобильная реклама. Приставку «вроде бы» в первом случае можно объяснить тем, что в основе своей видеореклама предпочитают крупные рекламодатели (международные бренды), которые, как правило, пытаются с помощью видеорекламы в интернете оптимизировать свои ТВ-бюджеты. А присутствие таковых в интернет-рекламе по-прежнему можно назвать очень точечным – несмотря на рост бюджетов, массовым их присутствие в интернет-рекламе назвать пока нельзя. Во втором случае (мобильные форматы) медленный рост можно объяснить уже не столько слабой предрасположенностью клиентов, сколько отсутствием

большого опыта у местных агентств в реализации подобных размещений. Получается своего рода замкнутый круг: нет рекламных бюджетов, нет развития в экспертизе и эффективности размещений, и наоборот.

В целом есть рост во всем: в бюджетах (в районе 20-25%), в ценах на рекламу (до 30% по сравнению с прошлым годом), количестве рекламодателей, качестве самих размещений.

**- Что касается баннерной рекламы в интернете. Каковы основные тренды и каковы ваши количественные оценки по этому рынку?**

- Основными трендами можно назвать стремление к эффективности у всех – начиная с держателей рекламных бюджетов, заканчивая рекламными агентствами и представителями площадок (сейлз-хаусы) и самими площадками. К примеру, если раньше площадки стремились разместить как можно больше рекламных форматов на одной странице, рассчитывая на то, что рекламодатель оценит обилие позиций и обязательно разместится на каких-либо из них. То сейчас – опять же исходя из обратной связи от клиентов, уровень осведомленности которых постоянно растет – площадки стремятся разместить не более 2-3 рекламных форматов на одной странице. Как правило, это так называемый «вип-баннер» в виде растяжки в верхней части главной страницы, «большой» баннер, который, как правило, показывается на всех разделах (сквозное размещение) и несколько текстово-графических блоков (статическое размещение).

Другим трендом в баннерной рекламе можно назвать тот факт, что данный формат, как и водится на развитых рынках, более не противопоставляют другим форматам интернет-рекламы (контекстная, таргетированная, реклама в соцсетях). Рекламодатели стали понимать, что каждый из форматов решает свои задачи, несколько пересекаясь, создавая тем самым многослойный охват, что положительно влияет на эффективность рекламной кампании. Так, в частности, если речь идет о запуске на рынок нового бренда, то, очевидно, что только лишь баннерными форматами в сети Google или же текстовыми объявлениями в поисковиках не обойтись – нужны баннерные форматы на сайтах с соответствующей аудиторией для охвата широкой аудитории и увеличения осведомленности о бренде.



Третьим основным трендом можно назвать стремление рынка использовать различные метрики и инструменты количественного анализа (рекламный аудит) с помощью разных сервисов. Это дает надежду на то, что рынок выйдет на новый уровень в своем спиральном развитии – сначала растет запрос на новые форматы и качественно новый сервис со стороны клиентов, рекламные агентства пытаются его удовлетворить своей экспертизой, появляются новые кейсы, после чего круг замыкается и получается новая ветка спирали развития.

**- Как развит рынок? Есть ли какие-либо успешные и не очень бизнес-модели?**

- Если говорить о модели развития самого рынка, то, безусловно, здесь необходимы как методы интенсивного (технологии, инструменты анализа) развития, так и экстенсивные факторы (увеличение бюджетов, количества рекламодателей, индустриальных игроков).

Не последнюю роль на развивающихся рынках, коим является наш казахстанский, играют так называемые «дома продаж» (сейлз-хаусы), главная задача которых заключается в реализации качественно новых подходов в продажах рекламных емкостей и опрозрачивание рынка. Объединяя в своем портфеле рекламные возможности различных ин-

тернет-площадок, а также сотрудничая с крупными и малыми рекламными агентствами, сейлз-хаус имеет возможность быть не только модератором и арбитражем в процессе заключения медийных сделок, уравновесив интересы сторон, но и быть своего рода консультантом в части вопросов развития как площадок, так и взаимоотношений между основными индустриальными игроками.

**- Почему мировые тренды не работают на местном рынке?**

- Казахстан – развивающийся, но уже имеющий свои очертания и особенности рынок. Далеко не все тренды, зарождающиеся на более развитых рынках, приживаются на местном. Те же стремительно набирающие обороты на развитых западных (включая соседний российский рынок) мобильные и видеоформаты не только отстают в темпах развития у нас, но и вовсе находятся в зачаточной стадии. И это несмотря на большую смартфизацию населения (до 20-25%, по данным сотых операторов), большое проникновение планшетов и относительно доступный мобильный трафик.

В свою очередь, более глубокое понимание особенностей местного рынка может позволить развить не только наиболее традиционные и понятные для широкого понимания форматы, но и те, которые могут вывести рынок интернет-рекламы на качественно новый уровень. Например, внедрение абсолютным большинством (а не лишь несколькими, как сейчас) местных площадок качественно новых форматов таргетирования рекламного сообщения (ограничения по городам, социальным-таргетирование, по частоте, поведенческие настройки) позволит существенно улучшить не только медийные, но и продажные (так называемая «товарно-полочная» конверсия – то есть влияние рекламы на продаваемость товара) характеристики рекламных кампаний. Что в свою очередь подстегнет внимательно относиться к вопросам эффективного размещения рекламодателей к наращению присутствия в наиболее эффективных форматах интернет-рекламы. Это даст опять же тем же площадкам направить заработанные деньги на развитие. То есть выигрывает снова конечный потребитель – местный интернет-пользователь, вниманию которого предстает качественный контент с качественной, а не докучающей, как принято считать, рекламой.



## НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

### ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КИТАЕМ

Развивать взаимодействие с Китаем в сфере здравоохранения, в том числе совместно производить фармацевтические препараты предложила заместитель председателя мажилиса парламента РК Дарига Назарбаева, сообщает СМИ. «Мы могли бы развивать совместное производство вакцин и лекарственных препаратов. Мы хотели бы больше знать и учиться китайской медицине, наладить сотрудничество в области подготовки медицинских кадров – обмениваться студентами и преподавателями. Как депутаты парламента мы готовы в этом всячески содействовать», – сказала Назарбаева в ходе переговоров с министром здравоохранения и планирования дотерождения КНР Ли Бинь. Назарбаева также предложила создать механизм сотрудничества на уровне заместителей министров здравоохранения двух стран. «Нам интересен процесс ценообразования на лекарства, как происходит борьба с инфекционными заболеваниями, взаимодействие Вашего ведомства с нижестоящими структурами и другой опыт в этой сфере», – сказала она. (kapital.kz)

### ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ИМУЩЕСТВА

По состоянию на 27 октября 2014 года по легализации имущества, находящегося на территории РК, в комиссии при местных исполнительных органах поступило 6 014 заявлений на легализацию имущества на общую сумму 49,3 млрд тенге, сообщает пресс-служба Министерства финансов РК. На легализацию заявлено 4 734 жилых объекта на сумму 35,1 млрд тенге; 3 017 нежилых объектов на сумму 13,6 млрд тенге, в том числе 502 коммерческих объектов на 6,5 млрд тенге; 13 долей участия в юридических лицах на сумму 0,7 млрд тенге. На данный момент легализованы 949 объектов на сумму 5,6 млрд тенге. По информации ведомства, заявлений на легализацию имущества, находящегося за пределами РК, в налоговые органы пока не поступало. «По количеству поступивших заявлений на легализацию имущества лидируют Алматинская область и Алматы (1727 и 1420 соответственно). Третье место по активности граждан занимает Актюбинская область (632 заявления). На последнем месте по активности граждан по-прежнему Мангистауская область. С начала акции здесь поступило всего 41 заявление на легализацию», – отметили в пресс-службе. По данным отчета Национального банка РК на 27 октября 2014 года банка второго уровня открыто 14 сберегательных счетов на легализацию денег на общую сумму 1 714,4 млн тенге, из них снято со сберегательных счетов 334,6 млн тенге, с уплатой в бюджет 37,2 млн тенге сбора за легализацию денег. Один миллион инвестировано в экономику РК. (Kazakhstan Today)

### КАЗАХСТАН ОПУСТИЛСЯ НА ОДНУ СТУПЕНЬ В РЕЙТИНГЕ DOING BUSINESS-2015

Казахстан опустился на одну ступень в ежегодном рейтинге Doing Business-2015 Всемирного банка (ВБ) и Международной финансовой корпорации (ИФК) и занял 77 место, между Вануату и Вьетнамом, свидетельствуют данные доклада международных организаций. Согласно докладу, за год Казахстан улучшил ситуацию по такому критерию как «Регистрация собственности» (14-е место в рейтинге, +4 позиции), международная торговля (185-е место, +1 пункт), «Обеспечение исполнения контрактов» (30-е место, + 5 пунктов) и «Разрешение неплатежеспособности» (63-е место, +19 пунктов). Между тем страна ухудшила позиции по ряду таких критериев, как, например, «Регистрация предприятий» (55-е место, -2 пункта), «Получение разрешений на строительство» (154-е место, -2 пункта), «Подключение к электрическим сетям» (97-е место, -5 пунктов), «Получение кредитов» (71-е место, -4 пункта), «Защита миноритарных акционеров» (25-е место, -4 пункта) и «Налогообложение» (17-е место, -1 пункт). Доклад «Ведение бизнеса» составляется уже 12 раз и охватывает 189 стран. Он исследует нормы регулирования, способствующие или препятствующие развитию бизнеса в течение всего цикла их деятельности, включая создание предприятия, ведение бизнеса, осуществление внешнеэкономической деятельности, уплату налогов, а также уровень защиты прав инвесторов. Возглавляет мировой рейтинг по созданию наиболее благоприятных условий для ведения бизнеса девятый год подряд Сингапур. Кроме него в десятку лидеров рейтинга вошли: Новая Зеландия, Гонконг, Дания, Южная Корея, Норвегия, США, Великобритания, Финляндия и Австралия. Из стран постсоветского пространства лидирующую позицию сохраняет Грузия (15 место), затем идет Эстония (17 место), Латвия (23 место), Литва (24 место), Армения (45 место), Белоруссия (57 место), Россия (62 место), Молдавия (63 место), Нижне Казахстан в рейтинге располагаются Азербайджан (80 место), Украина (96 место), Киргизия (102 место) и Таджикистан (166 место). (ИА «Новости-Казахстан»)

### ИНТЕРЕС АМЕРИКАНЦЕВ

Министр иностранных дел Казахстана Ерлан Идрисов провел встречу с первым заместителем помощника госсекретаря США по Южной и Центральной Азии Ричардом Хууланом, в ходе которой был отмечен растущий интерес американских компаний к реализации проектов в РК. «В ходе встречи были обсуждены состояние и перспективы сотрудничества между РК и США в политической и торгово-экономической областях, а также взаимодействие по вопросам глобальной и региональной безопасности, включая ситуацию в Афганистане, распространение вируса Эбола и др.», – говорится в сообщении. Собеседники отметили эффективную деятельность таких двусторонних механизмов, как комиссия по стратегическому партнерству. (ИА «Новости-Казахстан»)

# Онлайн-бронирование набирает высоту

## Бронирование в Сети приходит на смену традиционным продажам билетов

Адина Байкинова

Развитие рынка онлайн-бронирования в Казахстане получило свое распространение относительно недавно и по сравнению с российским туррынком сильно отстает как в количестве игроков, так и по части ценового сегмента. По разным оценкам, казахстанский рынок онлайн-бронирования сегодня оценивается от 6% до 15% от общей доли туррынка, или до \$2 млрд. Рынок хотя и существует, но компаниям, предоставляющим такие услуги, приходится заслужить доверие среди местных граждан, так как большинство из них предпочитают приобретать билеты в местах офлайн-продаж.

Тем не менее низкая цена за билет, удобство и простота способствуют развитию и всеобщей популяризации покупок и бронированию билетов через Сеть. Если говорить о мировой тенденции, то тут ситуация иная. Мировой рынок онлайн-бронирования демонстрирует бурные темпы роста и развития. За прошлый год объем мирового рынка онлайн-продаж билетов вышел на отметку в \$300 млрд. Порядка 60% жителей США и 40% жителей Европы используют онлайн-бронирование в качестве своего основного способа для путешествий.

«На мой взгляд, рынок online-travel в РК уверенно набирает обороты. Вообще, факторов, влияющих на это, множество, но один из основных – это кризис, произошедший с туристическими компаниями в этом году и подорвавший доверие к ним. На сегодняшний день доля online-travel в общем объеме туристической индустрии составляет не больше 6%, однако я уверен, что эта цифра будет динамично расти на фоне роста электронной коммерции в целом», – говорит сооснователь Nalyktravel.kz Шакир Исламбакиев.

Система онлайн-бронирования столь привлекательна благодаря обширному спектру предложений, размещенных на сайтах компаний. К тому же она позволяет найти оптимальный вариант для самих покупателей среди десятков сотен предложений от авиакомпаний. По данным, которые «Капитал.кз» предоставил сервис онлайн-покупки авиабилетов avia.kz со ссылкой на международную ассоциацию воздушного транспорта IATA, общий месячный потенциал казахстанского рынка авиационных пассажирских перевозок составляет \$160 млн, включая агентскую, собственную продажу авиакомпаний и онлайн-продажи.

### Игры в монополию

В Казахстане система индивидуального бронирования билетов складывается постепенно, в основном за счет отечественных сервисов. Тем не менее рынку все еще не хватает игроков, предоставляющих подобные услуги для усиления конкуренции и, как следствие, развития рынка.

По словам директора Chocotravel.com Николая Мазенцева, компании, осуществляющие продажу билетов онлайн, получают выгоду за счет комиссии за перевозки от компаний-перевозчиков, с которыми у них заключен договор об оказании услуг. Комиссия может достигать до 5% от стоимости билета. «Выгода агентства заключается в комиссионном вознаграждении, которое оно получает от перевозчиков, в зависимости от авиакомпании, размера агентства комиссии могут варьироваться от 1% до 5%. Доходность одного из крупнейших международных игроков Expedia.com – около 9%. Агентство также может предложить покупателям сопутствующие услуги, продажу страховок, отелей, аренду автомобилей или заказ трансфера в аэропорт, с которых тоже получает комиссию. В таких услугах комиссионное вознаграждение выше – от 10 до 40%. Плюс, если у вас большая аудитория, вы можете зарабатывать на рекламе, которую можно продавать на сайте. Доля доходов от рекламы одного из крупнейших мировых метапоисковиков Kazak.com составляет 60% от всех доходов», – рассказывает он.

Причиной неразвитости рынка онлайн-бронирования в Казахстане является слабое развитие сервисов для предоставления подобных услуг и недоверие граждан к покупке билетов через Сеть. Более того, в Казахстане лишь малая доля людей,

являющихся самостоятельными путешественниками, ведь именно они являются основными клиентами точек онлайн-продаж.

«Чаще всего низкая цена на бронирование онлайн связана с тем, что агентство несет меньше расходов по сравнению с офлайн-продажами. Ниже расходы на офис, многие услуги отданы на аутсорсинг, а персонал может находиться в любой точке мира. Необязательно для этого находиться в Казахстане, например, наши специалисты работают в разных городах Казахстана и России. С современными технологиями это не проблема, клиент может находиться в любом городе Казахстана, полностью оформить заказ и оплатить его онлайн, не обращаясь в компанию лично», – считает руководитель проекта aviabilet24.kz Ольга Кизикина.

По ее мнению, часто доверие клиента зависит от того, может ли он прийти в офис компании, посмотреть в глаза тому, кому он отдает свои деньги.

Из-за недоверия клиентов часто компании, предоставляющие онлайн-бронирование билетов, приходится давать возможность клиентам непосредственного общения с менеджерами как лично, так и по телефону или через социальные сети.

тыс. тенге, в среднем один агент обслуживает одного пассажира около 15 минут. Чтобы поднять продажи, офлайн-агентству необходимо увеличивать количество агентов и, соответственно, площадь арендуемого помещения, что отражается на издержках. Таким образом, все эти расходы покрываются офлайн-агентством за счет более высоких сервисных сборов, которые оплачивает клиент», – объясняет директор сервиса онлайн-покупки авиабилетов avia.kz Анна Ли.

Местные игроки утверждают, что туроператорам пока рано бить тревогу, так как рост продаж посредством Сети в ближайшее время не сможет привести к закрытию или вытеснению туркомпаний с рынка. По словам основателя компании KAZUNION Лауры Галиевой, как такового рынка онлайн-travel пока не существует. Между тем она считает, что бронирование тура через турагентство для клиента будет выгодней из-за получения спешен на турпакет. «Рынка онлайн-туристических пакетов практически нет. Есть бронирование авиабилетов и отелей, это связано с мнением, что бронировать отдельно услуги дешевле. На самом деле бронировать пакетные туры дешевле, так как это связано с получением специализированных

выходы в сфере онлайн-продаж и бронирования. В Казахстане можно наблюдать постепенную тенденцию, когда для успеха компания вынуждена менять характер и специфику каналов сбыта, прокладывая путь в интернет.

«Увеличение рынка ожидаемо, повышается доля доверия к онлайн-платежам, растет уровень самостоятельных путешествий, где каждый турист может как конструктор «собрать» свое путешествие, сложить его из авиабилета, отеля, транспорта, визы и т.п. В целом прогнозы оптимистичные, рынок онлайн-продаж в Казахстане будет расти и трансформироваться аналогично онлайн-тенденциям в мире. Сама авиационная индустрия ведет нас к прогрессу в этой области, развивая онлайн-сервисы, такие как онлайн-регистрация на рейс, развитие безбумажных технологий всех процедур в аэропортах», – говорит руководитель проекта aviabilet24.kz Ольга Кизикина.

По мнению наших спикеров, в ближайшие годы ситуация вряд ли изменится и традиционные продажи билетов в офлайн-точках еще долгое время останутся самым востребованным видом продаж.

«Принимая во внимание независимую экспертную оценку агентского рынка –



«Конечно, в Казахстане на сегодняшний момент существует ряд проблем в сфере online-travel. Во-первых, это низкий уровень осведомленности потенциальных потребителей о возможностях онлайн-покупки. Во-вторых, это страх перед онлайн-покупками. Пользователи не доверяют, боятся мошенничества или технического сбоя. В-третьих, не все туркомпании готовы и подготовлены к работе в онлайн. Процесс перехода к онлайн-продажам требует больших затрат, как материальных, так и интеллектуальных, и занимает продолжительное время», – поясняет Исламбакиев.

«Более низкая цена в онлайн, как правило, обусловлена экономией на рабочем персонале и арендной плате, за счет автоматизации всех процессов. Средняя зарплата по выписке билетов в системе бронирования составляет от 120 тыс. до 200

«Паниковать пока рано Согласно данным Национального банка, в 2013 году объем интернет-платежей составил 265,4 млрд тенге, на туризм пришлось меньше 1% от этой суммы. Медленная экспансия Глобальной сети заставляет туроператоров и турагентства искать выход на клиентов через интернет, но глобальная тенденция оттока клиентов в Сеть тревожит пока только западные компании.

«Более низкая цена в онлайн, как правило, обусловлена экономией на рабочем персонале и арендной плате, за счет автоматизации всех процессов. Средняя зарплата по выписке билетов в системе бронирования составляет от 120 тыс. до 200

«Утечка через Сеть Рынок онлайн-бронирования как отелей, так и самих билетов грешит дефицитом предложений. Выездной рынок онлайн-бронирования можно отнести к весьма узкому сегменту туризма, так как большая часть предложений сконцентрирована вокруг строго очерченного количества предлагаемых направлений.

Сегодняшние покупатели, обозначившие онлайн-покупку билетов в качестве своего приоритетного выбора, жаждут большей свободы за меньшие деньги, тем самым вынуждая компании искать новые

продажи авиабилетов на уровне \$75 млн в месяц, – очевидно, что основная доля приходится на розничные и корпоративные продажи. Лишь небольшая часть – на онлайн, которая на сегодняшний день, по оценкам avia.kz, составляет не более 3% для агентского рынка, около 10% для собственной продажи авиакомпаниями на своих сайтах, и в среднем дает показатель 6% всех продаж, генерируемых в онлайн на рынке реализации авиабилетов», – говорит Анна Ли.

Местные игроки стараются делать акцент на локализации как маркетинга, так и предлагаемых услуг в целом. Хотя охват существенной доли рынка остается за традиционными туроператорами, клиентский прирост новых потребителей в сегменте онлайн-продаж идет за счет повышения доли как самостоятельных путешественников, так и в связи с возросшим к этому сектору интересом со стороны местных потребителей. Но и он пока недостаточен для обеспечения видимого прироста клиентской базы в Сети.

«Повышается проникновение интернета, знакомство людей с технологиями становится более тесным. Людям удобнее сделать выбор в автоматических системах, так как самостоятельное онлайн-бронирование показывает полную картину доступности билетов и дает свободу выбора – это тот продукт, который постоянно будет наращивать армию поклонников. Мы предполагаем, что рынок будет расти, повторяя график развитых стран с отставанием на несколько лет», – подытоживает Анна Ли.



Компания Samsung Electronics Central Eurasia представляет инновационный подход к ведению бизнеса.

В саммите примут участие руководители высшего и среднего управленческого звена ключевых государственных структур и корпоративного сектора, а также системные интеграторы и квалифицированные специалисты IT-отрасли.

Формат бизнес-саммита уникален тем, что в программе, помимо пленарного заседания, на котором участники получают необходимые теоретические знания и обмениваются практическим опытом, также предусмотрена демонстрация инновационных решений.

Гости саммита смогут ознакомиться с разработками Samsung в специальных демонстрационных зонах для различных сфер деятельности, в частности: решения для государственных органов, сферы образования, безопасности, финансов, малого, среднего и гостиничного бизнеса.

5 ноября 2014  
в отеле Rixos  
Almaty

5 ноября, 9:00  
Отель Rixos Almaty,  
главный конференц-зал

Регистрация на сайте: [business-summit.kz](http://business-summit.kz)

Presented by **The Banker** In Partnership with **KBCC** (Kazakh-British Chamber of Commerce) and **NATIONAL BANK OF KAZAKHSTAN**

## FINANCING GROWTH IN KAZAKHSTAN

Capitalising on opportunities in Central Asia's key financial hub

7 November 2014 | The Ritz Carlton, Almaty KAZAKHSTAN

[www.ft-live.com/kazakhstan](http://www.ft-live.com/kazakhstan)

@FTLive #FTKazakhstan

Main sponsor: **SBERBANK**

Sponsors: **ATF Bank**, **KOZ KOM**, **Eurasian Bank**, **Kaspi bank**, **TSNESBANK**

Partner Publication: **ftMagazine** (THE BUSINESS EDUCATOR)

An event from FINANCIAL TIMES LIVE



# ■ Хью Мейсон, сооснователь JFDI.Asia: «Главный недостаток всех команд – неточное определение своего клиента»

Сооснователь крупнейшего бизнес-инкубатора Азии JFDI.Asia Хью Мейсон посетил Астану в рамках программы Kazakhstan Go Global, реализуемой совместно с казахстанским проектом Idea-Lab.kz. В интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» мистер Мейсон поделился своими впечатлениями о Казахстане и о том, как местные стартапы могут изменить мир вокруг себя.

**- Хью, это ваш первый визит в Казахстан. Какие у вас впечатления о казахстанском рынке в целом и его перспективах на глобальной сцене?**

- Я был удивлен, когда мне сказали, что тут была голая степь и большинство зданий в Астане еще не существовало 20 лет назад. Я считаю, построить столицу за такой срок – невероятно. У местных стартапов есть все шансы сделать такой же рывок в цифровом мире. Молодое государство вкупе со стартапами могут построить что-то действительно уникальное, не копируя западный опыт. Например, Индонезия, крупнейшее государство в регионе, более 200 млн населения. Проникновение кредитных карт всего лишь 4-5%. Однако это не значит, что нужно строить европейскую банковскую систему. Почему бы не найти способ внедрить электронные деньги или криптовалюту Bitcoin?

Если говорить о территории Казахстана, то тут, конечно, огромные возможности строить и развивать физическую инфраструктуру, есть, куда расти. Природные ресурсы, которыми богат Казахстан, должны быть использованы эффективно, чтобы не повторить путь Великобритании, когда все доходы от нефти ушли на борьбу с безработицей. Для этого существуют национальные фонды благосостояния, например, как сингапурский Temasek.

**- Каковы шансы на успех у казахстанских проектов?**

- На пилотную программу Kazakhstan Go Global подали 12 команд. Из них мы выбрали 5, которые отправятся на месяц в Сингапур, при этом мы не говорим «нет» оставшимся проектам. Мы предлагаем их авторам пересмотреть концепции, поработать с нами удаленно, а затем снова попробовать. Поездка на месяц за рубеж – довольно дорогостоящее предприятие, поэтому мы выбрали только 5 наиболее подготовленных команд. Вообще, уровень презентаций оказался высоким, казахстанские стартапы в этом компоненте приятно удивили.

Mobiluz – очень интересный проект, позволяющий сделать из автомобиля нечто большее, чем средство передвижения. Сингапур разрабатывает концепцию умного города, где нужно использовать авто максимально эффективно, так как пространства очень мало. Казахстанский проект может легко вписаться в эту концепцию. Опыт вождения умной машины совсем другой: представьте, что ночью она обновляет свое программное обеспечение совсем как смартфон, чтобы помогать экономить топливо, узнавать быстрее маршруты и т.д.

Что мне нравится в проекте Phonebooth, так это то, что команда собрана из умных и талантливых людей. Само приложение используется как частными людьми, так и, например, маркетинговыми агентствами, которым интересна база данных. Phonebooth стремится повысить качество сервиса. Плохой сервис – это распростра-



Хью Мейсон – предприниматель, ментор и инвестор, сооснователь инкубатора JFDI.Asia. 60% стартапов, работающих под его менторством, за 100 дней успешно прошли путь от бизнес-идеи до работающего бизнеса, увеличив начальный капитал с \$500 тыс. до \$4 млн.

JFDI.Asia – бизнес-инкубатор, основанный в 2010 году Хью Мейсоном в Сингапуре. Как и другие похожие проекты, JFDI.Asia предлагает посевное инвестирование, менторство и возможность выступать перед большим кругом инвесторов. Сейчас в портфолио находится 38 проектов, успешно получивших инвестиции в размере \$500 тыс. каждый

Помимо стран из Юго-Восточной Азии в программе акселерации JFDI.Asia участвуют также стартапы из Новой Зеландии и Австралии. Этот список могут пополнить проекты из Казахстана, которые были выбраны в рамках Kazakhstan Go Global.

ненное явление в странах, где я бываю, лично столкнулся с неприятной ситуацией, пока летел в Астану. Мой багаж был утерян в Ташкенте, трое суток не было никаких известий о нем, звонили в Air Astana и «Узбекские авиалинии», но безрезультатно. Такие проекты, как Phonebooth, позволяют людям требовать от компаний качественного сервиса, и это здорово. Phonebooth может стать успешным не только в Азии, но и в мире.

Самый сложный вызов у команды WoopPay: международные денежные переводы и все, что с ними связано. Огромное количество игроков и финансовых институтов, которые зарабатывают на нынешней хаотичной системе. У WoopPay пока нет магического решения проблемы, но поездка в Сингапур позволит ее участникам посмотреть на рынок с другой стороны.

Pearle – платформа, позволяющая людям создавать группы по интересам,

заниматься саморазвитием и становиться успешными вместе с единомышленниками. Самое замечательное, что это культурное явление существует во всех государствах. Многие люди в Юго-Восточной Азии думают о собственном росте, развитии, чтобы менять мир вокруг себя. Pearle может стать идеальной платформой для этого. Главный конкурент – MeetUp, слишком дорог для Азии, цена подписки что-то около \$20 в месяц, тогда как средняя заработная плата там составляет \$140.

V3AS – очень технологичная команда, ее участники создали продукт, который считывает различную информацию с видеорекамера: номера машин, поведение покупателей в торговых центрах – подобные технологии привлекают в первую очередь государство и владельцев магазинов. С помощью V3AS можно оптимизировать процесс парковки: у вас просто оформлена подписка, камера считывает номер и автоматически пропускает ваше авто на территорию паркинга – снова концепция умного города.

**- По каким критериям вы отбирали проекты?**

- Первое, на что мы смотрели, это насколько команда проекта сильна и сбалансирована. В хорошей команде вам нужны: «хакер», «киллер», «хактлер», то есть программист, дизайнер и продавец. Второй критерий, есть ли у них четкое определение, кто их клиент. Попытка охватить всех людей заканчивается тем, что создатели не могут объяснить, какую проблему и для кого они решают. Такие стартапы обычно достигают какого-то небольшого предела, а после этого тихо умирают. Мы искали команды с пониманием этого момента.

**- Какова основная проблема казахстанских стартапов, подавших заявки?**

- Главный недостаток всех команд на данный момент – неточное определение своего клиента и его проблем. Казахские стартапы стараются охватить сразу все группы людей – это неверный подход. Это как подниматься на горный пик: ты видишь конечную цель, но чтобы подняться, нужно делать все шаг за шагом и периодически разбивать лагерь, а не пытаться добраться до вершины за один день. Программа Kazakhstan Go Global – это самый первый лагерь на пути к успеху.

**- Что конкретно будут делать команды во время курса акселерации?**

- Будет очень много индивидуального менторства, потому что каждый проект находится на разных стадиях, решает разные проблемы. Мы будем изучать рынки азиатских стран, подкрепляя все множеством данных. Планируется проводить собрания проектов в конце каждого дня, чтобы каждая команда рассказывала о проделанной работе. Ребятам предстоит целый месяц тяжелой работы.

**- Каков потенциал Юго-Восточной Азии для казахстанских стартапов? Какие страны могут стать взлетными площадками?**

- К сожалению, на этот вопрос я смогу ответить только после того, как курс акселерации начнется. Так как ответ на подобный вопрос должен быть подкреплен конкретными цифрами и фактами.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИКИ

Реализация Государственной программы развития и интеграции транспортной системы до 2020 года позволит улучшить позиции Казахстана в рейтинге индексов эффективности логистики с 88-го на 40-е место. Следует отметить, что в 2007 году Казахстан занимал в этом рейтинге 132-е место, а в 2014 году – 88-е место. Как отметил президент Нурсултан Назарбаев на 10-м Всемирном исламском экономическом форуме в Дубае, благодаря проведенной в Казахстане работе по развитию транспортной инфраструктуры, расстояние от Китая до Персидского залива сокращено на 1200 километров. Построено и реконструировано более 10 тысяч километров автомобильных и 2,5 тысячи километров железных дорог. В период реализации Госпрограммы планируются провести реконструкцию и ремонт 30 тысяч километров автомобильных и 6 тысяч железных дорог. («Казинформ»)

#### РОСТ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ СТРАНАМИ ЕАЭС

Рост взаимной торговли между странами ЕАЭС по ряду параметров обгоняет внешнеторговый оборот. «Интеграционное объединение, договор о создании которого на базе Таможенного союза был подписан 29 мая 2014 года, вступил в силу с 1 января 2015 года. И сегодня перед Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС), включающим в себя Казахстан, Россию и Беларусь, стоят новые цели», – отметил независимый эксперт Олег Сидоров. Он напомнил, что первоначальной задачей ЕАЭС было укрепление национальных экономик стран-участниц объединения, кооперация и реализация совместных проектов, а также расширение существующих и организация новых связей. При этом все действия в рамках ЕАЭС направлены на проведение модернизации и повышение конкурентоспособности стран на мировом рынке. Также эксперт указал на то, что с момента вступления в действие Таможенного союза, между странами интеграционного объединения укрепилось инвестиционное сотрудничество. В частности, в обрабатывающую промышленность Казахстана объем привлеченных иностранных инвестиций вырос на 88%. Параллельно отмечается рост физических объемов экспорта из Казахстана отдельных видов машин и оборудования. «Реально оценивая потенциал кооперации Казахстана, России и Беларуси в рамках Таможенного союза, равно как и Единого экономического пространства, можно прогнозировать дальнейшее развитие интеграционных процессов, которое позволит вывести торгово-экономические отношения на качественно новый уровень. Отмечаемое снижение на 22,5% внешнеторгового оборота Казахстана со странами Таможенного союза по итогам пяти месяцев текущего года, который составил \$7,33 млрд, объясняется как снижением спроса России на импортную сырьевую продукцию, так и в связи с переходом казахстанской экономики от поставок сырья в сторону производства готовой конкурентоспособной продукции. Алюбая переориентация экономики требует времени, поэтому отмечаемое снижение является издержкой, своеобразной платой за «переход», – считает эксперт. При этом О. Сидоров отметил, что «уже сейчас имеются показательные примеры успешного перехода национальной экономики. Так, республика впервые начала экспортировать в страны Таможенного союза произведенные в стране грузы, экспорт которых вырос с \$1,4 млн до \$14,8 млн». «Вместе с тем тесная кооперация позволяет минимизировать последствия затнувшегося глобального финансового кризиса. Так, снятие административных барьеров в рамках Единого экономического пространства позволило получить странам-участникам объединения прибавку в несколько процентов валового внутреннего продукта. Другим преимуществом ЕАЭС стал рост взаимной торговли между странами интеграционного объединения, который по ряду параметров обгоняет внешнеторговый оборот», – подчеркнул он. «В свою очередь подписание в конце мая Договора о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС) направлено на создание условий для стабильного развития национальных экономик членов межгосударственного интеграционного объединения, где в приоритетах значится повышение жизненного уровня населения, а также формирование единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов. Как видим, переход интеграционного объединения из одного состояния в другое позволит Казахстану, Беларуси и России не только более тесно кооперироваться в решении актуальных вопросов, но и совместно реализовывать новые, перспективные проекты, способные принести выгоду всем участникам ЕАЭС», – заключил эксперт. (Kazakhstan Today)

## ■ Облегчит ли жизнь автомобилистам установка газового оборудования?

Наталья Андреева

С каждым годом тема газового оборудования становится все более актуальной, это связано не только с экономией, но и с экологией. Когда цены на бензин растут и город загрязняется от выхлопов все больше и больше, кажется, что спасением может стать установка газового оборудования на авто, но все ли так просто, как кажется на первый взгляд?

Доля машин с установленным газовым оборудованием в нашем городе очень мала, это зависит не только от незнания где и как это сделать, а больше от боязни что-то испортить в своем авто – так считают большинство автомобилистов Алматы. «По закону, без разрешения завода производителя никто не имеет права вносить изменения в конструкцию автомобиля, и, соответственно, без этого разрешения все работы, которые производятся, незаконны», – говорит Эдуард Эдиков, председатель Независимого автомобильного союза.

И действительно, согласно «Техническому стандарту Республики Казахстан» № 1418-2005, переоборудование, которое приводит к изменению разрешенной максимальной массы базового АТС, ее распределению по осям, модели двигателя, его веса, мощности, систем питания и подачи топлива, колесной базы или колесной формулы, тормозного, рулевого управления и трансмиссии, внешних осветительных приборов, допускается проводить при соблюдении следующих условий: наличия

разрешений предприятий – изготовителей базового АТС на соответствующий вид переоборудования, наличия индивидуального разрешения государственного уполномоченного органа, наличия нормативной документации, утвержденной в установленном порядке в Республике Казахстан.

«Помимо всех согласований и разрешений должны проводиться краш-тесты, нужно обязательно проверить, как поведет себя новое оборудование, если в одну машину вьедет другая, при лобовом, при боковом столкновении, при столкновении сзади и т.д. Только подобные исследования требуют большого количества времени и немаленького количества денег», – говорит Эдуард Эдиков.

По оценкам экспертов, весь комплекс исследований на активную и пассивную безопасность занимает около года и стоит 20-30 млн евро, добавляет эксперт. Однако в компании AutoGaz говорят, что никаких разрешений у компании-производителя получать не нужно. «Придя к нам, вы оставляете только копию техпаспорта автомобиля, мастер осматривает вашу машину, если она подходит для переоборудования, то мы оформляем вам документ: это акт приема, километраж и номер автомобиля, также записываем существующие дефекты и ставим на машину документ», – говорит Бахытай Машакова, представитель компании AutoGaz.

После установки газобаллонного оборудования (ГБО) компания выдает акт проделанных работ, государственные

стандарты и сертификат компании, где указывается, что компания имеет право заниматься установкой ГБО, и гарантия на год или два в зависимости от устанавливаемого оборудования.

Обязательно после переустановки нужно получить новый техпаспорт, а техосмотр пройти в установленном порядке. Время работы по установке ГБО, по словам работника компании, зависит от количества цилиндров, если у двигателя 4 цилиндра, то 1 день, если 6 – то 2 дня, если 8 – то 3 дня. Стоимость услуг также зависит от количества цилиндров, если у инжекторной машины 4 цилиндра – 156 тыс. тенге, 6 цилиндров – 185 тыс. тенге, 8 цилиндров – 215 тыс. тенге.

«Не все машины подлежат установке газового оборудования, недавно мы столкнулись с этим, машины с двигателем ГПТ не подлежат установке ГБО, потому что там идет прямой впрыск», – говорит Бахытай Машакова.

На сайте компании говорится, что они уже переделали 20 тыс. единиц автотранспортной техники за 7 лет работы, вряд ли это все незаконно, но Эдуард Эдиков настаивает на своем.

«Получить разрешение от производителей, на мой взгляд, очень сложно. Я бы на месте производителей, которые вкладывают в разработку, в проверку безопасности, разрешить кому-то влезть в мою машину и что-то переделывать, конечно, не разрешил, так как машина автоматически снимается с гарантии», – поясняет Эдуард Эдиков.

По итогам разрешения завод должен обеспечить компанию, занимающуюся установкой газового оборудования, квалифицированными специалистами, качественным оборудованием и т.д. Монтаж такого оборудования должны делать специалисты, которых одобрила компания-производитель, добавляет эксперт.

Но на том же сайте компании AutoGaz уточняется, что все сотрудники компании получили профессиональное образование и стажировку в компаниях за рубежом.

С другой стороны, по словам Эдуарда Эдикова, как для жителей города Алматы, машины, работающие на газе, отлично бы решили проблему с загрязнением воздуха, да и газ в разы дешевле, что сэкономило бы бюджет, но во главе этого всего должна стоять безопасность.

Напомним, что в начале сентября этого года аким Алматы Ахметжан Есимов на открытии двух автомобильных газонаполнительных компрессорных станций сказал, что в Алматы разработан ряд мер, стимулирующих частный сектор перейти на газ.

«У нас есть соглашение с «КазтрансгазӨнімдері» о том, что в течение 4 лет стоимостью на газ будет на 40% ниже средней стоимости на бензин и дизтопливо. Важно, чтобы частный сектор перешел на газ. Для этого при СПК «Алматы» создана микрокредитная организация, которая будет финансировать тех автомобилистов, которые пожелают перевести свой транспорт на газовое топливо», – пояснил Ахметжан Есимов.

## ■ Облегчит ли жизнь автомобилистам установка газового оборудования?

### ФИКСИРОВАННАЯ ЦЕНА НА ХЛЕБ

Министерство сельского хозяйства Казахстана предлагает на год продлить действие меморандумов, предположающих создание запасов зерна для производства социального хлеба, реализуемого по фиксированной цене, сообщил во вторник председатель комитета государственной инспекции в агропромышленном комплексе МСХ Сакшат Хасенов. «По поводу цены на хлеб – за счет меморандумов сейчас отпускная цена на хлеб фиксированная. Кроме того, сейчас прорабатывается вопрос для того, чтобы этот меморандум продлить до октября следующего года», – сказал Хасенов на брифинге. По его сведениям, для обеспечения действия этих меморандумов, заключаемых в каждом регионе, у продовольственно-контрактной корпорации «есть более 800 тысяч тонн хлеба, которым можно и нужно будет пользоваться для того, чтобы цены на хлеб и на муку первого сорта не повысились». «Вот сейчас данная задача решается и будет решена», – заверил Хасенов. (ИА «Новости-Казахстан»)



## НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

### НАЗАРБАЕВА НАГРАДИЛИ

Глава государства Нурсултан Назарбаев награжден премией «Глобальный лидер по исламским финансам» Global Islamic Finance Awards. В рамках 10-го Всемирного исламского экономического форума состоялась церемония награждения президента Казахстана Нурсултана Назарбаева премией «Глобальный лидер по исламским финансам» Global Islamic Finance Awards (GIFA). Награду главе государства вручил главный исполнительный директор компании «Edbiz Consulting Limited» доктор Хумаюн Дар, сообщает пресс-служба президента РК. В церемонии награждения принял участие вице-президент, премьер-министр ОАЭ, правитель эмирата Дубай шейх Мухаммед бен Рашид Аль Мактум. Награда присуждена за большие достижения в развитии и продвижении исламского финансового рынка на региональном и международном уровне. «С 2009 года Казахстан является лидером в СНГ и Центральной Азии по законодательному внедрению принципов исламского финансирования. На данный момент в Казахстане функционирует целый ряд исламских финансовых институтов, предоставляющих свои услуги в сфере исламского банкинга, страхования, лизинга», – сказал глава государства. Нурсултан Назарбаев также подчеркнул, что с учетом активного участия Казахстана в деятельности международных исламских организаций его роль в развитии исламского финансирования будет усиливаться. (Kazakhstan Today)

### СОТРУДНИЧЕСТВО РК И ОАЭ

Приоритетные направления взаимодействия обсудили президент Казахстана Нурсултан Назарбаев и вице-президент, премьер-министр Объединенных Арабских Эмиратов, правитель эмирата Дубай Мухаммед бен Рашид Аль Мактум. Об этом сообщает пресс-служба Акорды. Стороны обсудили сотрудничество в торгово-экономической, инвестиционной, индустриально-инновационной и транспортно-логистической сферах. Также были рассмотрены возможности совместной реализации ряда проектов на Каспии и сотрудничеству по развитию транспортно-сервисного узла Хорос. Кроме того, в ходе встречи с премьер-министром Малайзии Наджиб Тун Рзаком был рассмотрен широкий круг вопросов развития двустороннего сотрудничества, в том числе в торгово-экономической, инвестиционной областях, а также в сфере инноваций и высоких технологий. Во время встречи с премьер-министром Великого Герцогства Люксембург Ксавье Беттелем обсуждались аспекты экономического взаимодействия, включая торговое и инвестиционное направление. Как сообщалось ранее, президент Казахстана находится в Объединенных Арабских Эмиратах с рабочим визитом. Глава государства примет участие в 10-м Всемирном исламском экономическом форуме в городе Дубай. В работе нынешнего форума, посвященного теме «Инновационное партнерство во имя экономического роста», примут участие главы ряда государств и правительства, руководители и представители международных организаций и деловых кругов, а также эксперты, ученые и общественные деятели. Всемирный исламский экономический форум – главный ежегодный экономический саммит государств-членов Организации Исламского Сотрудничества. (kapital.kz)

### ИНОСТРАНЦЫ НЕ ОКАЗЫВАЮТ ДАВЛЕНИЯ

Иностранцы не оказывают давления на рынок труда в Казахстане. Об этом сообщил вице-министр здравоохранения и социального развития РК на брифинге Службы центральных коммуникаций при президенте РК в «Казахмедиацентре». «У нас в стране сегодня действуют 32 тысячи разрешений, то есть трудятся 32 тысячи иностранных работников. При этом квота установлена в размере 0,7 процента от экономически активного населения, то есть квота. Фактически, заполнена наполовину», – сказал вице-министр Аргандыков. По его словам, иностранная рабочая сила, в зависимости от квалификации, делится на четыре категории: топ-менеджеры и их заместители; руководители структурных подразделений; специалисты с высшим образованием; квалифицированные рабочие. Вице-министр также сообщил, что специалисты с высшим образованием составляют 44 процента среди иностранных работников в РК, 25 процентов – квалифицированные рабочие. Большинство иностранных работников – из Китая, Турции, Индии, Италии, Великобритании и Сербии. Больше всего – 44 процента иностранных работников – привлекается в строительную отрасль. («Казинформ»)

### ЗАДАЧА АВТОПРОМА

Основной задачей казахстанского автопрома на сегодняшний день является закрепление на внутреннем рынке, считает вице-министр по инвестициям и развитию Альберт Рау. «Прямо говоря, на сегодняшнем этапе у нас вопрос вообще-то – закрепиться на собственном рынке. Когда наберем силы, тогда можно говорить и об экспорте», – сказал Рау на пресс-конференции во вторник. По его сведениям, за 9 месяцев в Казахстане было куплено 122 тысячи автомобилей. «Да, конечно, из них 78% – это импорт, из этого импорта больше 50% – это российское производство. Доля собственного производства хоть медленно, но растет. Кто-то, может, помнит, было время, когда, кроме российских машин, никаких не было, потом было время, когда, кроме поддержанных, никаких не было машин. На сегодняшний день рынок все больше становится цивилизованным, когда завозятся еще действительно новые машины импортные. При этом естественно, что российские будут преобладать, потому что у них нет таможенных барьеров, в отличие от машин, произведенных в третьих странах», – продолжил вице-министр. (ИА «Новости-Казахстан»)

# Почему у топ-менеджеров в РК молодые лица?

Венера Гайфутдинова

В Казахстане стали по-другому относиться к подбору персонала и вопросу управления им. Казахстанский бизнес сегодня, по словам Игоря Шахтермана, управляющего партнера RosExpert, волнует вопрос построения кадрового резерва, правильной идентификации людей на этапе входа в компанию, создания правильных компетенций и формирования корпоративной культуры.

Раньше основной задачей каждого руководителя казахстанского бизнеса было заполнение вновь образовавшейся бреши после ухода из компании кого-то из персонала. При этом брешь необходимо было латать быстро и без промедлений. Теперь же ситуация, по мнению экспертов, изменилась. «Все казахстанские компании, с которыми мы встречались, в первую очередь обеспокоены тем, что им необходимо повышать компетенции своего персонала и научиться правильно работать с ними», – отметил Шахтерман.

По всей видимости, отношение к вопросу работы с персоналом изменилось не только у людей из бизнеса, но и в государственном аппарате. Так, например, недавно премьер-министр Казахстана Карим Масимов встретился с представителями международной группы консалтинговых компаний. Стороны обсудили вопросы в сфере человеческих ресурсов, актуальные не только для бизнеса, но и для общества в целом.

По итогам переговоров участники отметили позитивный настрой на тесное всестороннее сотрудничество, а также перспективы в осуществлении совместных проектов.

Премьер-министр Казахстана отметил, что в настоящее время страна также применяет на практике опыт трансформации в рамках программы по приватизации государственных предприятий при участии Европейского банка реконструкции и развития и Всемирного банка.

Обсуждая вопрос формирования управленческих команд, глава кабинета министров подчеркнул, что президент Казахстана Нурсултан Назарбаев видит будущее страны за местными талантами, лидерами из Казахстана и для Казахстана.

Участники встречи также рассмотрели возможные проекты в рамках сотрудничества по программе трансформации АО «ФНБ «Самрук-Казына». Представители фонда подчеркнули эффективность изменения формата управления от министерства к коммерческой структуре. Это влечет за собой большие перемены на всех уровнях: долгосрочные перспективы в формировании лидерства, уход от авторитарного управления к партнерскому лидерству, становление фонда как крупного инвестора.

«Фонд «Самрук-Казына» нацелен на трансформацию. Само правительство заявило о намерении меняться. Казахстан планирует создать из национальных компаний образцовые коммерческие организации и отойти от управления националь-



ными компаниями как министерствами», – подчеркнул Давид Машури, партнер WE Partners и руководитель офиса в Казахстане.

В ходе встречи президент Korn Ferry Бернард Зен-Риффинен, в частности, говорил о трансформации культур разных стран, подчеркнув своевременность и важность задач, поставленных во главу угла президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым в стратегии «Казахстан-2030».

«Казахстан уникален своим культурно-этническим многообразием. Я чувствую себя здесь органично, потому что сам вырос в Швейцарии, где также смешаны разные культуры. Благодаря 40-летнему опыту работы на международном рынке мы хорошо понимаем, как трансформировать культуру организации. Мы также применяем на практике инновационные технологии – это научно обоснованная оценка лидерства. И основной метод, на котором мы основываемся, – это обучаемость на опыте (Learning Agility), то есть умение извлекать уроки из собственного опыта и успешно применять их в новых и нестандартных ситуациях», – отметил он.

Специфика казахстанского рынка также, по словам Давида Машури, заключается в том, что у нас мало людей, соответственно, еще меньше профессионалов.

Именно по этим причинам, как объяснил Машури, мы видим в Казахстане очень молодых топ-менеджеров. Так как очень не хватает, профессионалы очень быстро поднимаются по карьерной лестнице. Так, например, в Англии человеку необходимо 10 лет, чтобы получить повышение, в Казахстане для этого ему понадобится 3-5 лет. Молодые люди становятся топ-менеджерами в достаточно раннем возрасте.

Другой особенностью казахстанского рынка, по мнению Давида Машури, является то, что у нас любят и не боятся применять новые идеи. «Казахстанский бизнес очень быстро реагирует на что-то новое и полезно на глобальном рынке», – отметил он.

При этом казахстанские менеджеры отлично адаптируются к реалиям других рынков. Так, за рубежом около 800 казахстанцев работают на топовых позициях. Но это в основном те, кто учился за границей и остался там, или это менеджеры крупных компаний, которые ранее работали в представительствах этих компаний в Казахстане.

В завершение встречи президент Korn Ferry Бернард Зен-Риффинен пригласил премьер-министра Республики Казахстан Карима Масимова в Лондон принять участие во встрече с крупнейшими компаниями Великобритании с целью привлечения

инвестиций в Казахстан – страну с благоприятным бизнес-климатом.

Сам же компания Korn Ferry пришла к вопросу развития персонала через кризис 2008 года. «На самом деле идти в направлении развития персонала нам помог кризис 2008-2009 годов. Во время первого кризиса не было спроса на услуги по найму персонала, так как компании не нанмали новых сотрудников. Компании, наоборот, старались сделать больше работы с меньшим количеством людей. И мы предложили компаниям обучать их персонал справляться с большим объемом задач», – рассказал Бернард Зен-Риффинен.

В центре компании по-прежнему остается поиск персонала. «Но, как и любая компания, которая растет, мы решили посмотреть, какие у нас есть возможности, чтобы улучшить качество работы с нашими клиентами. Мы решили расширить тему разговора с клиентом по теме развития лидерства и таланта. Мы начали разговаривать с главами компаний об их стратегии и как бы мы смогли помочь им разработать стратегию развития таланта, которая бы помогла достигать цели, поставленные в бизнес-стратегии. Потому что в центре нашей стратегии – война за таланты. И до сих пор это для нас самое трудное – найти правильный талант, не просто людей, а именно правильных людей», – рассказал он.

# «Казахстан Кагазы» тратит \$12,7 млн на зарплаты работников



Наталья Андреева

АО «Казахстан Кагазы» тратит на заработную плату своих сотрудников \$12,7 млн – об этом говорится в ежегодном отчете компании за 2013 год. Среднюю заработную плату Томас Матеос Вернер, генеральный директор АО «Казахстан Кагазы», назвать не смог, так как, по его словам, нельзя сравнивать зарплату офисного работника с зарплатой рабочего на конвейере. «Если мы потеряем начальника производства, то все производство остановится, а у нас оно круглосуточное», – говорит Томас Матеос Вернер. Сумма в \$12,7 млн делится на 800 работников. АО «Казахстан Кагазы», по словам генерального директора, старается соответствовать всем условиям труда.

Что касается самого производства бумаги, то объем продаж в сравнении с прошлым годом вырос на 1%, но это только за

прошедшие 9 месяцев, в прогнозах главы компании рост еще будет. При этом нужно помнить, что по сравнению с Казахстаном та же Россия находится в более выгодных территориальных условиях, там есть много лесов, а значит – сырья для производства бумаги. Казахстан не богат лесами, поэтому задача «Казахстан Кагазы» – использовать вторичное сырье.

75% макулатуры для завода собираются в Казахстане, 25% – в России. По словам Талгата Ажибекова, начальника производства картона и бумаги, большие поставки макулатуры идут из Алматы, второй крупный город, поставляющий макулатуру, это Новосибирск. Также есть филиал в Бишкеке, с которым завод работает уже более 10 лет.

В Казахстане сдают макулатуру меньше, чем в России, не все казахстанцы знают, что в городах есть пункты приема макулатуры. Например, в Алматы 5 та-

ких пунктов, где любой желающий может сдать ненужную бумагу. Кстати, за 1 кг макулатуры заплатят 5 тенге – не выгодно, так говорят даже сами работники завода. Но пункты приема макулатуры в основном сотрудничают с крупными магазинами, которые привозят бумагу и коробки в большом количестве. В пункте приема макулатуру прессуют в большие брикеты и отправляют на завод.

Макулатура, по словам Томаса Матеоса Вернера, ценится как золото, это ценный материал, который имеет фиксированную цену. Во всем мире цены на макулатуру примерно одинаковые. Например, в Китае есть очень большие заводы, но они все направлены на экспорт и из-за этого создалась проблема нехватки вторичного сырья. То, что отправили на экспорт в разные страны, возвращается в Китай в виде макулатуры, это занимает много времени и затрат. У нас нет таких больших произ-

водственных компаний, направленных на экспорт, и картонная упаковка крутится в государстве, да и те же самые прошедшие коробки из Китая не возвращаются туда обратно, а идут на переработку у нас.

Сейчас в «Казахстан Кагазы» происходят большие изменения: подписано соглашение о реструктуризации с «Альянс банком», компания вышла из логистического бизнеса и сосредоточилась только на бумажном производстве. «Изначально логистика была плохим сектором бизнеса, потому что там совершалось мошенничество, сейчас банки разбираются с этими активами, все активы были переданы им», – говорит Томас Матеос Вернер.

Долги у компании еще остались, но они все текущие. Что касается лондонского судебного процесса по отношению «Казахстан Кагазы», это достаточно длительный процесс, говорит генеральный директор, но усилия уже принесли положительные результаты, поэтому компания намерена придерживаться этой стратегии и дальше двигаться в этом направлении.

Напомним, что 2 апреля текущего года апелляционный суд Лондона вынес единогласное решение по делу бывших директоров и акционеров компании «Казахстан Кагазы» Максата Арина и Баглана Жунуса. Им инкриминируют мошенническое присвоение и кражу средств на сумму свыше \$150 млн.

По словам Томаса Матеоса Вернера, компания будет привлекать поддержку государства. Ведь не зря президент страны Нурсултан Назарбаев говорит о важной роли зеленой экономики, о переработке вторичного сырья. Также компания собирается участвовать в EXPO-2017, более того, ведутся переговоры о предоставлении отдельного павильона на выставке, где компания «Казахстан Кагазы» смогла бы представлять себя как крупнейшего переработчика сырья.

Генеральный директор АО «Казахстан Кагазы» говорит, что компания сейчас полностью сосредоточена на развитии и повышении эффективности своего основного бизнеса – бумажного производства и переработки.



# ■ На ПМЖ в Болгарию. Шпаргалка для эмигранта

Виктор Сапожников

В последние годы многие желающие переехать жить за границу выбирают для этих целей Болгарию. Однако путь эмигранта оказывается не так прост. Страны Евросоюза постоянно ужесточают требования к переселенцам. Еще 8-10 лет назад можно было оформить вид на жительство в Болгарии, собрав минимум документов. Сегодня все стало значительно сложнее. И тем не менее специалисты говорят, что Болгария остается одним из немногих государств Европы, куда можно переехать, не обладая сотнями тысяч долларов на банковском счете.

«Оформляем вид на жительство в Болгарии» – сегодня интернет буквально пестрит такими объявлениями. Десятки компаний предлагают свои услуги для желающих переехать на Черноморский берег. И если раньше фирмы специализировались в основном на российских гражданах, в последние 2-3 года Болгарией заинтересовались и казахстанцы.

По словам директора болгарской компании «Катарна 2014» Елены Викторовой, за 9 месяцев текущего года только через ее компанию прошло 6 семей из Казахстана, которые пожелали переехать в Болгарию. По статистике, в 2013 году более 200 казахстанцев решили получить статус постоянного проживания в этой стране. Согласно прогнозам, в 2014 году эта цифра может удвоиться. «Людей в первую очередь привлекает возможность купить недвижимость в 2 раза дешевле, чем в Казахстане. Для многих это шанс приобрести жилье. В Болгарии существенно ниже цены на питание и одежду. На Черном море мягкий климат, есть возможность бесплатно отдыхать. Очень хорошая экология. Можно заниматься бизнесом в довольно привлекательных условиях с низкими налогами. Для многих важно, что на южном побережье Черного моря не бывает разрушительных землетрясений», – говорит Елена Викторова.

Впрочем, у переезда в Болгарию, кроме несомненных плюсов, есть и значительный минус. Болгария очень серьезно следит за своим рынком труда, и, по закону, люди, не являющиеся гражданами страны, не могут получить работу. Исключение составляют редкие специалисты, которых хотели бы нанять болгарские компании, однако такие случаи большая редкость. Слишком много бюрократических препон. Выхода два. Либо открывать свой бизнес, либо устраиваться неофициально, без каких-либо гарантий.

«Конечно, переехать в Болгарию гораздо дешевле, чем в ту же Испанию или Грецию. Это себе могут позволить, скажем так, представители среднего класса, – считает руководитель проекта Bulgar.kz Евгений Мартынов. – Однако надо понимать, что здесь переселенцев никто не собирает, обеспечивая работой. Поэтому в Болгарию и вообще в Евросоюз стоит ехать только людям с активной жизненной позицией и финансово состоявшимся».

Что касается самого переезда, то есть несколько путей для его осуществления. Первый – для финансово обеспеченных пенсионеров. То есть человек подтверждает, что у него есть какие-то накопления и есть пенсия. Необходимо взять справку о наличии или отсутствии судимости. Желательно, но не обязательно иметь собственное жилье в Болгарии. В принципе, все. Можно ехать в посольство Болгарии в Астане и получать долгосрочную визу D. По приезде в страну пенсионер отправляется в миграционную полицию и сдает туда документы. Примерно через 2 месяца он получает личную карту, по которой он может находиться в Болгарии 1 год. Если в течение 5 лет человек находился минимум 183 дня в стране, то он может подать документы на ПМЖ. Для пенсионеров все довольно просто.



По мнению директора компании «Катарна 2014», к пенсионерам в Болгарии относятся очень хорошо, а на казахстанскую или российскую пенсию можно купить продуктов и вещей гораздо больше, чем на родине. Плюс морской климат поможет восстановить здоровье и продлить жизнь. Люди, не достигшие пенсионного возраста, могут получить статус долгосрочного пребывания в нескольких случаях. Внести в экономику Болгарии 300 тыс. евро, открыть фирму и обеспечить работой 10 граждан Болгарии, быть откомандированным журналистом или получить трудовую визу – все эти пути очень специфические и не отвечают возможностям большинства желающих переехать.

Поэтому наиболее реальный способ переехать – это регистрация торгового представительства в Болгарии. Что это такое? Переселенец должен быть одним из учредителей юридического лица, которое (как бы) посылает его вместе с семьей в другую страну, чтобы он там являлся представителем. При этом человек может не вести никакой деятельности. Вот почему 99% переселенцев идут именно по такому пути.

Его можно разделить на несколько шагов. Шаг 1. Для регистрации торгового представительства в Болгарии нужно быть одним из учредителей ТОО в Казахстане. Можно организовать юридическое лицо самому для своей семьи либо попроситься к друзьям или знакомым. После этого у нотариуса директор ТОО должен дать доверенность на открытие представительства в Болгарии. Также на руках должна быть справка об актуальном состоянии, копии правоустанавливающих документов, выписка из реестра, выписка с банковского счета и подтверждение подписи физического лица.

Шаг 2. Собранные документы по юридическому лицу отправляются в Болгарию, где доверенное лицо отнесет их в торгово-промышленную палату, где, собственно, и будет зарегистрировано представительство. Этот процесс занимает примерно 20 дней и вскоре документы возвращаются обратно.

Шаг 3. Сбор личных документов и подготовка к подаче на визу D. Перед тем, как отправиться в посольство за визой, необходимо собрать следующие документы:

- заполненные визовые анкеты;
- паспорта (как для взрослых, так и для детей);
- свидетельство о рождении ребенка;
- свидетельство о браке;

- страховки с покрытием не менее 30 тыс. евро, действительные в странах ЕС;
- справки об отсутствии судимости (после предъявления в посольстве их надо отдать на апостиль в генеральную прокуратуру в Астане);
- документы на представительство;
- доказательства об обеспечении жильем на время пребывания в стране (это может быть нотариальный акт собственника жилья либо договор аренды);
- доказательства о финансовом и социальном обеспечении на время пребывания в стране (справка о наличии расчетного счета в казахстанском банке, 2100 евро на человека);
- фотографии всех, кто намерен выезжать;
- заявление, удостоверенное нотариусом, о том, что вы готовы финансово обеспечивать своих детей. Это просто бюрократическая бумажка, но она нужна.

Очень важно – все документы должны иметь по 2 копии на человека.

По словам руководителя проекта Bulgar.kz Евгения Мартынова, болгарские власти достаточно благосклонно относятся к казахстанцам. «Так, например, по правилам, доказательство о финансовом и социальном обеспечении предполагает, что счет должен быть в болгарском банке. И россияне заставляют следовать правилам. А казахстанцам делают поблажку. И еще нюанс. При подаче документов на долгосрочную визу D желательно уже иметь документы о том, что у вас в Болгарии есть свое жилье. Таким людям охотнее дают визу и отказы очень редки», – говорит Евгений Мартынов.

Шаг 4. Поездка или поход в посольство. Болгарское представительство принимает документы на визу D 3 дня в неделю – со вторника по четверг, с 10.00 до 12.00.

Шаг 5. Ответ по визе дадут примерно через 2 месяца. Если переселенец не житель Астаны, то лучше оставить доверенность на кого-то в столице, чтобы потом самому не ездить за паспортами. Если ответ положительный, можно собираться в Болгарию.

Шаг 6. По приезде в страну нужно положить деньги в болгарский банк, оформить местную страховку и можно подавать документы в миграционную полицию на оформление долгосрочного пребывания на 1 год, то есть ВНЖ. Если и здесь ответ положительный, то далее система, как у пенсионеров. Те же самые 5 лет и 183 дня в году.

Что касается расходов на оформление документов. Услуги фирмы – от 1000 до 1500 евро. Без разницы, едет 1 человек или семья, цена будет ненамного дороже. Практически 100% переселенцев пользуются услугами, так как самому вникать в юридические тонкости довольно сложно, а консультации нужны по очень широкому спектру вопросов. Кроме того, необходимо, чтобы кто-то занимался документами в самой Болгарии, а перелеты туда-сюда и проживание в гостинице съедят еще большую сумму.

Сбор документов, услуги нотариусов, апостилирование документов в ЦОНе, транспорт – на это лучше заложить примерно 100-120 тыс. тенге на семью.

Поездка и проживание в Астане: здесь все будет зависеть от вида транспорта и стоимости съемной квартиры. От 30 до 200 тыс. тенге на семью. Билеты в Болгарию. Здесь тоже разброс очень велик. Летом можно полететь чартером за довольно небольшие деньги. Зимой придется лететь с пересадками. Закладывайте 100-120 тыс. тенге на транспорт.

Сбор документов в Болгарии тоже выльется в определенную сумму. Придется оформлять местную страховку, платить за перевод и легализацию казахстанских документов, таких как справка о судимости и других. Также в случае положительного решения придется заплатить 250 евро за человека в болгарскую казну. В общем, на месте придется отдать еще по 400 евро за человека.

Языковые курсы. В целом в Болгарии нет языкового барьера для русскоязычных людей. Но выучить язык не помешает – это стоит от 70 до 120 евро за два месяца.

«Важно понимать, что представительство дает право только для нахождения в Болгарии. Если человек захочет заниматься бизнесом, он просто зарегистрирует коммерческую фирму – это быстро и просто, рассказывает Евгений Мартынов. – В целом болгарские власти понимают, что регистрация представительства – это лазейка для переезда. Но они закрывают на это глаза по нескольким причинам. Во-первых, люди делают значительные выплаты в бюджет, покупают недвижимость, оплачивают услуги нотариусов, юристов, переводчиков. Как правило, переселенцы – это активные люди, бизнесмены, специалисты, которые вкладывают деньги и труд в развитие страны. То есть это серьезный поток в экономику страны. Во-вторых, в Болгарии сегодня демографический кризис, страна теряет больше 150 человек в день. И переселенцы с похожим менталитетом и зачастую одной религии воспринимаются благосклонно».

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ЗАКОНОПРОЕКТ ПО ЖИЛИЩНЫМ ОТНОШЕНИЯМ

«Целью законопроекта является введение новых составов административных правонарушений в сфере жилищных отношений», – сообщил вице-министр национальной экономики РК Кайрбек Ускенбаев на заседании Комитета Сената Парламента РК по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству. Внесение поправок в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам жилищных отношений предусматривают:

1. Введение новых составов административных правонарушений в сфере жилищных отношений;
2. Введение понятия «бюджетная организация» для определения круга лиц, претендующих на получение государственного жилья;
3. Повышение прозрачности деятельности органов управления объектом кондоминиума;
4. Исключение положений декларативного характера, не несущих смысловой и правовой нагрузки. В рамках законопроекта предусматривается внести изменения и дополнения в Кодекс РК об административных правонарушениях. Кодекс дополняется новыми составами правонарушений в сфере жилищно-коммунального хозяйства, в части административной ответственности органов управления объектом кондоминиума. Компетенция по рассмотрению административных дел, а также по составлению протоколов о невыполнении предписаний и иных законных требований закрепляется за жилищными инспекциями местных исполнительных органов. В Закон «О жилищных отношениях» вводится понятие «бюджетные организации».

На сегодняшний день круг лиц, относящихся к работникам бюджетных организаций, не определен ни в одном законодательном акте Республики Казахстан. При проведении ежегодной инвентаризации списков очередников, местные исполнительные органы требуют представить подтверждающие документы, что в свою очередь для указанной категории граждан не представляется возможным. Понятие «бюджетные организации», вводится в целях определения круга лиц, которые вправе претендовать на предоставление жилья из государственного жилищного фонда. В рамках законопроекта также предусматривается:

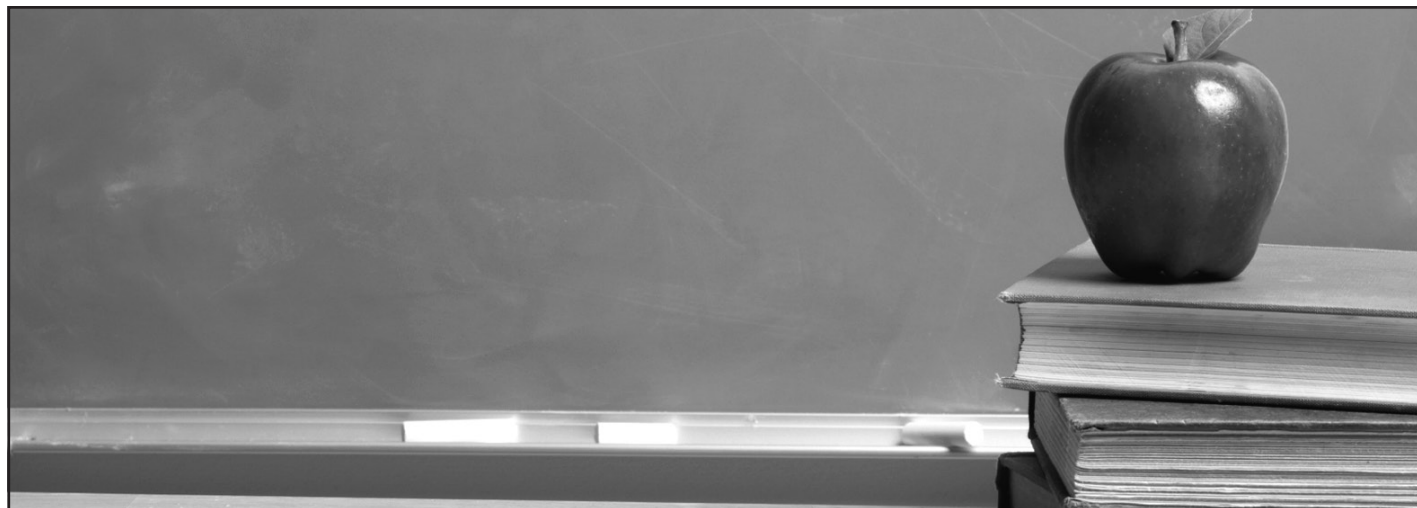
1. В целях повышения прозрачности работы органов управления объектом кондоминиума устанавливается обязанность по ежеквартальному предоставлению собственником отчета о расходах на содержание общего имущества в письменной форме либо в форме электронного документа;
2. Установление требований по обязательному исполнению норм национальных стандартов и технических регламентов, в целях качественного оказания коммунальных услуг потребителям;
3. Уточнение порядка приватизации жилищ гражданам, участвовавшими в купонной приватизации. Пунктом 9 статьи 13 Закона РК «О жилищных отношениях» предусмотрено, что граждане Республики Казахстан вправе приватизировать на территории республики только одно жилище из государственного жилищного фонда. Вместе с тем, общественно, что вплоть до 1996 года приватизация жилищ осуществлялась через купонный механизм. В рамках законопроекта уточняется, что ранее осуществленная приватизация жилья через купонный механизм не является основанием для отказа в реализации права на приватизацию жилища. Также предусматривается закрепить норму о том, что наличие доли в приватизированном ранее жилье менее 50% не ограничивает реализацию права гражданина на приватизацию предоставленного жилища из государственного жилищного фонда. В целях устранения коллизий между нормами действующего законодательства предусматривается предоставление права безвозмездной приватизации жертвам политических репрессий; В целях дополнительных мер социальной защиты при прекращении права собственности на единственное жилище лиц, относящихся к социально уязвимым слоям населения, предлагалась возможность в срок до трех месяцев проживать в жилище, предоставленном местным исполнительным органом. В ходе обсуждения данной нормы рабочей группой принято решение ввести запрет на выселение социально уязвимых слоев населения в период отопительного сезона. Членами рабочей группы Мажлиса Парламента Республики Казахстан в ходе работы над законопроектом затронуты многие актуальные вопросы обеспечения жильем наших граждан. Данные предложения нашли полную поддержку и предусматривают следующее: 1. Сохранение очередности многодетных семей до момента получения ими жилища из государственного жилищного фонда; 2. В целях устранения коллизий с нормами Закона «О льготях и социальной защите участников, инвалидов Великой Отечественной войны и лиц, приравненных к ним» поддержано предложение по наделянию правом безвозмездного получения в собственность жилищ из государственного жилищного фонда членами семьи военнослужащего, погибшего (умершего) при исполнении обязанности воинской службы в мирное время; 3. Утверждение квоты в размере не менее 20% для распределения квартир среди детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, сохраняя при этом их безусловное право на обеспечение жильем. (Пресс-служба Министрства национальной экономики РК)

Хорошо отдохнуть можно на китайском острове Хайнань. Широкие с белым песком пляжи и теплая морская вода обеспечат незабываемый отдых. К тому же Хайнань – это отличное место для подводного плавания и охоты. Стоимость тура на 11 дней составит от \$950 с человека. Сюда входят перелет, проживание и питание на базе завтрака, трансфер в отель, медицинская страховка.

Можно отправиться в Шри-Ланку – остров в Индийском океане с интереснейшей культурой и множеством достопримечательностей. Отдых на 8 дней будет стоить от \$700 с человека. В стоимость входят авиаперелет, трансфер до гостиницы, проживание, завтрак, страховка.

Туры в такие экзотические страны, как Мальдивы, Бали, Доминиканская Республика, по стоимости будут дороже. Но зато человек получит возможность полностью освободиться от суеты города и получить мощный заряд от единения с природой. Здесь туристы ждут белоснежные пляжи с первоклассными отелями, способствующие не только физическому, но и духовному расслаблению. В среднем, стоимость 12-дневного отдыха на Мальдивы составит от \$2400, 8-дневного в Индонезию (о. Бали) – от \$1250, в Доминикану – от \$1100 с человека. Обращаем внимание на то, что в стоимость тура в Доминиканскую Республику заложен только вылет из Москвы. То есть из Алматы до Москвы перелет оплачивается дополнительно. В цену этих туров включены перелет, трансфер до гостиницы, проживание, питание согласно концепции отеля и страховка.

#### ПОВЕСТКА СЕНАТА



# ■ Куда свозить детей на осенние каникулы?

Жаннель Бейсенбаева

Подходит к концу первая четверть И, несмотря на то, что учебный год начался не так давно, ученики уже с большим нетерпением ждут отдыха. Согласно расписанию школьных каникул на этот год, осенние запланированы на период с 4 по 11 ноября. Приближающийся каникулярный период заставляет родителей задаться вопросом: чем занять своих детей на это время. С одной стороны, передышка от учебы не столь велика – чуть более недели, и некоторые, возможно, решили ограничиться походом в кино либо выездом на пикник в пригородные зоны отдыха. С другой стороны, ноябрьские дни у нас довольно холодные и пасмурные, что

напрямую влияет не только на настроение, но и на самочувствие людей. Поэтому можно провести отдых с пользой для подрастающего организма, выбрав путешествие в теплые страны.

Ниже представляем подборку наиболее востребованных и распространенных направлений пляжного отдыха с минимальной ориентировочной стоимостью акционных предложений на одного человека при двухместном размещении.

Итак, осенние каникулы – один из самых востребованных сезонов в ОАЭ. Это одно из оптимальных мест для отдыха с детьми, во многом еще и потому, что перелет сюда занимает всего 4 часа. Стоимость на человека составит от \$570 на 8 дней. Сюда включены авиаперелет, про-

живание, питание согласно концепции отеля, трансфер, медицинская страховка. Дополнительно оплачивается виза – \$70 с паспорта.

Практически круглогодичный пляжный отдых могут предложить курорты Таиланда и Вьетнама. Он обойдется в среднем от \$750 (Таиланд) с человека на 11 дней и \$1050 – (Вьетнам). В цену тура входят перелет, трансфер, проживание и питание (завтраки), страховка. Виза в обе страны оплачивается по прилету – около \$35.

На отдыхе в Индии, острове Гоа, вас ждут спокойные пляжи и воды Аравийского моря с разнообразными развлечениями. Это удовольствие будет стоить от \$515 на 12 дней с человека. В цену тура входят перелет, трансфер, проживание и питание

(завтраки), страховка. Виза оплачивается дополнительно – 10 500 тенге с человека.

Малайзия – это морские курорты, богатые зеленой тропической лесов, пляжами с мягким песком, местами для дайвинга с красивейшими подводными пейзажами. Отдых в Малайзии на острове Лангкави обойдется в сумму от \$1400 с человека, на острове Борнео – от \$1500 за 10 дней. В стоимость тура включены авиаперелет, внутренний перелет на острова, проживание, завтраки, групповые трансферы по программе, 2 ночи и обзорная экскурсия в Куала Лумпуре.

Хорошо отдохнуть можно на китайском острове Хайнань. Широкие с белым песком пляжи и теплая морская вода обеспечат незабываемый отдых. К тому же Хайнань – это отличное место для подводного плавания и охоты. Стоимость тура на 11 дней составит от \$950 с человека. Сюда входят перелет, проживание и питание на базе завтрака, трансфер в отель, медицинская страховка.

Можно отправиться в Шри-Ланку – остров в Индийском океане с интереснейшей культурой и множеством достопримечательностей. Отдых на 8 дней будет стоить от \$700 с человека. В стоимость входят авиаперелет, трансфер до гостиницы, проживание, завтрак, страховка.

Туры в такие экзотические страны, как Мальдивы, Бали, Доминиканская Республика, по стоимости будут дороже. Но зато человек получит возможность полностью освободиться от суеты города и получить мощный заряд от единения с природой. Здесь туристы ждут белоснежные пляжи с первоклассными отелями, способствующие не только физическому, но и духовному расслаблению. В среднем, стоимость 12-дневного отдыха на Мальдивы составит от \$2400, 8-дневного в Индонезию (о. Бали) – от \$1250, в Доминикану – от \$1100 с человека. Обращаем внимание на то, что в стоимость тура в Доминиканскую Республику заложен только вылет из Москвы. То есть из Алматы до Москвы перелет оплачивается дополнительно. В цену этих туров включены перелет, трансфер до гостиницы, проживание, питание согласно концепции отеля и страховка.



## ПАКЬЯО СЛОМАЛ НОС УКРАИНСКОМУ БОКСЕРУ



Во вторник стало известно о том, что чемпион мира в полусреднем весе (до 66,7 килограммов) по версии Всемирной боксерской организации (WBO) Мэнни Пакьяо сломал нос украинскому боксеру Виктору Постолу. Об этом в интервью Boxing News 24 рассказал тренер филиппинца Фредди Роач. «Три дня назад Мэнни сломал Постолу нос. Но Виктор в порядке, я работаю с ним», — заявил он. Как отметил Роач, украинец помогает Пакьяо в подготовке к титульному бою против американца Криса Алгери, так как специалист считает Постолу похожим по стилю на будущего соперника филиппинца. «Он настоящий боец, жесткий парень, и домой не поедет», — подчеркнул тренер. 30-летний Постол на профессиональном ринге одержал 26 побед (11 — нокаутом) в 26 поединках. Бой Пакьяо — Алгери пройдет 22 ноября в Макао. На кону будут стоять чемпионские титулы по версии WBO в полусреднем весе и первом полусреднем (до 63,5 килограммов). Пакьяо считается однозначным фаворитом поединка — его победа оценивается коэффициентом 1,08. (lenta.ru)

## НАЗВАНЫ НОМИНАНТЫ НА «ЗОЛОТОЙ МЯЧ»



Международная федерация футбола (ФИФА) на своем официальном сайте опубликовала список претендентов на премию «Золотой мяч» — лучшему игроку мира по итогам 2014 года. В шорт-лист вошли 23 игрока. Наибольшее представительство имеют немецкая «Бавария» и испанский «Реал» — по шесть футболистов. Среди национальных команд лидирует Германия, которая также представлена шестью игроками. Полностью список кандидатов выглядит следующим образом: Бастиан Швайнштайгер, Марио Гетце, Филипп Лам, Томас Мюллер, Мануэль Нойер (все — Германия, «Бавария»), Арьен Роббен (Голландия, «Бавария»), Гарет Бэйл (Уэльс, «Реал»), Карим Бензема (Франция, «Реал»), Криштиану Роналду (Португалия, «Реал»), Тони Кроос (Германия, «Реал»), Серхио Рамос (Испания, «Реал»), Хамес Родригес (Колумбия, «Реал»), Диего Коста (Испания, «Челси»), Тибо Куртуа (Бельгия, «Челси»), Эден Азар (Бельгия, «Челси»), Анхель ди Мариа (Аргентина, «Манчестер Юнайтед»), Златан Ибрагимович (Швеция, ПСЖ), Яя Туре (Кот-д'Ивуар, «Манчестер Сити»), Поль Погба (Франция, «Ювентус»), Лионель Месси (Аргентина, «Барселона»), Неймар (Бразилия, «Барселона»), Хавьер Маскерано (Аргентина, «Барселона»), Андрес Иньеста (Испания, «Барселона»). Список из трех финалистов будет назван 1 декабря. Имя лауреата станет известно на церемонии в Цюрихе 12 января 2015 года. Действующим обладателем приза является нападающий «Реала» Криштиану Роналду. С 2009 по 2012 год победителем был форвард «Барселоны» Лионель Месси. (lenta.ru)

## ПРИГОВОР ПИСТОРИУСА ОБЖАЛУЮТ



Прокуратура ЮАР обжалует приговор легкоатлету-ампутанту Оскару Писториусу, застрелившему свою подругу Ребу Стенкам. Об этом сообщает Associated Press. Прокурор Джерри Нел намерен добиться изменения статьи на «умышленное убийство». 21 октября суд приговорил спортсмена к пяти годам тюремного заключения по статье «Непредумышленное убийство», а также к трехлетнему условному сроку за хранение огнестрельного оружия. Через восемь месяцев южноафриканец может претендовать на условно-досрочное освобождение за хорошее поведение. Писториус застрелил Стенкам 14 февраля 2013 года в собственном доме. Приняв ее за грабительку, он сделал несколько выстрелов в запертую дверь туалета. Девушка получила смертельные ранения в область головы. Писториус — шестикратный чемпион Паралимпийских игр, выступавший и в соревнованиях с участием полноценных спортсменов. Он является серебряным медалистом чемпионата мира 2011 года в эстафете 4x400 метров. (lenta.ru)



# На очереди Мартин Мюррей

Ближайшим соперником Геннадия Головкина будет британский боксер

Данияр Балахметов

Геннадий Головкин 21 февраля 2015 года встретится в Монако с британцем Мартином Мюрреем. Для нашего боксера это будет 32-й поединок в карьере. Все предыдущие поединки Головкин неизменно выигрывал. Причем 28 раз из 31-го одерживал победу нокаутом. Последним на данный момент уступившим GGG стал мексиканский боксер Марко Антонио Рубио. Бой, состоявшийся 18 октября в Карсоне (США), был окончен во втором раунде.

Будущий соперник Головкина в минувшие выходные провел в Монако бой с итальянским боксером Доменико Спадой. Британец техническим нокаутом одолел

Спаду. Поединок был остановлен в седьмом раунде ввиду сильного расщепления у итальянца, которое он получил после столкновения головами. 32-летний Мюррей является правой и выступает в среднем весе. Ровесник Головкина в 2007 году дебютировал на профессиональном ринге и к нынешнему моменту провел 31 бой. Из них 29 выиграл (12 нокаутом), при этом проиграл одну встречу и одну закончил вничью. Единственное поражение Мюррея случилось 27 апреля 2013 года в поединке с аргентинцем Серхио Родригесом в Буэнос-Айресе. А ничья была зафиксирована 12 февраля 2011 года в бою с немецким боксером Феликсом Штурмом в Мангейме.

По словам Тома Леффлера, которого процитировал портал BoxingScene.com, контракт на проведение боя был подписан между промоутерскими компаниями K2 Promotions и Golden Gloves еще несколько недель назад. При этом промоутер казахстанского боксера подчеркнул, что для проведения предстоящего поединка боксеры должны были побеждать в своих последних встречах.

Также Леффлер высказался и относительно того, что бой пройдет на этот раз не в США, а в Европе. «Мюррей показывает мировой уровень, а Головкин хочет продолжить позиционировать себя в качестве самого увлекательного бойца. Геннадий собирает много фанатов в США, но также важно

драгаться в удобное время в Европе, где у него так много фанатов», — цитирует Леффлера BoxingScene.com. К слову, последний на данный момент бой в Европе Головкин провел в этом году. 1 февраля казахстанец нокаутировал в Монако ганского боксера Осуману Адаму.

В свою очередь, будущий соперник Головкина достаточно уверенно высказался относительно грядущего боя. «Он сокрушил всех соперников, но у меня есть все, чтобы победить любого среднестатистического боксера. Я не согласен бы на этот бой, если бы не думал, что могу победить. Многие его соперники выходили на бой уже проигравшими. Со мной будет иначе», — заявил Мюррей.



# «Не стану просить Федерера о фото». Кто в 17 лет обыграл Надаля

Борна Чорич, обыгравший не так давно Рафаэля Надаля, рассказывает о восхищении Майком Тайсоном и о том, что не собирается просить Роджера Федерера о совместном фото на память.

## Вошел в историю

Борна Чорич знаком теннисной публике уже больше года, но по-настоящему громко 17-летний хорват заявил о себе на прошлой неделе в Базеле, где обыграл Рафаэля Надаля. Звездный испанец, конечно, сейчас далеко от оптимальной формы, но это не отменяет того, что лишь в девятый раз игроку младше 18 лет удалось обыграть представителя Топ-3. До юного хорвата в историю свое имя вписывали Бьорн Борг (трижды), Майкл Чанг (дважды), Борис Беккер, Андрей Медведев и Надаль.

Вошедший после турнира в Базеле в сотню лучших на планете Борна (моложе его в сотне теперь никого) признается, что во многом его успех стал возможен благодаря неделе тренировок вместе с Надалем в прошлом году на Майорке.

## Тренируется в Англии

Чорич начал заниматься теннисом в пять лет. Его отец, юрист по профессии, играл с друзьями после работы и иногда брал с собой сына, который однажды захотел попробовать. «Борна мог стучать мячом о стену часами и если его не позвать, то пропускать бы завтрак, обед и ужин», — вспоминает его мама.

В родном Загребе Чорич занимался до 13 лет, пока в двери их квартиры не поступал галантный джентльмен, представившийся Клайвом Шерлингом. Руководитель английской академии Junior Tennis Coaching (JTC), располагающейся в Мидлсексе, признался, что давно следит за Чоричем и предложил заниматься у него.

«У нас молодая академия и молодая команда», — рассказывает в интервью The Independent Шерлинг. — Главное отличие JTC от других подобных центров в том, что мы работаем только с лучшими юниорами от 11 до 18 лет на планете. В данный момент в центре занимаются 18 подростков, из которых половина — девушки. Наши скауты ведут тщательный отбор, после чего мы делаем предложение и берем все расходы на себя. Разумеется, в надежде, что спустя время получим бонус в виде процента от заработанных призовых. Скажу вам, что Чорич смотрится гораздо перспективнее Энди Маррея в его возрасте».



## Помогает Иванишевич

«Конечно, первый месяц в Англии был очень тяжелым, но постепенно я освоился. Дальше уже было легче: я выучил язык, и в Англии со мной стал жить отец», — откровениями Чорич, которому поступало предложение выступать за Великобританию, от которого он отказался.

Настоящим счастьем для него на каждое каникулы стало возвращение в родной Загреб, где он тренируется вместе с Гораном Иванишевичем. «Он блестящий игрок и тренер. Горан дает мне много полезных советов и иногда подерживает на ответственных матчах. Было бы классно сыграть с ним однажды в паре», — мечтает юный хорват, который очень ответственно относится к учебе. Образование для него так же важно, как выполнение очередной эйс.

## Baby Djokovic

За внешне сходство и манеру игры Борну уже стали называть Baby Djokovic, чему хорват не особенно рад, ведь даже в детстве на стенах его комнаты не висели плакаты кумиров. Да, ему всегда нравился Надаль, но кому-то подражать — этого в природе Чорича не было никогда. «Каждый человек индивидуален, невозможно скопировать рецепт успеха — у каждого он должен быть свой. Я хочу стать Борней Чоричем», — признается хорват. Во многом поэтому он не собирается

просить у Федерера фото для свой странички в Facebook — это непрофессионально.

## Мог бы стать боксером

Фаворитом среди других видов спорта у Борны является бокс. «Если бы не теннис, я наверняка бы стал боксером. Мне нравится этот накал эмоций, проявление силы. Мой любимый боксер — Майк Тайсон. На YouTube я посмотрел все бои с его участием, жаль, что никогда не смогу увидеть его поединки живую. Меня во всех начинаниях вдохновляет книга Майка «Беспорная правда», — признается Чорич, который из своих сильных качеств выделяет не только бэкхенд и убойную подачу, но и характер бояца.

## Победитель юниорского US Open

В прошлом году после серии осечек Борна, наконец, выиграл юниорский мейджор. В финале US Open он в трех сетах обыграл австралийца Танаши Коккинакиса, после чего стал первой ракеткой мира в своем возрасте.

Этот успех позволил Чоричу получить вызов в сборную Хорватии на Кубок Дэвиса и сыграть с №3 АТР Энди Марреем. Борна взял всего шесть геймов, но этот опыт здорово пригодился ему в дальнейшем. Уже в апреле 2014 года он помог своей сборной, добыв на тот момент свою

самую громкую победу — над №21 Эжи Яновичем.

В сентябре Чорич выиграл свой первый «Челленджер» в Стамбуле, а после удачного выступления в Базеле, где он дошел до полуфинала (проиграл Гоффену), прыгнул в Топ-100. Неплохо для того, кто начинал год на 301-й строчке?

## Попал на обложку популярного журнала

Чоричу всего 17 лет, но он уже очень популярен на родине. Конечно, на внимание к нему повлияла и победа Марина Чилича на US Open, но не мешает этому и его внешняя привлекательность — многие считают, что Борна вполне мог сделать карьеру модели. Чорич часто бывает в гостях на различных телевизионных проектах, а недавно попал на обложку хорватской версии журнала Men's Health, став героем cover story «Как закаляется сталь».

## Чем хуже, тем лучше

Борна во всех интервью сокрушается, что в его стране очень мало кортгов и многим начинающим игрокам приходится уезжать, чтобы иметь возможность добиться успеха. Однако у этой медали есть и обратная сторона. «К сожалению, у нас нет достойных условий для тренировок, да и вообще, для всего. Хорватия — бедная страна. Поэтому ты должен выкладываться на полную, если хочешь как-то реализовать свои мечты. Мы много работаем и не испорчены, поэтому так хорошо играем. Уверен, что это главная причина успеха хорватских игроков», — считает Борна, который не боится называть свои слабые места: удар справа и игру у сетки.

## Обожает розыгрыши

Вне корта Борна — обычный парень, любящий весело проводить время с друзьями. Чорич болел за загребское «Динамо», иногда посещая матчи клуба, обожает хорошее кино (любимый фильм — «Волк с Уолл-стрит») и хорошо поест. Особенно ему нравится паста с чесночным соусом.

У хорвата нет какого-то особенного хобби, но есть склонность к дурачествам и розыгрышам. Борна обожает разыгрывать окружающих, в том числе своего тренера Райана Джонса — в этом деле ему точно не избежать сравнений с Джокovicем.

Александр Харламов  
sports.ru

## БУКМЕКЕРЫ ВНЕ ЗАКОНА

Федеральный судья штата Нью-Джерси 27 октября удовлетворил ходатайство, поданное четырьмя крупными американскими профессиональными спортивными лигами — Национальной футбольной лигой (НФЛ), Национальной баскетбольной ассоциацией (НБА), Национальной хоккейной лигой (НХЛ) и Главной лигой бейсбола (МЛБ), — временно запретив штату легализовать ставки на исходы спортивных матчей. Об этом сообщает «Рейтинг Букмекеров». Лиги представили доказательства, что им будет нанесен непоправимый ущерб в случае, если в штате начнут заключаться спортивные пари. «Это всего лишь временные меры. Суд должен рассмотреть все аспекты дела, взвесить все за и против для того, чтобы принять верное решение. Мы полностью уверены, что добьемся успеха», — заявил представитель республиканского губернатора штата Криса Кристи Майкл Дрвеняк. 17 октября Кристи подписал закон, который отменяет ограничения на прием спортивных ставок в казино и на беговых дорожках ипподромов. В настоящий момент в США только в одном штате — Невада — существует легальная возможность поставить на исход спортивных событий. Кроме того, в штате Делавэр игроки могут ставить деньги на исход нескольких матчей и получают выигрыш только в том случае, если угадают их все. (lenta.ru)



## САНКЦИИ В ОТНОШЕНИИ ЦСКА СМЯГЧИЛИ

Союз европейских футбольных ассоциаций (УЕФА) сократил количество матчей, которые московский ЦСКА должен провести в Лиге чемпионов без зрителей, уменьшив их число с трех до двух. Об этом сообщает официальный сайт клуба. Санкции по третьему матчу были заменены на условные с испытательным сроком в пять лет. Также сокращена сумма наложенного штрафа — с 200 тыс. евро до 100 тыс. Таким образом, организация частично удовлетворила апелляцию российской команды на решение о наказании за беспорядки, которые болельщики команды устроили в Риме во время гостевого матча группового этапа Лиги чемпионов против итальянской «Ромы» (1:5). «Мы не в полной мере удовлетворены решением УЕФА. С одной стороны, наша апелляция была частично удовлетворена, что само по себе является беспрецедентным случаем. С другой — даже нынешнее наказание является несправедливым и необъективным», — цитирует ТАСС генерального директора ЦСКА Романа Бабаева. По итогам игры дисциплинарный комитет УЕФА наказал ЦСКА проведением трех домашних матчей в еврокубках без зрителей и двух гостевых игр с закрытыми фансекторами. Также армейцев обязали выплатить штраф в размере 200 тыс. евро. (lenta.ru)



## ПУТИН ОБЕЩАЕТ БЕСПЛАТНЫЙ ПРОЕЗД НА ИГРЫ ЧМ-2018

Российский президент Владимир Путин пообещал обеспечить бесплатный проезд зрителям, которые планируют посетить матчи чемпионата мира по футболу 2018 года. Слова главы государства передает ТАСС. Это является одной из 11 гарантий, предоставленных России как хозяйкой мирового первенства, напомнил Путин. «Практическая реализация этих гарантий предполагает целый комплекс мероприятий и решений, в том числе законодательных, включая регулирование в таможенной и налоговой сферах, а также обеспечение бесплатного проезда зрителей между городами-организаторами матчей», — заявил политик на заседании набсоветов оргкомитета ЧМ-2018. По словам Путина, при подготовке к турниру будет использоваться опыт проведения других соревнований, в частности, зимних Олимпийских игр в Сочи-2014 и Универсиады-2013 в Казани. «Все полезные наработки, идеи, лучшие практики нужно в полной мере использовать и при подготовке к чемпионату мира. Это касается логистики, привлечения волонтеров, билетных программ, приема спортсменов и гостей», — сказал российский лидер. Также на заседании стало известно, что для контроля подготовки к соревнованиям будет запущен специальный информационный портал, аналогичный ресурсу, созданному для Олимпиады в Сочи. «Важно контролировать все этапы подготовительной работы», — отметил Путин. Чемпионат мира по футболу-2018 пройдет ориентировочно с 8 июня по 8 июля в 11 городах России. Матчи мирового первенства примут 12 стадионов. (lenta.ru)



**ВМЕСТЕ ИМ НЕ СЫГРАТЬ**



Сборные России и Украины будут разведены по разным группам в финальной стадии чемпионата мира по футболу 2018 года. Об этом со ссылкой на президента Международной федерации футбола (ФИФА) Иозефа Блаттера сообщает «Р-Спорт». Это произойдет в том случае, если украинцы пробьются через квалификацию. «Можете быть в этом уверены. Так будет лучше для обеих сторон», – заявил чиновник. Ранее на финальных этапах турнира подобная практика не применялась. Сборная России в качестве хозяйки ЧМ-2018 гарантировала себе участие в решающей стадии чемпионата. Сборная Украины примет участие в отборочном турнире. ФИФА и УЕФА, как правило, разводят страны по разным группам во время жеребьевки квалификационных турниров чемпионатов мира и Европы. Это происходит в случае напряженных политических отношений между государствами. В частности, в одну группу не могут попасть команды России и Грузии, Армении и Азербайджана, Испании и Гибралтара. Право на проведение чемпионата мира по футболу Россия получила в декабре 2010 года. Матчи должны пройти на 12 стадионах в 11 городах – Москве, Санкт-Петербурге, Волгограде, Екатеринбурге, Калининграде, Казани, Нижнем Новгороде, Ростове-на-Дону, Саранске, Самаре и Сочи с 8 июня по 8 июля 2018 года. (lenta.ru)

**ЛИШИЛСЯ ПРИЗА ИЗ-ЗА ЭМОЦИЙ**



Чемпион мира по настольному теннису китаец Чжан Джайк лишился \$45 тыс. призовых из-за чересур бурного праздничного поведения на турнире в немецком Дюссельдорфе. Об этом сообщает South China Morning Post. Обыграв в финале соревнований своего соотечественника Ма Лона, 26-летний азиатский спортсмен на радостях разбил два расположенных по бокам площадки рекламных щита. Организаторы сочли подобное поведение вызывающим и оставили победителя без причитающегося ему денежного приза. «Хочу извиниться за свое поведение. Оно было недостойным. Я хотел выразить свою радость и не смог сдержать эмоций. Мне очень жаль, что так произошло», – оправдывался Джайк. Извиняться пришлось и представителям китайской федерации настольного тенниса. По словам главного тренера сборной Ли Гуоляна, он был шокирован выходкой спортсмена. В ближайшее время чиновники федерации намерены обсудить возможность наложения на Джайка дополнительных санкций. Чжан Джайк – один из самых титулованных представителей мира настольного тенниса. Он является обладателем уникального достижения, в течение двух лет выиграв так называемый «Большой шлем»: чемпионат мира, Кубок мира и Олимпийские игры. (lenta.ru)

**ПОВЕТКИН ДУМАЕТ О РЕВАНШЕ С КЛИЧКО**



Российский тяжеловес Александр Поветкин рассказал о готовности к реваншу с украинцем Владимиром Кличко. Слова спортсмена приводит Sports.ru со ссылкой на телеканал «Россия 2». «Что дальше? Надо спросить моих промоутеров. От себя могу сказать, что через два-три боя буду готов к реваншу с Владимиром Кличко», – сообщил россиянин. Возможность нового боя с украинским боксером подтвердил и промоутер Поветкина, глава компании «Мир бокса» Андрей Рябинский. «Конечно, мы рассматриваем такую возможность. Не думаю, что матч-реванш может состояться уже в следующем году», – заявил он в интервью «Российской газете». 24 октября российский боксер в десятом раунде нокаутировал камерунца Карлоса Такама и завоевал чемпионский пояс WBC (Всемирный боксерский совет) Silver, обладатель которого имеет право претендовать на бой с Бермейном Стиверном – действующим чемпионом мира в тяжелом весе по версии WBC. Кличко также планирует выиграть этот пояс, однако до поединка со Стиверном вынужден проводить защиты других титулов (WBA, IBF, WBO и IBF). 5 октября 2013 года Кличко победил Поветкина единогласным решением судей. Это поражение стало для россиянина первым на профессиональном ринге, также в ходе боя с украинцем Поветкин впервые пострадал в нокауте. Поединок проходил в Москве. (lenta.ru)

**Эрик Сайнтронд: «Каждая Универсиада уникальна по-своему»**

Алишер Абдуллин

Подготовка к зимней Универсиаде 2017 года, которая состоится в Алматы, идет полным ходом. В рамках подготовительных мероприятий в Алматы проходит семинар Международной федерации студенческого спорта (FISU). В его работе наряду с оргкомитетом игр, принимают участие официальные лица организации, во главе с генеральным секретарем FISU Эриком Сайнтрондом, который ответил на вопросы корреспондента «Капитал.kz».

**- Как вы оцениваете подготовку Алматы к Универсиаде?**

- Стоит отметить, что прежде чем выбор пал на Алматы – как столицу зимней Универсиады-2017, мы уже знали, что ваш город имеет необходимую инфраструктуру и спортивные объекты, которые были задействованы во время проведения зимних Азиатских игр 2011 года. Все эти сооружения соответствуют международным стандартам и пригодны для проведения Всемирных студенческих игр, причем немаловажно, что большинство арен расположены в черте города. Между тем для проведения Универсиады требуется возведение еще нескольких спортивных объектов и деревни, где будут размещаться участники игр.

Во-вторых, мы учитывали успехи казахстанских спортсменов, которые показывают высокие результаты на мировой арене.

**- С какими трудностями сталкивается FISU в процессе подготовки и проведения игр?**

- При подготовке к проведению игр и во время самой Универсиады невозможно исключить некоторые шероховатости, это естественные и нормальные процессы. Тем не менее организация тщательно подходит к рассмотрению городов-кандидатов на проведение игр, с тем, чтобы свести к минимуму возможность возникновения разного рода случайностей. Для этого на всех стадиях подготовки и проведения Универсиады FISU ведет тесное взаимодействие и координацию с оргкомитетом.

**- Насколько существенно меняются требования Международной федерации студенческого спорта, предъявляемые к организаторам игр по работе СМИ, обеспечению безопасности и проведению антидопинговых мероприятий?**

- Развитие информационных технологий, диктует свои условия, поэтому с каждым разом наши требования к обеспечению работы СМИ совершенствуются. Также



обстоят дела и с обеспечением безопасности. При этом мы не можем требовать от организаторов, ради соблюдения этих условий, идти на дополнительные затраты и выходить за рамки бюджета. Все эти шаги контролируются контрактами.

**- Как распределяются расходы между организацией и городами-хозяйками игр?**

- Внушительные средства мы инвестируем в осуществление трансляции игр на телеканале Eurosport. Помимо этого средства вкладываются в продвижение игр в медиа и PR. В частности, на «Евроспорте» выходит ежемесячный журнал Samprus, который выпускается совместно с FISU и рассказывает о студенческом спорте.

Кроме того, в преддверии игр с целью инспектирования готовности объектов и инфраструктуры город-хозяин посещают делегаты FISU. Расходы по их пребыванию в столице Универсиады, а также по проведению мероприятий берет на себя организация. Уже во время самих игр наша организа-

ция выделяет часть средств для пребывания своих специалистов, обеспечивающих проведение соревнований.

**- Какое количество телеаудитории насчитывают Всемирные студенческие игры?**

- Последние игры в Трентино и Казани суммарно посмотрело 644 млн телезрителей. В частности, зимние игры в Трентино увидели 135 млн зрителей. Здесь нужно учитывать специфику зимних игр, которыми интересуются в пятидесяти, максимум в пятидесяти пяти странах мира. На африканском континенте и в Южной Америке зимние виды спорта не имеют широкой популярности. Также дела обстоят и в некоторых странах Азии.

Тем не менее игры в Трентино и в Казани нашли широкий отклик в СМИ. И по охвату телеаудитории немного уступили такому большому спортивному мероприятию, как веломногодневка «Тур де Франс».

**- Сейчас идет гонка за право проведения зимних Олимпийских игр 2022 года между Алматы и Пекином. Несколько городов до этого уже сняли свои кандидатуры, объясняя это экономической составляющей. Нет ли в FISU кризиса географии, когда не все**

решаются подать заявки и игры зачастую проходят в одних и тех же местах?

- Сравнивать потенциал Пекина или небольшой европейской столицы нельзя. Наша организация, в отличие от Международного олимпийского комитета имеет возможность более гибко подходить к вопросам выбора места проведения игр. Мы адаптируем наши требования к уже существующим условиям и во многих случаях не можем требовать возведения полностью всех объектов с нуля. Мы ориентируемся на те города-кандидаты, где уже имеется какая-то инфраструктура. И при этом стараемся расширять географию.

**- По традиции, после каждой Олимпиады ее принято называть самой лучшей. По вашему мнению, такое определение применимо к Универсиадам, и если да, то какая из них самая лучшая?**

- Я считаю, что каждые студенческие игры уникальны сами по себе. Выделять какие-то одни игры перед другими будет немного неверно. Здесь важны атмосфера, традиции и культура страны, в которой проходит игра. Чтобы участники хотели вернуться туда потом, но уже как туристы.

**СЕНИ ПОСТАВИЛ РЕКОРД**

Голкипер бразильского «Сан-Паулу» Рожерни Сени установил мировой рекорд по количеству побед в составе одной команды. Успех в матче чемпионата страны с «Гойасом» (3:0) стал для 41-летнего футболиста 590-м в составе клуба. Об этом сообщает Goal.com. Препьющий рекорд по количеству победных игр за одну команду принадлежал полузащитнику английского «Манчестер Юнайтед» Райану Гитцу, в активе которого 589 побед. «Конечно, мне очень приятно, что я смог добиться этого. Я шел к этому рекорду через ежедневную работу, которую я выполняю всю свою сознательную жизнь. Только так можно чего-то добиться», – заявил Сени, который на протяжении всей своей карьеры выступал лишь за один клуб. На счету голкипера также значительное количество мячей, забитых игроком его амлуа, а также наибольшее число матчей за одну команду. С учетом неофициальных встреч футболист провел за свою команду более 1100 игр. По окончании нынешнего сезона чемпион мира 2002 года в составе сборной Бразилии завершит игровую карьеру. (lenta.ru)



**\$100 МЛН НА БОРЬБУ С ЭБОЛОЙ**

Владелец клуба Национальной баскетбольной ассоциации (НБА) «Портленд Трей Блэйзерс» Пол Аллен пожертвует \$100 млн на борьбу с эпидемией лихорадки Эбола. Об этом сообщает ESPN. «Эбола – это большой вызов для всего человечества. Происходящее в Западной Африке может быстро добраться и до Северной Америки», – заявил бизнесмен, еще состояние оценивается в \$16,4 млрд. Как информирует ТАСС, для борьбы с вирусом предприятие собирает реализовывать несколько инициатив. В частности, Аллен хочет организовать несколько фондов помощи, а также программу, по которой каждый сможет сделать пожертвование для финансирования кампании по противодействию эпидемии. По данным Всемирной организации здравоохранения, от лихорадки Эбола, вспыхнувшей в Западной Африке, погибли более 4,5 тыс. человек. Случаи заражения зарегистрированы в Либерии, Сьерра-Леоне, Гвинеи, Нигерии и Сенегале. Лихорадка распространяется через прямой незащищенный контакт с кровью или выделениями заболевшего. (lenta.ru)



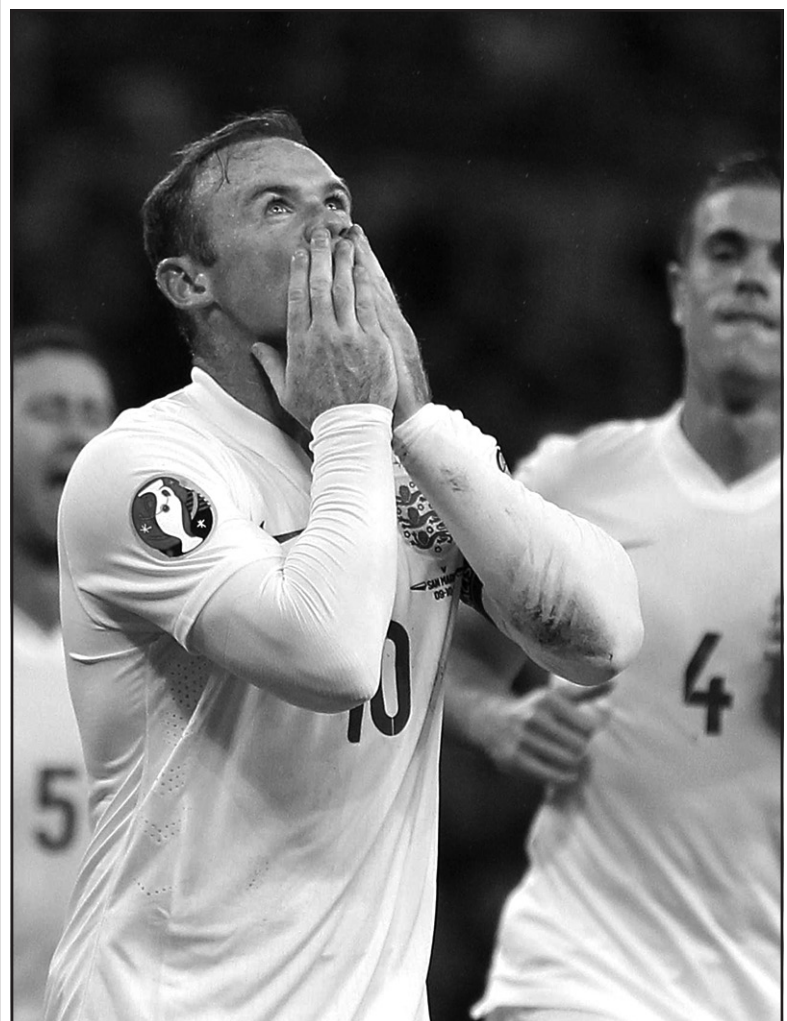
**НАКАЗАЛИ ЗА НАНЕСЕННУЮ ТРАВМУ**

Барбадосский теннисист Дэриан Кинг получил дисквалификацию за неспортивное поведение во время матча первого раунда турнира Ассоциации теннисистов-профессионалов (АТР) Challenger в Шарлоттсвилле (США, штат Вирджиния). Об этом сообщает Tennis World. Уступая британцу Эдварду Корри на тай-брейке второй партии со счетом 2:4 (первый сет барбадосец проиграл – 4:6), 22-летний теннисист в приступе гнева бросил свою ракетку в стену, и та рикошетом задела судью на линии. В результате главный арбитр матча принял решение присудить Кингу, который занимает 310-ю строчку в рейтинге АТР, поражение. Аналогичный случай произошел в финале турнира АТР в Лондоне в 2012 году, когда аргентинец Давид Налбандян был дисквалифицирован за неумышленное нанесение травмы судье на линии. Теннисист разбил находящийся возле кресла арбитра рекламный щит, осколки которого поранили рефери ногу. (lenta.ru)

**ЗИДАН ОТСТРАНЕН ОТ РАБОТЫ В «РЕАЛЕ»**

Чемпион мира по футболу 1998 года Зинеддин Зидан отстранен от работы с молодежной командой мадридского «Реала» («Кастилья»). Об этом сообщает The Daily Mail. Специалист не сможет работать с подопечными в течение трех месяцев. Причиной этому стало отсутствие у Зидана лицензии необходимого уровня, на что пожаловалась Национальная ассоциация тренеров Испании. При этом представители мадридцев утверждали, что формально наставником «Кастильи» является Сантьяго Санчес, а Зидан занимает пост его ассистента. Однако оба были отстранены от своей деятельности на три месяца. В течение десяти рабочих дней «Реал» имеет право подать апелляцию на это решение. Зидан возглавлял молодежку «Реала» в июне 2014 года. В текущем сезоне специалист, ранее ассистировавший наставнику «королевского клуба» Карло Анчелотти, захотел впервые попробовать себя в роли главного тренера. (lenta.ru)

**На пороге**



Быстро летит время – Уэйну Руни в прошлую пятницу исполнилось двадцать девять лет, он капитан сборной Англии и «Манчестер Юнайтед», но не всегда его игра и поведение соответствуют статусу.

Руни – прирожденный лидер, и у него есть данные, позволяющие бороться еще много лет. Неудивительно, что Уэйн надеется поста-

вить рекорд по количеству игр за сборную Англии. Сейчас у него девятая десятая встреч, следующая будет юбилейной, а до рекорда Питера Шилтона еще двадцать пять матчей – учитывая место в основе, примерно два с половиной года, и Уэйн будет первым. Учитывая, что до показателя сэра Бобби Чарльтона – лучшего бомбардира в истории сборной Англии, всего

шесть точных ударов, то вопросов по тому, реализовал ли Руни свой потенциал, быть не может. При этом противоречивость тоже есть. Не всегда Уэйн доволен собой и не всегда довольны им, хотя стоит признать – играть в одной команде с Ван Перси и Фалькао мало какой форвард захотел бы. Но Руни имеет опыт одновременного нахождения на поле с Робинсом, в прошлом сезоне в «Манчестер Юнайтед» был Уэльбек, то есть три нападающих – привычное количество для «красных дьяволов», хотя понятно, что после того, как Ван Гаал завершит перестроение команды под себя, один из форвардов может пострадать и уйти. Ван Перси старше Руни, быть может, уйдет именно он, однако не забывайте, что самому Уэйну уже не девятнадцать лет, а двадцать девять – возраст, когда хочется выигрывать трофеи, забивать голы и просто побеждать.

Руни на пороге футбольной зрелости, он уже говорит о рекордах. Уэйн умеет и любит выигрывать, поэтому неудивительно, что последние матчи «Манчестер Юнайтед» пропустил из-за дисквалификации – в игре чемпионата против «Вест Хэма» от большого желания явно и грубо сбил соперника, хотя перед этим забил один из голов. Получил три матча «отдыха» и пропустил недавнюю игру против «Челси». Этот поединок для его клуба был во многом определяющий – можно сказать, что Уэйн подвел Ван Гаала и команду в своем стиле, ведь Руни нередко сначала реагировал, а потом думал. А вот в сборной был хорош, ведь уже после того удаления поехал в национальную команду и не только принял участие в домашнем разгроме Сан-Марино – отличился с пенальти, но и забил единственный мяч в выездной встрече с Эстонией. Теперь же отдыхает, зато у Руни есть время, чтобы детальнее рассмотреть предложение «Монако» – вице-президент французского клуба Вадим Васильев недвусмысленно дал понять, что им интересен контракт с Уэйном. Во-первых, у «Монако» есть связи с «Манчестер Юнайтед», ведь именно им уступили Фалькао в аренду, во-вторых, не раз говорили, что события в команде могут подтолкнуть Уэйна к

уходу через пару лет, тем более возраст такой, что уже надо подумать о долгосрочном и самом выгодном контракте. В Англии Уэйн выиграл Лигу чемпионов, не раз побеждал в чемпионате, но поскольку его клуб перестраивает первую команду, может понадобиться время, чтобы «дьяволы» вернулись в чемпионскую гонку.

«Монако», разумеется, не единственный потенциальный кандидат, но поскольку Руни за последние годы превратился скорее в нападающего второй волны, нежели остался центральным, то клуб претендентов сокращается. Правда, в данном вопросе важна позиция самого Уэйна – если бы он хотел уйти, то согласился бы на давнишнее предложение «Челси», но раз остался, раз в феврале подписал долгосрочный контракт с «Манчестер Юнайтед» с зарплатой 300 тыс. фунтов в неделю, то перебить такие условия покупателям будет сложно. Кроме того, Руни сейчас не так хорош, как был три года тому назад, поэтому скорее увидим его в традиционной красной футболке с гербом «Манчестер Юнайтед» – Ван Гаал учится сочетать Ди Марию, Фалькао, Руни и Ван Перси, и если у голландца получится – каждый будет забивать голы и отдавать передачи в достаточном для их статуса количестве. Руни есть что сказать, он с нетерпением ждет возвращения, хотя некоторые его почитатели, вроде Ходжсона, забывают вперед Руни – Рою интересно было бы увидеть Уэйна тренером. Учитывая, что эмоциональные и агрессивные игроки часто становятся спокойными и хитрыми наставниками, не только тренеру сборной Англии интересно. Правда, надо еще подождать – Руни силен, он в восемнадцать лет был физически крепче своих коллег, а сейчас не уступит молодым. Просто ждет, когда откроется второе дыхание, а для этого нужно, чтобы клуб и сборная играли качественнее. Форвард зависим от команды, что не говоря, заиграет «Манчестер Юнайтед» – Руни вернется одним из первых.

Вадим Багров  
soccer.ru



## ВЫЗВАНЫ НА МАТЧ С ПОРТУГАЛИЕЙ

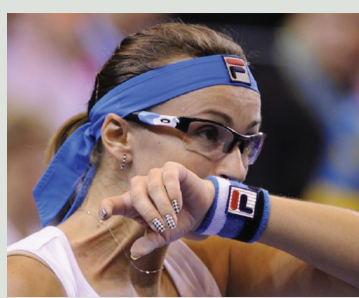


14 ноября сборная Армении проведет свой очередной поединок в рамках отборочного турнира Евро-2016 на выезде с национальной командой Португалии. Полузащитник алматинского «Кайрата» Артур Едигарян, защитник «Актобе» Роберт Арзуманян и его одноклубник Маркос Пизелли получили приглашение в национальную команду Армении. Для подготовки к этому матчу с 10 по 12 ноября национальная дружина Армении проведет сбор в техническом центре ФФА, аванской Академии футбола. (armsport.am)

## СЫГРАЕМ С ТУРЦИЕЙ НА «ТЮРК ТЕЛЕКОМ АРЕНЕ»

Заключительный матч сборной Казахстана в этом году состоится на стамбульском стадионе «Али Сами Йен». В 2014 году сборная Казахстана провела 7 матчей. Восьмой и заключительный предстоит уже совсем скоро – 16 ноября против команды Турции. Игра пройдет на стадионе «Али Сами Йен» в 01:45 по времени Астаны. Казахстан и Турция ранее на уровне национальных сборных встречались четыре раза. И все четыре раза успех праздновали «красно-белые». Сборной Казахстана предстоит играть на современной и вместительной арене. Нынешний стадион «Галатасарая» носит имя спонсора клуба – «Türk Telekom Arena». Вместимость на 52 тыс. 652 зрителя. Первый официальный матч сборной Турции на этом великолепном сооружении состоялся в 2011 году, 2 сентября. И соперником «красно-белых» была как раз наша сборная. «Тюрк Телеком Арена» обслуживается многими автобусными маршрутами, а также специализированной станцией метро «Сейрантепе», которая была специально построена к открытию арены. От станции метро разработана и построена специальная дорога прямо к стадиону, которую назвали «Aslanlı Yol». Она позволяет разделить потоки болельщиков еще на самой станции метро, чтобы избежать столпотворения. Возле арены есть 4-этажный гараж, вместимостью 3025 закрытых и 200 открытых мест для парковки. Также есть 28 мест для автобусов, доступных со стороны западного входа. История противостояния от UEFA.com: – сборная Турции праздновала успех во всех четырех официальных поединках против Казахстана, в которых забила 15 мячей и пропустила только один. Более того – в активе казахстанцев нет даже тайма, в котором они не пропустили от турок; – команды встречались в прошлом отборочном турнире чемпионата Европы: в Астане турки выиграли со счетом 3:0, а в Стамбуле довольствовались победой – 2:1; – на уровне молодежных и юношеских сборных Казахстан проиграл туркам все матчи кроме одного – в июне 2005 года казахстанцы одолели соперника со счетом 2:1 в Алматы в рамках квалификации континентального первенства среди молодежи; – единственная встреча клубов из этих стран состоялась во втором отборочном раунде Лиги чемпионов УЕФА-2009/10, когда «Галатасарай» обыграл «Тобол» (2:0) в Стамбуле после ничьей (1:1) в Казахстане. (ffk.kz)

## ШВЕДОВА И ДИАС СОХРАНИЛИ ПОЗИЦИИ



Казахстанские теннисистки Зарина Диас и Ярослава Шведова сохранили свои позиции в рейтинге одиночного разряда Женской теннисной ассоциации (WTA) по результатам истекшей недели. На данный момент Диас располагается на 34-й, а Шведова – на 68 строчках рейтинга. Во второй сотне казахстанка Юлия Путинцева отыграла строчку и стала 114-й, в третьей сотне казахстанка Галина Воскобоева опустилась на строчку и стала 260-й. Возглавляет рейтинг одиночного разряда американка Серена Уильямс, второй идет россиянка Мария Шарипова, на третью строчку четвертой позиции поднялась румынка Симона Халеп, потеснившая чешку Петру Квитову. В рейтинге парного разряда Шведова по-прежнему на 24-й, Воскобоева во второй сотне сохранила за собой 107 место, Диас опустилась со 124-й на 126 позицию, в третьей сотне казахстанка Анна Данилина отыграла строчку и стала 215-й. Возглавляет рейтинг парного разряда по-прежнему итальянки Сара Эррани и Роберта Винчи, третьей по-прежнему является представительница Китайской Народной Республики Шуай Пенг. (newskaz.ru)



## «Астану» не остановить?

В казахстанской премьер-лиге осталось сыграть два тура

Данияр Балахметов  
Фото: pfl.kz

Столичный футбольный клуб «Астана» в прошлую субботу уже не по потерянному, а по набранному очкам сместил с вершины турнирной таблицы алматинский «Кайрат». Для этого команде Станислава Стойлова потребовалось в перенесенном поединке 23-го тура обыграть «Кайрат» на своем поле. Причем победа «Астаны» получилась сверхубедительной – 5:1. В стане «Кайрата» после этого поражения произошли изменения, которые нельзя назвать позитивными. Сразу пять игроков основного состава были отстранены руководством клуба

от тренировок и участия матчей до конца сезона. В числе наказанных, помимо капитана команды Самата Смакова, также значатся защитники: Александр Кислицын и Заурбек Плиев. Кроме них наказанию подверглись вратарь Дмитрий Хомич и полузащитник Михаил Бакаев. В пятницу на официальном сайте клуба было размещено разъяснение руководства по поводу санкций к вышеперечисленным игрокам, которое гласило, что наказание было применено ввиду нарушения должной спортивной борьбы в поединке с «Астаной». В другом перенесенном поединке двадцать третьего тура, который также состоялся в среду,

«Актобе» на своем поле принимал «Ордабасы». Встреча завершилась со счетом 4:1 в пользу действующего чемпиона Казахстана. Таблица первой «шестерки» после сыгранных поединков более или менее приняла стройный вид. 5 ноября состоится еще один матч, который должен был быть сыгран ранее. В рамках XXIV тура «Актобе» на своем поле будет принимать «Астану». В прошедшем – тридцатом туре, в воскресенье «Актобе» потерял очки в Кызылорде. Гости вели со счетом 2:0 после дубля Алексея Антонова (20-я и 40-я минуты). Стоит отметить, что матч проходил в неблагоприятных условиях, на частично заснеженном поле. На 45-й минуте хозяева сократили от-

ставание, после того как пенальти четко реализовал Антон Землянухин. Одиннадцатиметровый в свои ворота организовал Дмитрий Мирошниченко, превративший рукой на линии ворот полет мяча. Защитник «Актобе» отправился досматривать поединок в раздевалку. Окончательный результат на 87-й минуте установил Валентин Фурдуй.

Настоящий зимний футбол увидели немногочисленные зрители в Караганде, где также в воскресенье в рамках отчетного тура «Шахтер» принимал «Астану». Матч прошел поистине в экстремальных условиях, при минусовой температуре с непрекращающимся снегопадом. Гости лучше приспособились к таким условиям и сумели проложить победную поступь, сумев одолеть соперников со счетом 2:0. Дубль на счету болгарского форварда столичного клуба Атанаса Курдова. На 33-й минуте он реализовал пенальти. Второй гол Курдов провел на 80-й минуте.

«Кайрат» в воскресенье сыграл на своем поле против «Ордабасы». Несмотря на усеченный состав, алматинцы смогли добыть в этом поединке три очка. Быстрые голы Аслана Дарабаева (13-я минута) и Сито Риеры (21-я минута) позволили «Кайрату» обеспечить себе нужный результат. Необходимо отметить, что голкипер алматинцев Сергей Ткачук совершил несколько впечатляющих сейвов.

После тридцати туров «Астана» имеет 39 очков. На один балл отстает «Кайрат». При этом у столичного клуба матч в запасе. Идущий третьим «Актобе» набрал 31 очко и также имеет матч в запасе. «Ордабасы», «Кайсар» и «Шахтер» идут с отставанием от лидирующей тройки. Шымкентский и кызылординский клубы имеют по 24 балла. У «Шахтера» – 21.

В ближайшем туре, 1 ноября «Ордабасы» примет «Шахтер». «Астана» дома сыграет с неуступчивым «Кайсаром», а «Актобе» сыграет с «Кайратом». Поражение в этом матче стопроцентно поставит крест на намерениях команды Вайсса побороться за чемпионство. И даже победа не будет гарантировать «Кайрату» завоевание титула. Для этого алматинцам нужно будет рассчитывать на три очка «Актобе» в перенесенном матче 5 ноября, а также на собственную победу над «Астаной» 9 ноября в Алматы.

Во второй «шестерке» лидирующие позиции принадлежат «Атырау», у которого 25 очков. По 22 балла у «Жетысу», «Иртыша» и «Гараза». На два очка меньше у «Тобола». А замыкает таблицу «Спартак» – 18 баллов.

## КУБИНСКИЙ БОРЕЦ ВЫИГРАЛ «АЛЕМ БАРЫСЫ»

В финале этих престижных международных соревнований Рене Брайсон сломил сопротивление казахстанца Айбека Нугымарова – прошлого года триумфатора «Алем Барысы». Бронзовым призером турнира мог стать еще один представитель Казахстана. Однако в схватке за бронзу Бейбит Истыбаев уступил россиянину Максиму Ширяеву. Для участия в турнире были допущены спортсмены, чей вес превышает 90 килограммов, самым тяжелым оказался победитель, Брайсон весит 161 кг. Всего в Павлодаре выступили 38 борцов с пяти континентов. (Собинф.)



## «ШАХТЕРУ» ВЫПЛАТЯТ ДОЛГИ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ

В начале 2015 года футбольному клубу «Шахтер» из средств бюджета будут выплачены все причитающиеся финансовые средства. Об этом на брифинге в Службе центральных коммуникаций при президенте РК сообщил аким Карагандинской области Нурмухамбет Абдибеков, передает корреспондент делового портала Kapital.kz. «К сожалению, мы оказались в сложной ситуации относительно этого АО. В прежние годы, когда экономика позволяла, наши крупные хозяйствующие субъекты оказывали финансовую поддержку этому АО, и таким образом, партнерство между возможностями бюджета и возможностями частных компаний, – они находили компромисс с точки зрения финансирования. На сегодняшний день, в силу финансовых сложностей, которые испытывают «Казахмыс», «Арселор» и другие крупные предприятия, финансовая подпитка будет прекращена, вся финансовая нагрузка ляжет на бюджет», – заявил аким, отвечая на вопросы журналистов относительно нехватки финансирования футбольной команды, сложившейся на уровне 250 млн тенге. По словам главы региона, финансовые средства, которые были предусмотрены в бюджете на обеспечение команды «Шахтер», были выполнены в полном объеме, так, размер выплат составил порядка 1,2 млрд тенге на начало года. «Затем по исполнению бюджета еще было профинансировано 180 млн тенге, потом еще раз 200 млн было выделено для того, чтобы обеспечивать содержание клуба, да, пока это не покрывает разрыв, это сложная проблема, в условиях, когда поступления доходов в бюджет мы порядка 7 млрд тенге не собираем. Сейчас решаем задачу, за счет каких программ секвестировать наши обязательства, чтобы это безболезненно можно было провести, в этих условиях мы с нашими футболистами встречались и объясняли ситуацию», – заявил Абдибеков. По мнению акима, уровень зарплаты футболистов вполне позволяет переждать выплаты сложившейся нехватки еще 3-4 месяца. (Собинф.)

## Битва при Мадриде, везучий «МЮ» и отставшая «Боруссия»

В прошедший уик-энд в европейских футбольных первенствах состоялся очередной тур

Вячеслав Селезнев

Минувший уик-энд в европейском клубном футболе прошел под знаком субботнего суперкласико. Великое испанское противостояние, по сути, затмило собой все остальные события. Матч «Реала» и «Барселоны» таил в себе много интриг. К примеру, было интересно, сумеют ли в этом матче футболисты «Барселоны» сдержать Криштиану Роналду и его партнеров. Португалец демонстрирует сумасшедшую форму, и до встречи с каталонцами забивал во всех матчах, накопив 15 голов. То, что в противостоянии с «сине-гранатовыми» Криштиану Роналду жаждет забить и обновить личный счет до впечатляющих показателей, говорить будет излишне. Плюс ко всему, суперкласико совпало с окончанием дисквалификации Луиса Суареса.

Уругваец в итоге появился в стартовом составе на «Сантьяго Бернабеу» и уже на четвертой минуте вырезал диагональ на Неймара, после чего бразилец сместился ближе к центру и с линии штрафной поразил угол ворот Икера Касильяса. Затем два верных шанса подряд упустил Карим Бензема. Оба раза в течение одного эпизода французский форвард бил в каркас ворот. После этого «Барселона» вполне могла увеличить отрыв. Суарес справа опасно прострелил на Месси, но аргентинец пробил в касание мимо.

На 35-й минуте, после прострела Марсело, Пике сыграл рукой, и главный арбитр матча Хесус Хиль Мансао справедливо указал на «точку». Одиннадцатиметровый уверенно реализовал Криштиану Роналду, записав на свой счет 16-й мяч в Примере.

В дебюте второго тайма, на 51-й минуте подачу Тони Крооса с углового в гол преобразовал Пепе. Португалец пробил очень сильно и точно, без шансов для Клаудио Браво. А третье взятие ворот гостей в составе «Реала» на свой счет записал Карим Бензема. Голу французю предшествовала стремительная комбинация, в которой приняли участие Иско, Криштиану Роналду и Хамес Родригес. При этом Роналду, можно сказать, начал поход к воротам соперника, после подачи углового в исполнении Ивана Ра-

китича, выбив мяч из своей штрафной по направлению к Иско. А уже у противоположных ворот португалец нашел передачу Родригеса. «Барселона», несмотря на поражение, сохранила за собой верхнюю строчку турнирной таблицы. Правда, теперь ей приходится делить ее с «Севильей», которая в воскресенье одолела «Вильярреал» – 2:1. «Реал» благодаря победе вплотную подобрался к лидерам (21 очко). «Валенсия» и «Атлетико», также победив на выходящих («Эльче» и «Хетафи» соответственно), не позволили Королевскому клубу уйти в отрыв. «Летучие мыши» и «Матрасники» набрали по 20 очков.

«аристократов». По итогам воскресного поединка на «Олд Траффорд» разнича в балах между командами не изменилась. Гости на 53-й минуте усилили Дидье Дрогба открыли счет. А «Красные дьяволы» на четвертой добавленной минуте благодаря Робину ван Перси его сравняли, установив окончательный результат. Стоит отметить, что «Челси» за минуту до этого остался в меньшинстве после удаления Бранислава Ивановича.

В субботу неожиданную осечку в поединке с «Вест Хэмом» допустил «Манчестер Сити». Команда Мануэля Пеллегрини уступила

в составе «Арсенала», «Суонси» и «Ливерпуля». У этой тройки по 14 баллов. «МЮ» занимает восьмую строчку – 13 очков.

В следующем туре английская премьер-лига подарит своим любителям еще один «вкусный» матч. На этот раз центральным событием станет манчестерское дерби, которое пройдет на поле «Сити». Поединок запланирован на воскресенье.

## Пробуксовка «Баварии» и беды «Боруссии», «Гамбурга» и «Вердера»

Мюнхенская «Бавария», несмотря на три ничьи по ходу стартовавшей бундеслиги, по итогам девяти туров сохраняет за собой первую строчку турнирной таблицы. В минувшем туре команда Хосепа Гвардиоло поделила на выезде очки с менхенгладбахской «Боруссией» – ничья 0:0. Осечка «Боруссии» позволила «Вольфсбургу» благодаря победе над «Майнцем» (3:0) и «Хоффенхайму», который одолел «Падерборн» (1:0), нагнать ее и обеспечить трофейное место в турнирной таблице. Сейчас у «Баварии» 21 очко, а у тройки преследователей в лице вышеперечисленных клубов по 17 очков. В ближайшем туре гладбахская «Боруссия» примет «Хоффенхайм».

Весьма непривычно видеть у зоны вылета дортмундскую «Боруссию». Команда Юргена Клоппа набрала всего лишь 7 баллов, и в числе восемнадцати коллективов бундеслиги занимает пятнадцатое место. В прошедшем туре «Боруссия» уступила на своем поле «Ганноверу» – 0:1. В ближайшем туре, 1 ноября «Боруссия» сразится на выезде с «Баварией».

Справедливости ради стоит отметить, что помимо дружины Клоппа среди аутсайдеров первенства замечены некогда грозные «Гамбург» (16-е место и 6 очков) и «Вердер» (последнее место и 4 очка). «Гамбург» на выезде пропустил три безответных гола от берлинской «Герты», а «Вердер» на своем поле был обыгран «Кельном» – 0:1. В прошедшем туре весьма примечательным событием стала дуэль между «Айнтрахтом» и «Штутгартром». В этом поединке было забито 9 голов. «Штутгарт» одержал победу со счетом 5:4.



## Осечка «горожан» и паритет между «Красными дьяволами» и «аристократами»

В английской премьер-лиге центральным событием минувшего тура стала дуэль между «Манчестер Юнайтед» и «Челси». Команда Жозе Моуринью лидирует в первенстве, а «МЮ» обосновался где-то около середины турнирной таблицы, на 10 очков отставая от

«молотобойцам» на выезде со счетом 1:2. «Ливерпуль» также в субботу не сумел на своем поле распечатать ворота «Халл Сити» – 0:0. А «Саутгемптон» дома одолел «Сток Сити» со счетом 1:0.

«Челси» после девяти туров набрал 23 очка. «Саутгемптон» идет вторым – 19 баллов. Замыкает тройку «Ман Сити», у которого 17 баллов. У «Вест Хэма» на два очка меньше. Следом идет группа

## НИБАЛИ МОЖЕТ ПОДПИСАТЬ НОВЫЙ КОНТРАКТ С «АСТАНОЙ»



Итальянский велогонщик Винченцо Нибали может подписать новый четырехлетний контракт с «Астаной». Стоимость контракта с 29-летним гонщиком составит 15 млн евро за период с 2017 по 2020 год, утверждает L'Espresso. «Мое соглашение действует до конца 2016 года, спонсоры «Астаны» рассматривают меня как символ команды. В ноябре они приедут в Италию, чтобы обсудить будущее. Впереди много времени, чтобы снова поговорить о контракте», – сказал Нибали. (sports.ru)

## ЧЕРЫШЕВ ВОЗГЛАВИЛ «ИРТЫШ»

Соглашение казахстанского клуба с российским специалистом рассчитано на два года. Ранее Черышев-старший возглавлял детскую команду мадридского «Реала», а затем – нижегородскую «Волгу» и дублирующий состав «Зенита» из Санкт-Петербурга. В качестве футболиста выступал за «Локомотив» из Нижнего Новгорода, московское «Динамо» и ряд испанских клубов, самый известный из которых – хихонский «Спортинг». За сборную России/СНГ провел 16 матчей. Остается добавить, что Дмитрий Николаевич является отцом полузащитника «Вильярреала» и сборной России Дениса Черышева. (Собинф.)



ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

# Тест-драйв LADA Kalina Cross



Дмитрий Фадеев  
(Алматы – Усть-Каменогорск)

Угадайте, что может объединять увлекательный квест, живописную природу и яркую новинку российского «АВТОВАЗА»? Правильный ответ – тест-драйв LADA Kalina Cross в Восточном Казахстане. Именно об этом событии, прошедшем в самый разгар осени, я и собираюсь рассказать.

Тест-драйв, собравший ведущих казахстанских и российских журналистов, действительно был задуман организаторами в виде квеста, с поиском настоящих сокровищ и другими дорожными приключениями. Общая протяженность маршрута составила 300 км. Путь пролегал с горнолыжного курорта «Нуртау» до красивейшего и крупнейшего Бухтарминского водохранилища, до уникальной базы отдыха «Порт Фортуна».

А теперь о самом автомобиле.

LADA Kalina Cross построен на базе нового поколения LADA Kalina, представленного в 2013 году, разработчики позиционируют авто как универсал повышенной проходимости. Замечу, что производство LADA Kalina Cross уже стартовало в сентябре этого года в Тольятти.

По словам директора проекта LADA Kalina и LADA Granta Олега Груненкова, «при разработке новой модели учитывались три главные вещи. Создавали автомобиль с максимальной геометрической проходимостью, позволяющий без опасений



покидать асфальтовое покрытие. Много поработали над шасси и устойчивостью автомобиля. Уделили детальное внимание эргономике и акустическому комфорту».

В тест-драйве принимали участие автомобили с идентичной комплектацией, техническими данными и даже одинакового цвета. Двигатель у «Кросса» один – 8-клапанный, объемом 1,6 л, мощностью 87 л.с., коробка передач 5-тиступенчатая механическая, «автомата» не предусмотрено. В дальнейшем планируется расши-

рить линейку 16-тиклапанным двигателем мощностью 106 л.с. и автоматической коробкой передач либо автоматизированной механической трансмиссией. Расход топлива на 100 км пути в городских условиях 9,3 л, по трассе 6,0 л, в смешанном цикле 7,2 л. Показатели не замеряли, но, по словам сопровождающих нас инструкторов, так и выходит. Время разгона авто до «сотни» – 12,2 секунды.

В отличие от универсала, клиренс версии Cross увеличился на 23 мм, 16 мм из

них обеспечила модернизированная подвеска, 7 мм добавилось за счет колес большего диаметра. В итоге общая величина дорожного просвета «Кросса» составила 208 мм в незагруженном состоянии автомобиля и 188 мм в полностью загруженном.

Немного изменились габариты: автомобиль стал на 20 мм длиннее своего «брата» универсала (4104 мм), по ширине остался таким же – 1700 мм, в высоту ниже на 20 мм (1560 мм).

Передняя часть LADA Kalina Cross выполнена в стиле современных кроссеров. Спереди и сзади появились серебристые вставки на бамперах, по периметру кузова появился пластиковый обвес, хромированные накладки на дверях багажника и решетке радиатора стали черными, что однозначно придало новинке некий шарм. По бокам автомобиль получил широкие молдинги, также появились накладки на пороги и арки колес, на крышке багажника красуется оранжевый шильдик «Cross».

Первое, что бросается в глаза в интерьере, это яркие оранжевые вставки: на панелях дверей, пассажирских сиденьях, дефлекторах воздуховодов и пластик на руле.

Хотелось бы отметить комфорт сидений – посадка удобная, улучшена боковая поддержка. Кроме того, на «Кроссе» модернизировали замки задних дверей, уплотнили багажника и боковых стекол, установили тормозные колодки с противозащитными накладками.

Что поразило в новинке, так это наличие в базовой комплектации таких опций, как: ABS, климатическая система, электростеклоподъемники передних стекол (задние так и остались на «весах»), обогрев передних сидений и наружных зеркал, аудиосистема с Bluetooth, иммобилайзер и противотуманная сигнализация. Салон автомобиля оснастили креплениями детских сидений Isofix, это делает его на все 100% семейным. На мой взгляд, это хорошее сочетание цены/качества.

Однако есть вещи, которые все-таки требуют доработки. Так, например, при использовании электростеклоподъемников создавалось впечатление «набитости» мелким песочком, при спуске/подъеме стекла скрипели. Опускаются они по-прежнему не до конца, что вызывает небольшой дискомфорт. Еще одним недостатком стал гул, создающийся в динамиках при открывании окна, когда по салону «гуляет ветер». Но все недоработки производители постепенно обещают исправить.

По сравнению с предыдущей версией у LADA Kalina Cross уменьшились крены в поворотах, увеличилась устойчивость при рывках бокового ветра, в салоне исчезли посторонние звуки.

Автомобиль получился достаточно современным, удачным, с актуальным дизайном и заметно улучшенными качествами. Из дополнительных плюсов отмечу послушный руль, достойную динамику и хорошую шумоизоляцию. А что еще нужно автомобилю, когда он стоит своих денег? Что касается конкурентов, то у LADA Kalina Cross фактически их нет, разве что Renault Sandero Stepway.

Автомобиль будет доступен в дилерских центрах совсем скоро – уже в ноябре. Что касается стоимости новинки, то цена Kalina Cross стартует от отметки 2 010 000 тенге.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

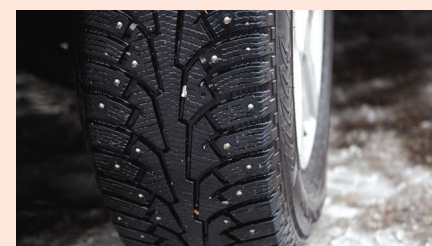
### SUBARU FORESTER STI ГОТОВ К ПРЕМЬЕРЕ

Показ «заряженного» кроссовера состоится до 25 ноября, а пока японцы поделились с общественностью несколькими фотозображениями новинки. Спортивная версия STI будет отличаться от базовой SJ более броской внешностью и будет максимально близка к одноименному концепту STI tS. Тут тебе и характерная красная полукантовка радиаторной решетки, и скобки-полоски дневных светодиодных фар, и пересмотренный аэродинамический обвес. Доработке подвергнутся подвеска, тормоза и рулевое управление, а вот двигатель, скорее всего, будет аналогичен тому, который устанавливается на новейший Subaru WRX S4 – это 2.0-литровый «боксер» отдачей в 300 л.с. при 400 Нм крутящего момента. До 25 ноября – даты, после которой в Японии начнется прием заказов на машину, Subaru опубликует полные технические характеристики Forester STI. Тогда, скорее всего, и будет ясно – будет ли автомобиль продаваться за пределами Японии, или же он останется зарезервированным сугубо для внутреннего рынка.



### АСТАНИНСКИХ АВТОВАЛАДЕЛЬЦЕВ ПРИЗЫВАЮТ «ПЕРЕОБУТЬСЯ»

Полицейские ДВД Астаны призывают водителей заменить летнюю резину на зимнюю. Резкие перепады температуры с заморозками создают условия для такого опасного явления как гололеда, которое ежегодно сопровождается аварийностью на дорогах столицы. С утра понедельника полицейскими Астаны оформлено 2 ДТП, которые произошли по причине несоблюдения дистанции в условиях гололеда. Управление административной полиции ДВД Астаны обращает внимание водителей, что именно автовладельцы ответственны за собственную безопасность и за безопасность всех участников дорожного движения. В связи с этим полицейские настоятельно рекомендуют водителям подготовить авто к зимнему сезону, так как установка зимней резины улучшает сцепление с дорогой и сокращает тормозной путь. Кроме того, автовладельцев просят быть взаимовыжливными на дороге, соблюдать дистанцию и скоростной режим, особенно при подъезде к пешеходным переходам и перекресткам.



### ПОЛИЦЕЙСКИЕ ДАВАЛИ НА ПОДПИСЬ ВОДИТЕЛЯМ ПУСТЫЕ БЛАНКИ

Полицейские ЮКО оформляли штрафы без указания нарушения, но с подписями водителей. Сотрудники дорожно-патрульной полиции Южного Казахстана заставляли водителей ставить свои подписи в пустых постановлении об административных правонарушениях. «В любом случае водитель в какой-то зависимости перед инспектором дорожно-патрульной полиции. И что они делают? Заставляют его расписаться, чтобы впоследствии, видимо, написать или не написать что угодно», – заявил прокурор Ордабасинского района Нуркен Косбаев. У сотрудников прокуратуры много версий, почему документы полицейские заполняют как попало. Возможно, получают взятки и более тяжкое правонарушение затем оформляют как менее тяжкое. Прокуроры сейчас выясняют все обстоятельства. Проблема на особом контроле, ведь нарушения законов в органах внутренних дел – целая система. На данный момент выявлено 230 постановлений, оформленных без соблюдения норм 120 сотрудниками полиции. Более того, командиры ставили на этих документах штамп «Проверил. Замечаний нет». Теперь эти 230 материалов с незаконными постановлениями в Ордабасинском районе прокуроры опротестуют. Значит, нарушителям, скорее всего, не придется платить штрафы. А это более 2 миллионов тенге только по выявленным фактам в одном районе. Прокуроры усиленно проверяют работу полицейских дорожно-патрульной службы по всей области. За нарушения ответственность (вплоть до увольнения) грозит не только рядовым инспекторам, но и начальникам органов внутренних дел.



SCAT әуекомпаниясы бағытталған рейстерге арнайы тарифтер ұсынады  
Авиакомпания SCAT предлагает специальные тарифы на рейсы

Online сатып алу мен билеттерді брондау  
Online покупка и бронирование билетов

[www.scat.kz](http://www.scat.kz)

ШЫМКЕНТ-Алматы от 13 000 ₸\*

Алматы-Астана от 13 000 ₸\*

АКТАУ-Астана от 18 000 ₸\*

Күнделікті ЕЖЕДНЕВНО

\*Бір бағытқа ұшудың бағасы, әуежай алымсыз  
\*Цена в одну сторону, без аэропортовых сборов

8 (7252) 99 88 80

LOVE  
RADIO  
KAZAKHSTAN



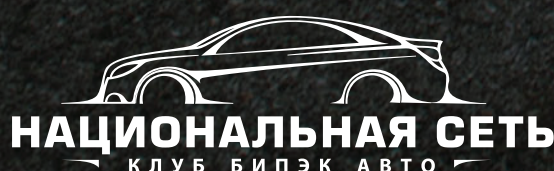
#ТЕРРИТОРИЯУСПЕХА | #УСПЕЙКУПИТЬАВТО | <http://uspeh.bipek.kz>

# ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА\*

KIA CADENZA 3.5 | от 36 100 у.е.  
ŠKODA SUPERB 2.0 | от 30 300 у.е.  
CHEVROLET MALIBU 2.4 | от 26 000 у.е.  
KIA OPTIMA 2.0 | от 25 000 у.е.\*\*

\*В рамках программы действует специальное предложение на автомобили для успешных людей. Ещё никогда Вы не были так близки к успеху. Узнайте больше в филиалах «БИПЭК АВТО». Предложение ограничено.

\*\*курс у.е. устанавливается автосалоном самостоятельно и не зависит от колебаний курса доллара США или иной иностранной валюты.



НАЦИОНАЛЬНАЯ СЕТЬ  
КЛУБ БИПЭК АВТО

АСТАНА: пр. Богенбай батыра, 73/1, тел.: (7172) 22-69-58, 22-69-66  
АЛМАТЫ: ул. Майлина, 240 А, тел.: (727) 2-555-777, 2-579-777  
<http://bipek.kz>