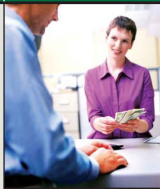




**Выкуп акций РД КМГ может обойтись в \$2,3 млрд**



**Банки не хотят «светить» уровень предлагаемых зарплат**



**Канат Алпысбаев, вице-президент по логистике АО «НК «КТЖ»**

# КАПИТАЛ

№44  
(423)



// ЧЕТВЕРГ, 28 НОЯБРЯ, 2013

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Каковы причины проблем в ТС

3  
страница

НПО в РК станут подотчетны обществу

12  
страница

Что решит вопрос бизнес-иммиграции?

10  
страница

Компании в ВТО: конкурировать или умереть

4  
страница

Как можно заработать на оригинальной идее

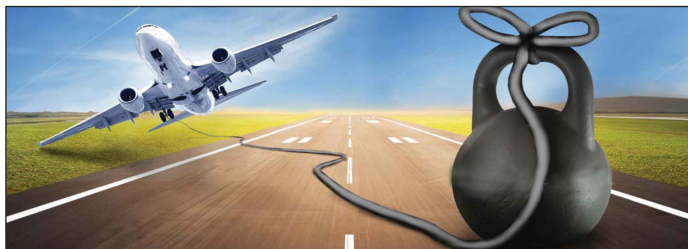
10  
страница

Мы в сети  
kapital.kz



## А, может, старый, зато импортный...

Почему затягивается подписание соглашения о производственной кооперации в авиастроении между Казахстаном и Украиной?



Ольга Веселова

Строительство самолетов – дело трудное и наукоемкое, оно требует тщательной подготовки. Но, как оказалось, не менее длительным процессом является и подписание межправительственных соглашений по данному вопросу. Еще в 2010 году началась работа по проекту лицензионной сборки украинско-казахского самолета Ан-140 (см. «Капитал.kz» от 16

марта 2011 №10 и от 15 декабря 2011 №45). Однако необходимые соглашения так и не подписаны до сих пор. Три года шло согласование межправительственных соглашений. Так, 14-15 сентября 2010 года в рамках официального визита президента РК Нурсултана Назарбаева на Украину была достигнута договоренность с президентом Украины Виктором Януковичем о реализации проекта совместного производства на терри-

тории нашей республики транспортных и пассажирских самолетов типа «Антонов». Данный проект предполагает строительство завода вблизи Капшагая, затраты на реализацию проекта составляют до \$250 млн со сроком окупаемости до 10 лет. Оператором по реализации проекта с казахстанской стороны является самолетостроительная компания AeroKZ.

(Продолжение на стр. 7)

Цифра номера

**2,2 млрд**  
карточек Visa  
насчитывается  
в мире  
на данный  
момент

Подробнее [Стр. 10]

Спикер номера

**Ансар Мусаханов,**  
аким  
Алматинской  
области,  
о развитии  
региона

Подробнее [Стр.2]

Цитата номера

«Действующие  
акционеры  
Казкома  
воспользуются  
правом опциона»,  
– Бакай Мадыбаев,  
старший аналитик  
HalykFinance

Подробнее [Стр. 5]

**Испытайте 2014 НОВЫХ ЭМОЦИЙ**

Барселона	Тайм	5 099
Милан	Тайм	5 099
Париж	Тайм	5 099
Цюрих	Тайм	5 099
Рио-де-Жанейро	Тайм	5 099

Акция действует для покупки билетов с 20 по 15 декабря 2013. Пролет на Аэробус А330-300. Только для Казахстана. Количество мест ограничено. Условия акции, тарифы и условия обслуживания на сайте авиакомпании.



**ЦЕСНАБАНК**  
БҮГІН. ӘРҚАШАН. • СЕГОДНЯ. НАВСЕГДА.



### ДЕПОЗИТ «ПРОФЕССИЯ»

Мы бережно сохраняем результаты Вашего труда  
Выгодные условия для роста доходов

ЦЕСНАБАНК. С УВАЖЕНИЕМ К ВАШЕЙ ПРОФЕССИИ!

ЗВОНИТЕ БЕСПЛАТНО  
8 800 080 2525

7711 ЗВОНОК  
БЕСПЛАТНЫЙ

www.tsb.kz

Лицензия № 1.2747429 от 12.05.09 г. выдана Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций



КАДРОВЫЕ  
ПЕРЕСТАНОВКИ  
И НАЗНАЧЕНИЯ

## АЛМАС АГИБАЕВ

+ назначен председателем правления АО «Казына Капитал Менеджмент»

БАХТИЕР КАДЫРОВ,  
ОЛЬГА АРИСТОВА

- досрочно прекратили полномочия членов совета директоров АО «Международный аэропорт Алматы»

ДИЯР КАНАШЕВ,  
САЛАВАТ  
ЧЕРЬЯЗДАНОВ

+ избраны членами совета директоров АО «Международный аэропорт Алматы»

ЕСЕНГАЗЫ  
ИМАНГАЛИЕВ

+ назначен вице-министром образования и науки РК

## ИЛЬЯ УРАЗАКОВ

+ назначен директором ГФ «Исполнительная дирекция «Универсиада Алматы-2017»

КАИРБЕК  
СУЛЕЙМЕНОВ

+ назначен председателем республиканского общественного совета по противодействию коррупции при партии «Нур Отан»

КАЙРАТ  
АБДРАХМАНОВ

+ назначен постоянным представителем РК при ООН и освобожден от должности чрезвычайного и полномочного посла РК в Республике Австрия, постоянного представителя РК при международных организациях в городе Вене, чрезвычайного и полномочного посла РК в Республике Словения по совместительству

МАКСИМ  
РАСПОПИН

- досрочно прекратил полномочия члена правления АО «Страховая компания «Standard»

## МУРАТ АБЕНОВ

- освобожден от должности вице-министра образования и науки РК

РИНАТ  
СИСЕМБАЕВ

+ назначен исполняющим обязанности председателя правления АО «Инвестиционный фонд Казахстана»

РУСЛАН  
ТУШИЕВ

+ назначен вице-президентом по регионам Ассоциации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей «Национальная агропромышленная палата Казахстана»

ТАСТАНБЕК  
ЕСЕНТАЕВ

+ назначен председателем Агентства РК по делам спорта и физической культуры

## Авиарейс Талдыкорган – Алматы – Талдыкорган снизит количество ДТП

Динара Куатова

За десять месяцев текущего года в Алматинскую область привлечено 320 млрд тенге инвестиций, 247 млрд тенге из них – внебюджетные средства. За три года объем вложений в экономику региона увеличен на 30%. Такие данные на пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций при президенте РК привел аким Алматинской области Ансар Мусаханов.

Значительную часть в экономике области занимает сельское хозяйство. По показателям развития АПК данный административный округ в числе ведущих. В регионе выращивается 98% всей сои страны, 71% кукурузы, 74% сахарной свеклы, более 20% картофеля и винограда. В лидирующих позициях область и по производству мяса птицы (70%), вина (88%), табачных изделий (99%). Кроме того, Алматинская область на сегодня является единственным производителем солода. В планах намечено возрождение и увеличение урожайности знаменитого апорта.

«Заилийский Алатау является родиной знаменитого апорта. Во исполнение поручения президента страны в области сейчас возрождаем садоводство. В настоящее время имеется 12 тыс. гектаров яблонь, в том числе около 1400 гектаров апорта. К 2020 году планируется увеличить данный показатель до 30%», – отметил Ансар Мусаханов.

В вопросе энергодефицита, который имеется в регионе, большие надежды возлагают на увеличение мощностей возобновляемой энергии. В области сосредоточено 65% запасов гидроэнергоресурсов, определено более 60 перспективных участков для строительства малых ГЭС. Выделены мощные ветровые коридоры в районе Джунгарских ворот и Шелекского коридора. По информации Ансара Мусаханова, в настоящее время в регионе



действуют 16 ГЭС мощностью 745 МВт. В рамках госпрограммы ФИИР в 2012 году с участием президента страны запущена вторая линия Мойнакской ГЭС на реке Чарын мощностью 300 МВт, что позволило сократить закупку электроэнергии за пределами области с 50% до 39%. Таким образом, доля возобновляемых источников энергии с 30% в 2011 году выросла в текущем году до 41%. Проведена реконструкция Сарканской ГЭС-2, завершается строительство Иссыкской ГЭС в экспуатационном районе. Введена в эксплуатацию солнечная электростанция в Капшагае. «Всего до 2017 года планиру-

ется строительство 23 малых ГЭС, шести ветроэлектростанций и двух солнечных электростанций общей мощностью 920 МВт, что позволит выйти на положительный баланс. Все эти введенные и планируемые объекты с использованием возобновляемых источников энергии будут представлены на «ЭКСПО-2017» в Астане», – подчеркнул аким.

Рассказал глава региона и том, как ведется работа по борьбе с безработицей, этот показатель, по его словам, снизился до 4,8%. По данным Ансара Мусаханова, за три года участниками программы «Дорожная карта занятости-2020» стали 18

тыс. человек. В ее рамках новые специальности получили более 7 тыс. человек, трудоустроено более 4 тыс., 800 сельских жителей получили микрокредиты и организовали собственный бизнес.

В регионе также озабочены дефицитом детских садов и школ. В рамках программы «Балапан» сегодня в области действуют 227 детских садов и 436 мини-центров. С 2005 года возвращено 82 детских сада. «Уровень охвата дошкольными учреждениями превысил 58%. Однако данный показатель остается одним из низких в республике (71,5%). «Увеличить уровень охвата мы планируем за счет строительства новых детских садов и открытия частных. Только в текущем году строятся 12, будет введено 10 и открыто 11 частных детских садов», – сообщил Ансар Мусаханов. Всего планируется построить 80 детских садов. Из-за резкого роста населения в близлежащих к Алматы районах только за прошлый год 20 школ стали трехклассными.

«Проблему 17 аварийных школ полностью решим в 2014 году, а вопрос трехклассных школ будет решаться поэтапно, за счет строительства новых учреждений. Так, в текущем году ведется строительство 29 школ, 19 из них уже сданы в эксплуатацию», – сообщил спикер.

Кроме этого, аким рассказал и о мерах, принимаемых по снижению ДТП и безопасности дорожного движения. «Сейчас идет строительство автодороги Алматы – Оскемен. Это создаст большие неудобства для жителей, поэтому планируем открыть авиарейс Талдыкорган – Алматы – Талдыкорган и возобновить железнодорожную линию. Данные проекты будут субсидироваться из областного бюджета», – отметил Ансар Мусаханов.

В настоящий момент предложение по открытию авиарейса рассматривается Министерством транспорта и коммуникаций РК, а по железнодорожной линии имеется договоренность с АО «КТЖ».

Всё под  
контролем

Юрий Вернов (Тараз)

В Жамбылской области запланирован запуск 38 проектов в рамках реализации государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию (ГПИИР) на общую сумму 546,7 млрд тенге. Все эти проекты будут воплощены в жизнь до 2018 года. Реализация проектов предполагает создание порядка 6,8 тыс. рабочих мест на период строительства и около 7,2 тыс. мест на период эксплуатации.

По намеченному плану уже реализовано 29 проектов. В результате создано более 4 тыс. рабочих мест, в том числе в 2013 году реализовано 8 проектов с объемом инвестиций 21 млрд тенге и созданием 626 рабочих мест. Еще один проект планируется запустить в конце текущего года, 5 проектов будут завершены в 2014 году и 3 проекта в период с 2015 по 2018 годы. Из новых проектов 19, или 66%, реализовано в районах.

Пока в Жамбылской области есть только один проблемный проект – это Хантауский цементный завод. Предприятие не приступило к выпуску продукции в связи с недостатком оборотных средств. По этому проекту определен новый инвестор, который завершает пуско-наладочные работы и планирует начать выпуск продукции в первой половине 2014 года.

Один из крупнейших проектов в рамках ГПИИР – строительство инновационного цементного завода ТОО «Мынарал Тас Компани». Это первый совместный казахстанско-французский проект и на сегодняшний день самый большой завод в Казахстане с технологией производства цемента сухим способом. Предприятие запущено в декабре 2010 года и на сегодня, согласно плану, вышло на проектную мощность, которая составляет 1,2 млн тонн в год. На предприятии работает 350 человек.

Если говорить о промежуточных итогах, то на плановую мощность свыше 60% вышли 19 предприятий. В том числе на 100-процентную мощность вышли проекты компаний «АльБасар», «Жасулан и К», «Мынарал Тас Компани», «Амангельдин-

ский ГПЗ», «ЭнерджиТараз», «Луговской конный завод», «Бином Строй-Деталь», «Там-Мак», KazIrAgro, «Карат-V», «База – Service», «Курьлыс-Полимер» и «Алкоголиципром».

Еще одним серьезным проектом, реализуемым в рамках госпрограммы, является «Таразский металлургический завод». Это динамично развивающееся и перспективное производство по выпуску ферросплавов и электродной массы. Завод перепрофилирован на базе ТОО «Химпром-2030» под выпуск ферросплавов и сталелитейное производство. Предприятие отличается своей уникальностью и конкурентоспособностью среди других металлургических заводов тем, что оно может работать на некондиционном для других заводов сырье, перерабатывая как марганцевое, так и железомарганцевое сырье, производя комплексную переработку. Помимо этого заводом впервые в мире отработана технология получения марганцевых окатышей из некондиционного марганцевого и железомарганцевого отсевов, что значительно расширяет спектр применения сырья и возможности завода по переработке техногенных месторождений.

Предприятие пока не вышло на полную запланированную мощность. Это объясняется падением спроса на ферросиликомарганец, что в свою очередь связано с падением цен на рынке продукции металлургических компаний. Но работа по выходу на плановую мощность проводится – для снижения себестоимости продукции предприятие проводит ремонт и модернизацию печей, ведет другое необходимое строительство. Акционеры намерены инвестировать дополнительные денежные средства для погашения кредиторской задолженности. Также проводится работа по разработке новой продукции – ферросиликоалюминия.

Благодаря вводу новых производственных мощностей и модернизации действующих предприятий обеспечен стабильный рост промышленности региона. Так, согласно статистическим данным, в этом году уровень производства в области вырос на 7,6%, при этом рост отмечается во всех основных отраслях промышленности.

КАЗАХСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ  
ТҰҢҒЫШ  
ПРЕЗИДЕНТІ  
КҮНІ

1 ЖЕЛТОҚСАН

ДЕНЬ  
ПЕРВОГО  
ПРЕЗИДЕНТА  
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАНВниманию первых руководителей  
и финансовых директоров предприятий!ДЕНЬГИ РАБОТАЮТ...  
И ЗАРАБАТЫВАЮТ ДЕНЬГИ!ВКЛАДЫ АО «АЛЬЯНС БАНК»  
для юридических лицГИБКИЕ УСЛОВИЯ!  
ВЫГОДНЫЕ СТАВКИ!

\*Годовая эффективная ставка вознаграждения до 8,3%

Более подробную информацию о том,  
как можно разместить вклад в Альянс Банке,  
можно получить по телефону:  
258-40-40, вн. 52074, 52589, 52343, 52072.

АльянсБанк



# Недоинтеграция: зачем сорвали неспелое яблоко?



Андрей Кириллов

**Именно на недоинтеграцию сослался председатель коллегии Евразийской экономической комиссии Виктор Христенко, объясняя причины проблем в рамках Таможенного союза. Необходимо создать единую таможенную и единые таможенные посты, чтобы разногласия в рамках Таможенного союза не переросли в нечто большее, чем просто разногласия**

На семинаре в Астане «Место Евразийского экономического союза в структуре мировых интеграционных процессов» председатель коллегии Евразийской экономической комиссии Виктор Христенко объяснил причины проблем внутри Таможенного союза (ТС) недоинтеграцией. «В значительной степени все то, что мы сегодня относим на негативные сюжеты в развитии интеграционных процессов, скажем, такие как часто звучащие или иногда звучащие в прессе сюжеты о расширении каналов для вывоза капитала или расширении серых схем для контрабандных потоков или другие негативные сюжеты, связанные, например, с нефтепродуктами. Так вот, я смею утверждать, что все эти сюжеты – не результат интеграции, а результат недоинтеграции», – сказал он.

«Это результат того, что не удалось в интеграционном процессе пока сделать. И все они относятся к тем секторам изъятий,

вертикальным ли, горизонтальным ли, которые были оставлены на будущий период для того, чтобы найти унифицированную единую форму регулирования в этих секторах», – добавил г-н Христенко.

Напомним, что в октябре президент Казахстана Нурсултан Назарбаев на заседании Высшего Евразийского экономического совета в Минске заявил, что республика сталкивается с проблемами доступа своих товаров на рынок стран Таможенного союза. «Сохраняются трудности в доступе казахстанской продукции на рынке между нами, используются нетарифные технические барьеры, завышены санитарные и фитосанитарные требования, меры по сертификации и лицензированию. Например, мясopодукты или молоко из Беларуси. Иногда создаются заведомо непроходимые условия, так как используются нормы, отсутствующие в санитарных сертификатах наших стран. Так, отмечается снижение поставок белорусской продукции и товаров на рынок России так же, как и нашего мяса», – сказал тогда Нурсултан Назарбаев.

Глава государства высказал также мнение, что расширение сферы технического регулирования идет вразрез с заявлениями стран об улучшении условий для ведения бизнеса.

## Переток капиталов по серым схемам

По сути, из-за несовершенства нормативной базы ТС созданы благоприятные условия для экономических преступлений, в частности, вывода капиталов.

Так, еще летом текущего года Центробанк России обнаружил данные о размере капитала, выведенного посредством фиктивных экспортных контрактов. Толь-

ко за 2012 год через фирмы, зарегистрированные в Беларуси, из России вывели \$15 млрд, а через фирмы из Казахстана – \$10 млрд. По мнению экспертов, ТС стал своего рода большим окном в Европу. Так, выведенные в офшоры \$25 млрд, – это 45% общего оттока капитала из страны за минувший год.

Причем схемы используются весьма примитивные. Оплата за несуществующий товар, якобы поставленный в Россию из Беларуси или Казахстана, проводится на основании товарно-транспортных накладных. А отследить фактические поставки практически невозможно из-за полного отсутствия таможенного контроля между странами.

Вместе с тем отток капитала из России продолжается: только за 1 полугодие 2013 года выведено более \$38 млрд. При этом понять, сколько денег ушло по серым схемам, невозможно.

## Не партнеры, а накопители

Впрочем, дело не ограничивается выводом капитала. Внутри ТС бизнес активно уходит от уплаты налогов и пошлин.

Так, в Беларусь беспощадно вывозится табачное сырье, из которого изготавливаются сигареты, которые, также без пошлин, реализуются в России или контрабандно вывозятся в Евросоюз.

Не остался в стороне и Казахстан.

Когда недавно СМИ сообщили о том, что данные китайской стороны по экспорту в Казахстан сильно разнятся с казахстанскими, мало кто понял, о чем конкретно идет речь. Так вот та часть продукции, которая не указана казахстанской стороной, и есть на самом деле то, что сразу переправляется из Казахстана в Россию. Значит, Казахстан стал транзитной страной

для китайской продукции, стремящейся попасть на российский рынок.

## В гонке за интеграцией

По большому счету и Казахстан, и Россия, и Беларусь стали заложниками форсированной интеграции. Политики спешили заключить договоры, тогда как нормативная база не была готова к высоким темпам интеграции.

Получилось, как всегда. Сначала сняли таможенные посты между странами и только потом стали лихорадочно готовить нормативную базу.

Пока стороны не один раз обсуждали теоретическую возможность создания единой электронной базы данных о движении товаров на территорию и с территории ТС, товарные потоки уже пошли. Пока стороны спорили о том, какие нормативные акты должны быть в приоритете – в рамках ТС или национальные – контрабанда пошла из всех щелей.

И, кстати, стороны не успели договориться по основному вопросу – единой таможене. Формы ее обсуждали долго, но так и не создали эту самую единую таможенную базу по периметру границ ТС, где работали бы и россияне, и казахстанцы, и белорусы. Получилось, что на белорусской границе осталась белорусская таможенна, на казахстанской – казахстанская.

Принимая во внимание все указанные проблемы, стоит согласиться с Виктором Христенко, назвавшим проблемы в рамках ТС недоинтеграцией. И уже сейчас начать создание единой электронной базы данных о движении товаров на территорию и с территории ТС, единой таможен и единого таможенного органа. В противном случае недоумения между членами ТС могут перерасти в нечто большее.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### ВВП РК ЗА 10 МЕСЯЦЕВ ВЫРОС НА 5,8%

По итогам января-октября 2013 года ВВП Казахстана в реальном выражении вырос на 5,8%. Об этом на брифинге в Службе центральных коммуникаций при президенте РК сообщил заместитель премьер-министра Ербол Орынбаев. По его данным, ВВП на душу населения в 2012 году составлял 12 тыс., а в 2013 году ожидается, что эта цифра достигнет \$13 326. «В соответствии с градацией Всемирного банка Казахстан уже в 2011 году вошел в число стран с доходами выше среднего и стоит наряду с такими странами, как Турция, Бразилия, Малайзия, и продолжает укреплять свои позиции в этом диапазоне стран», – добавил заместитель премьер-министра. («Казинформ»)

### НА ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ НЕФТЕПРОДУКТОВ ВВЕДУТ ПОШЛИНЫ

Казахстан введет экспортную таможенную пошлину на ряд нефтепродуктов, экспорт которых в настоящее время осуществляется по нулевой ставке. Об этом сообщила пресс-служба Министерства нефти и газа РК, передает КазТАГ. Речь идет о таких нефтепродуктах, как смеси нефтяных отходов, смазочные масла и нефтяной вазелин. Создана рабочая группа с участием Минэкономики и бюджетного планирования, комитета таможенного контроля, Миннефти и газа и национальных компаний. Ранее в финансовой полиции предложили уравнивать ставки экспортной таможенной пошлины на нефть и нефтепродукты. Это сделало бессмысленным применение каких-либо схем незаконного вывоза нефти под видом нефтепродуктов, отметили в ведомстве. Также в финполиции предлагают обязать все нефтеперерабатывающие заводы предоставлять в полномочные органы, министерство нефти и газа и налоговый комитет сведения об источниках происхождения нефти, сдаваемой на переработку. Эти предложения были поддержаны правительством и администрацией президента и включены в комплексный план по противодействию теневой экономике на 2013-2015 годы. (kapital.kz)

### ЭКСПОРТ ЗЕРНА ПРЕВЫСИЛ ПРОШЛОГОДНИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ

Экспорт казахстанского зерна с начала нынешнего маркетингового года (с 1 июля) к 20 ноября превысил прошлогодний показатель почти на 100 тысяч тонн, сообщила в среду директор департамента земледелия министерства сельского хозяйства Анна Буць. «На экспорт (отправлено) с 1 июля сезона 2013-14 годов 3,233 млн тонн, из них зерно – 2,1 млн тонн, мука в переводе на зерно – 1,1 млн», – сказала Анна Буць в интервью журналистам. «Идет превышение, октябрь почти в два раза превысил прошлогодний уровень, ноябрь тоже две декады только, а уже выше, чем за ноябрь прошлого года», – добавила она. По сведениям представительницы МСХ, в прошлом маркетинговом году по состоянию на 20 ноября на экспорт было отправлено 3,136 млн тонн. (ИА «Новости-Казахстан»)

## Уважаемые Дамы и Господа!

Польские компании приглашают Вас к сотрудничеству!

Узнайте больше о возможностях сотрудничества в следующих сферах:

- агропродовольственная отрасль
- горнодобывающая промышленность
- косметика
- мебель
- медицинское оборудование и фармацевтика
- нефтехимическая отрасль и энергетика
- сельскохозяйственное оборудование и химикаты
- технологии защиты окружающей среды

Более подробная информация доступна на сайте: [www.polskawkazachstanie.pl/ru](http://www.polskawkazachstanie.pl/ru)





## НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

### ПАРЛАМЕНТ ПРИНЯЛ ЗАКОН О БЮДЖЕТЕ НА 2014-2016 ГОДЫ

Депутаты Мажилиса Парламента РК согласились с поправками, внесенными сенатом в проект закона «О республиканском бюджете на 2014-2016 годы», передает Kazakhstan Today. Сенаторы внесли в проект бюджета 65 поправок. Они предусматривают увеличение доходов за счет неналоговых поступлений на 13 млрд тенге, уменьшение резерва правительства на 18 млрд 300 млн тенге и перераспределение 51 млрд тенге в расходной части бюджета. Как сообщалось ранее, 21 ноября в ходе заседания Сената Парламента РК с учетом внесенных поправок проект закона «О республиканском бюджете на 2014-2016 годы» был направлен в Мажилис Парламента РК. Основные параметры бюджета представил министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досаев. «С учетом ваших поправок поступления в республиканский бюджет прогнозируются на уровне 5,7 трлн тенге в 2014 году, 6,2 трлн в 2015 году и 6,8 трлн в 2016 году», – сказал министр. При этом расходы в 2014 году составят 6,7 трлн тенге, в 2015 году – 7,2 трлн тенге, в 2016 году – 7,8 трлн тенге. «Основные направления расходной части бюджета на 2014-2016 годы ориентированы на социально-экономическое развитие республики, в том числе на социальное обеспечение, здравоохранение, образование, ЖКХ, АПК, транспорт и развитие регионов и т.д.», – отметил глава ведомства. Так, на социальное обеспечение и социальную поддержку предусмотрено более 4,8 трлн тенге, на образование – более 1,3 трлн тенге, здравоохранение – 2,4 трлн тенге, на сельское хозяйство – 453,2 млрд тенге, транспорт и коммуникации – 1,1 трлн тенге, а также на развитие регионов планируется выделить 264 млрд тенге. (Kazakhstan Today)

### ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ЗП РАБОТОДАТЕЛЕЙ СОСТАВЛЯЕТ 900 МЛН ТЕНГЕ

Задолженность работодателей к концу 2013 года в Казахстане перед работниками превышает 900 млн тенге, сообщила министр труда и социальной защиты населения Тамара Дуйсенова на брифинге в СЦК в среду. «На 15 ноября задолженность по заработной плате составляет 985 млн тенге в 83 предприятиях на территории страны», – сказала министр. По ее данным, с начала текущего года инспекциями труда выявлено задолженности на 3,7 млрд тенге по заработной плате в отношении 44 тысяч работников. «Благодаря совместной работе госорганов нам удалось погасить 2,7 млрд тенге задолженности заработной платы перед 23 тысячами работников», – заключила Тамара Дуйсенова. (ИА «Новости-Казахстан»)

### РОСТ ЭКОНОМИКИ ПОМОЖЕТ СОЦСФЕРЕ

Системные проблемы в социальной сфере Казахстана можно будет решить только за счет стабильного экономического роста и проводимых в стране реформ, считает заместитель премьер-министра Республики Казахстан Ербол Орынбаев. «Два фактора, которые будут нам содействовать в этом и помогать – это продолжающийся экономический рост, не будет роста – никаких социальных программ невозможно будет реализовывать, вторым важным моментом является... (то) чтобы выделение новых бюджетных средств шло параллельно с институциональными реформами», – сказал Ербол Орынбаев на брифинге в СЦК в среду. Он добавил, что наряду с проводимой правительством работой «есть системные проблемы, которые мы видим». «Большой разрыв между качеством жизни на селе и в городе – это касается сфер образования и здравоохранения, его надо решать», – подчеркнул вице-премьер. Второй большой вопрос, по его словам, это институциональные реформы в сфере образования и в сфере здравоохранения. «Надо нам привести наши институты, вузы, школы к лучшим стандартам управления», – заключил он. (ИА «Новости-Казахстан»)

### АВТО ДЛЯ ДЕПУТАТОВ ПОДОРОЖАЛИ

Автомобили отечественного производства, которые по процедуре госакупки приобретает ХОЗУ парламента, оказались дороже, чем предполагалось. Об этом сообщил председатель Мажилиса Парламента РК Нурлан Нигматулин, передает KазТАГ. «Практический пример привожу вам. Попросил сейчас справку, ее дали. Все госорганы сегодня, в том числе и ХОЗУ парламента, закупают автомобили, обновляя парк. Закупаем мы их у отечественных товаропроизводителей в Усть-Каменогорске. Ни с того, ни с сего, с перепугу, akurat на 4 млн тенге увеличивается цена того же автомобиля. И он автоматическим становится неконкурентоспособным», – сказал Нигматулин при обсуждении поправок по вопросам госакупки в мажилисе в среду. При этом, по его словам, автомобиль такого же класса, например, Тойота Саму российского производства стоит на \$20 тыс. дешевле. «И вот как поступать госоргану? С одной стороны, ты норму закона, которую вы хотите сейчас заложить, придется соблюдать (давать приоритет отечественному производителю при госакупках – КазТАГ), с другой стороны, государственные деньги, и мы должны будем подходить (к расходованию госсредств – КазТАГ) нерационально. И правильно здесь говорят, самое главное, что будут еще надзорные органы, которые завтра подойдут и скажут: «Вы взяли заранее увеличенную сумму по сравнению с тем, что есть еще у нас на рынке». Видите? И это один только практический вопрос», – подчеркнула спикер. В итоге поправки по вопросам госакупки мажилис одобрил в первом чтении. При этом спикер подчеркнул необходимость более тщательно проработать нормы законопроекта между первым и вторым чтениями. И попросил правительство «не торопить депутатов с этим законопроектом». (Kapital.kz)

# Эффективный бизнес в облаках

Олег Ни

**В современном мире все более широкий спектр ИТ-сервисов охватывают облачные технологии. Не остается в стороне и корпоративный сектор – постепенно бизнес также начинает по достоинству оценивать преимущества этих технологий. Ведь облачные технологии могут помочь предпринимателям не только оптимизировать расходы на содержание ИТ-инфраструктуры, но и повысить ее управляемость и контроль**

**Эффективность за счет оптимизации**  
Компаниям любых размеров постоянно приходится думать о сокращении операционных затрат, и все больше представителей малого и среднего бизнеса понимают экономическую выгоду от использования облачных услуг. Облачные вычисления потенциально могут помочь реструктурировать ИТ-бюджет за счет устранения авансовых расходов на ИТ, предоставления возможности оплаты по факту использования и перевода ключевых приложений и сервисов на многоарендную архитектуру. То есть в облачных сервисах компании платят только за фактическое использование, за услуги, без инвестиций в оборудование. Снижаются капзатраты и оптимизируются затраты операционные, так как компания экономит не только на зарплате ИТ-специалиста, но и на серверной комнате.

Компании ищут в облаке не только сокращения издержек, но и соответствие программных продуктов и сервисов отраслевым стандартам, масштабируемую производительность инструментов и повсеместную доступность. Бизнесу необходимо повышать эффективность. Объектом внимания становится управление бизнес-процессами и ИТ-активами, смеща парадигму на переход от ресурсного подхода к сервисному. Рынок ИТ-услуг был готов к этому и предложил новый формат – сервисы в облаках.

«Существенная экономия средств, производственных мощностей и человеческих ресурсов говорит в пользу применения облаков в компаниях малого, среднего и крупного бизнеса», – считает Денис Матузский, главный специалист ДИТ АО «Казинвестбанк».

В Казахстане, как и в мировой практике, благодаря развитию сервисных ИТ-услуг от ключевых игроков рынка, таких как ДКП АО «Казхаттелеком», корпоративные клиенты также взяли курс на повышение эффективности своих ИТ-инфраструктур за счет оптимизации.

«Уже несколько лет благодаря ДКП корпоративным клиентам доступны такие инфраструктурные сервисы,

как организация защищенных сетей на базе технологии MPLS IP VPN, сервисы телефонии на основе протокола SIP, сервисы хранения данных с географическим резервированием, удаленные центры обработки данных. В настоящее время мы расширили свою линейку услуг инфокоммуникационными сервисами, такими как размещение серверного оборудования клиента на территории провайдера (colocation) или его аренда (dedicated), «Программное обеспечение как услуга» (Software as a Service), «Платформа как услуга» (Platform as a Service) и «Инфраструктура как услуга» (Infrastructure as a Service). Также «Казхаттелеком» имеет лицензионные соглашения по принципу аренды (SPLA) на программные продукты Microsoft, что дает нам весомое преимущество в реализации качественных продуктов существующим и потенциальным клиентам в облаках», – говорит Василий Землянский, инженер-проектировщик 1-й категории отдела инфокоммуникационных сервисов ДКП АО «Казхаттелеком».

#### Облачные преимущества

С развитием новых технологий и благодаря разветвке сети центров обработки данных АО «Казхаттелеком» (в 2013 году по РК построено 17 ЦОД) облачные технологии стали доступными.

**По прогнозам IDC, мировые затраты на общественные облачные сервисы в текущем году достигнут \$47,4 млрд. К 2017 году они могут превысить \$107 млрд. В период с 2013 по 2017 годы совокупный среднегодовой темп роста облачных сервисов составит 23,5%, что в пять раз больше, чем в целом у ИТ-индустрии**

Отметим, что современные дата-центры обеспечивают безотказную работу инфраструктуры предприятия, они оборудованы системами круглосуточного мониторинга и контроля состояния серверов и каналов связи, резервного копирования данных, обнаружения вторжения и защиты, системой гарантированного электропитания и кондиционирования, газового пожаротушения и климат-контроля. Немаловажную роль играет и экологичность как самого оборудования, так и в целом облачных технологий.

К преимуществам использования бизнесом инфраструктуры дата-центров относятся централизация ресурсов, что особенно актуально для компаний с филиальной структурой – информационные системы и данные будут доступны во всех филиалах компании и мобильным пользователям. Кроме того, виртуальные офисы можно быстро развернуть с нуля, при этом они имеют неограниченные возможности. Виртуализация в целом решает

множество проблем географически разрозненных компаний в области мобильности работы сотрудников.

По данным Gartner, в мире виртуализирован уже каждый второй сервер. В соседней России, по данным «Лаборатории Касперского», 40% компаний внедрили или находятся в процессе внедрения средств виртуализации. Еще 19% опрошенных представителей бизнеса планируют реализовать аналогичные проекты в ближайшее время. В нашей стране этот тренд также набирает обороты.

«С развитием мобильных технологий и доступностью мобильного интернета родился еще один новый тренд – сотрудники больше не хотят быть привязанными к месту работы, добиваясь максимальной свободы действий. Все чаще в рабочих целях сотрудники используют личные ноутбуки и смартфоны», – поясняет Денис Матузский. Эта тенденция получила название BYOD (Bring your own device – «Принеси собственное устройство»).

«Корпоративные информационные системы начали адаптироваться под мобильные устройства. Тем самым это повлекло за собой появление новых требований к ИТ-инфраструктуре. Необходимостью стали беспрепятственный доступ к ресурсам, унифицированные коммуникации, видеоконференцсвязь, удаленный доступ к базам данных. Также повысились и требования к безопасности и управлению системой. Вследствие чего ИТ-отделы крупных компаний просто не могут справиться с поставленными задачами. В таких случаях корпоративным клиентам требуется помощь сторонних компаний», – утверждает Василий Землянский.

Опять же на примере услуг ДКП АО «Казхаттелеком» можно сказать, что виртуализация у крупного ИТ-аутсорсера предполагает наличие комплексных услуг – от предоставления качественной связи, программного и аппаратного обеспечения до организации безопасных выделенных линий для удаленного мобильного доступа.

Говоря о конкурентных преимуществах, следует отметить, что в эру цифровых технологий ведение бизнеса и рынок очень сильно изменились. Рынок стал глобальным, а бизнес – высокотехнологичным. Информационные базы увеличиваются раз от раза, требуют от ИТ-инфраструктур компании все больше и больше серверного обеспечения. Тем самым превращая ЦОДы высшего уровня надежности в основу ИТ-инфраструктуры и главный козырь в конкурентной борьбе.

Подводя итоги, можно сказать, что эффективная работа ИТ-структуры предполагает как централизацию за счет использования облачных сервисов и виртуализации, так и децентрализацию за счет общей тенденции к повышению мобильности сотрудников компании. И та, и другая возможность решаются за счет передачи части работ профессионалам из сторонних подрядчиков. Это позволит не только оптимизировать расходы на содержание инфраструктуры, но и повысить управляемость и контроль.



# ВТО: конкурировать или умереть

Аманжол Сагындыков

**Если казахстанские производители не смогут успешно конкурировать в рамках Всемирной торговой организации, то промышленность мы потеряем. Других вариантов просто нет**

На прошлой неделе на V экономическом форуме крупного бизнеса «Эксперт Казахстан-200» премьер-министр Казахстана Серик Ахметов призвал отечественных бизнесменов готовиться к конкуренции в рамках Всемирной торговой организации (ВТО). «Мы на пороге создания Евразийского экономического союза, большой достаточно рынок, и там тоже не дремлют. Все-таки Беларусь, не имея такой мощной, как Казахстан и Россия, сырьевой базы, в секторе обрабатывающей отрасли, услуг, агропромышленном секторе, конечно же, диверсифицируется, готовится к конкуренции. То же самое делают и большинство предприятий Российской Федерации. Мы на пороге вступления в ВТО. Почти десятилетний переговорный процесс завершается, и я думаю, что этот процесс уже не остано-

вить. И основной наш партнер по Таможенному союзу – Российская Федерация – активно вместе с нами движется. Недалек тот день, когда Казахстан реально, де-факто, вступит в ВТО. Это означает, что наши потребители будут иметь достаточно качественный продукт. И в таких условиях насколько наши предприятия и новые производства, новые секторы будут конкурентоспособны?» – сказал Серик Ахметов.

Он добавил, что следом за товарами в страну придут и услуги, а в Таможенном союзе, Евразийском экономическом пространстве и в рамках ВТО будет обостряться конкуренция. «К чему я свою мысль высказываю, чтобы мы немножко прикинулись этим. Она почувствуется в ближайшее время, и наш бизнес должен быть готов. Потому что вы сегодня в этой нише прекрасно чувствуете себя, но завтра проникновение товаров по всем направлениям вытеснит наш продукт и ваши товары. И тогда вы встанете перед дилеммой или будете ругать правительство», – отметил г-н Ахметов.

#### ВТО – не благотворительная организация

Безусловно, многие и так понимают, что ВТО – это не благотворительная организация, внутри нее никто с казахстанскими

производителями церемониться не будет. Или производишь продукцию, которая находит рынок сбыта на мировом рынке, или производишь обанкротишься.

Кстати, первый сигнал о том, что в рамках ВТО конкуренция жесткая, и ни одна страна не потеряет искусственных преград, уже прозвучал.

Так, в России утилизационный сбор на новые автомобили был установлен еще в 2010 году. В 2010-2011 годах он составлял 3 тыс. рублей и взимался с владельца при заключении договора утилизации. С 1 сентября 2012 года утилизационный сбор стал взиматься при таможенном оформлении. При этом базовая ставка для легковых автомобилей составляла 20 тыс. рублей, для грузовиков и автобусов – 150 тыс. рублей. А итоговый размер платежа зависел от технических характеристик и возраста машины.

Напомним, 22 августа 2012 года Россия вступила в ВТО. И как только она это сделала, европейские и японские производители такое положение вещей, когда произведенные ими автомобили терли конкурентоспособность на российском рынке, перестало устраивать. А в июле 2013 года Евросоюз подал в суд ВТО иск против России по поводу утилизационного сбора. Примечательно, что, согласно традициям ВТО, в течение трех лет никто

не подает иск в суд на «новичка». В отношении России было сделано исключение.

Почему ЕС так сделал? По мнению ЕС и Японии, которая позднее присоединилась к иску, Россия нарушила свои обязательства по снижению пошлины и должна отменить незаконную меру.

Чтобы не нагнетать обстановку, руководство России в октябре 2013 года изменило условия, согласно которым российские производители будут уплачивать с 1 января 2014 года утилизационный сбор на общих основаниях. Но оставило государственные дотации для сохранения рабочих мест. По сути своей это компенсация потерь от утилизационного сбора.

Недавно стало ясно, что ВТО по запросу Евросоюза сформировала панель арбитров по разрешению спора по режиму уплаты российского утилизационного сбора на автомобили в РФ.

Между тем Россия уже отклоняла первый запрос ЕС на формирование панели. Второй запрос, по правилам организации, отклонить нельзя. Это будет первое панельное разбирательство против РФ с момента ее вступления в ВТО в 2012 году.

Так что российским властям, хочется им того или нет, со временем, по всей видимости, придется пересмотреть и государственные дотации для отечественных производителей. Возможно, даже отменить их, чтобы не раздражать партнеров по ВТО.

Значит, и Казахстану, который сейчас заверяет бизнес в том, что его интересы в рамках ВТО будут надежно защищены, со временем придется столкнуться с такими же проблемами, с которыми сталкивается Россия.

#### Торговаться, торговаться и еще раз торговаться...

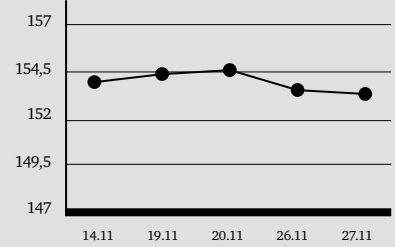
Надо сразу сказать, что уже в рамках Таможенного союза (ТС) казахстанские производители порой проигрывают российским и белорусским коллегам. Причем власти постоянно говорили о том, что казахстанский бизнес получит возможность свободного выхода на большой российский рынок. Но на деле этого не случилось. Российские автомобили очень быстро расширяют свой рынок сбыта в Казахстане, фармацевтическая продукция из России наращивает свою долю на казахстанском рынке, тогда как в обратном направлении Казахстан как продавал нефть, так и продает.

В условиях, когда отечественный бизнес проигрывает в конкуренции своим российским коллегам, говорить о том, что он может противостоять еще более крупным и сильным транснациональным компаниям, довольно наивно.

Выход из этой ситуации один: выторговать в рамках ВТО существенные преференции для казахстанского бизнеса, максимальный переходный период, предоставить льготы для развития производства внутри страны и защищать преференции до последнего. В противном случае мы потеряем все еще имеющуюся промышленность, сельское хозяйство, финансовую систему и станем страной – потребителем всего импортного.

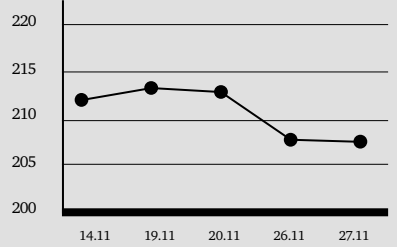
#### USD/KZT

Средневзвешенный биржевой курс



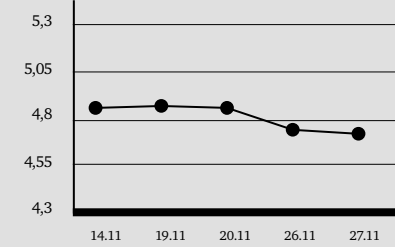
#### EUR/KZT

кросс-курс



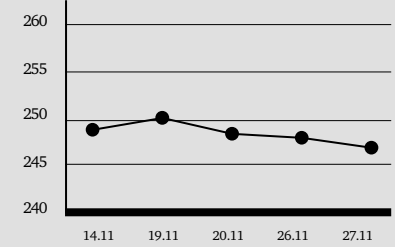
#### RUR/KZT

кросс-курс



#### GBP/KZT

кросс-курс



# ■ Действующие акционеры Казкома воспользуются правом опциона

Венера Гайфутдинова

Государство до середины 2014 года выйдет из АО «Казкоммерцбанк». По мнению Наины Романовой, аналитика ВСС Invest, выход государства из доли в уставном капитале Казкома может привести к увеличению акций в свободном обращении с 7,06% до 15% в случае свободной продажи акций на вторичном рынке, что существенно увеличит ликвидность акций.

Тем не менее г-жа Романова не исключает, что есть вероятность того, что количество акций в свободном обращении почти не изменится за счет увеличения доли одного из крупных акционеров. Так, в 2011-2012 годах АО «Народный банк» выкупило свои акции у фонда «Самрук-Казына». После выкупа акции были консолидированы в руках крупного акционера (холдинговая группа «Алмэкс», увеличение доли с 43% до 63%), и доля акций в свободном обращении существенно не изменилась.

Бакэй Мадьбаев, старший аналитик HalykFinance, напомнил, что изначально при вхождении фонда «Самрук-Казына»

в капитал Казкома в 2009 году акционеры банка получили опцион на обратный выкуп доли у государства, срок которого истекает как раз в мае 2014 года. Аналитик также предполагает, что выход государства будет происходить по схеме, аналогичной с «Народным банком» в 2012 году, когда действующие акционеры воспользовались опционом на право обратной покупки акций банка у государства. «Действующие акционеры Казкома воспользуются правом опциона», – говорит г-н Мадьбаев.

На текущий момент количество акций, находящихся в свободном обращении, составляет 54 957 296 штук, или 7,06% от общего количества размещенных акций. Согласно условиям соглашения, фонд «Самрук-Казына» не вмешивается в операционную деятельность банка, и выход из доли в уставном капитале государства не окажет существенного влияния на операционную деятельность фининститута. Наиболее крупным акционером, по мнению г-жи Романовой, по-прежнему будет являться Нуржан Субханбердин с долей, равной 36,41%, с учетом косвенной доли в

АО «Центрально-Азиатская инвестиционная компания».

Сегодня эксперты затрудняются назвать сумму, за которую будут проданы акции Казкома. Г-жа Романова объяснила, что условия опционного соглашения не являются публичной информацией, поэтому судить о цене выкупа очень трудно. «По сообщению самого банка, полученному нами в феврале 2013 года, цена должна быть рыночной», – рассказал г-н Мадьбаев.

Если сделка будет рассчитываться по текущей рыночной стоимости, то цена выкупа, по мнению г-жи Романовой, будет ниже цены покупки. Текущая рыночная цена простых акций Казкома составляет 141 тенге за штуку. Этот показатель, по ее словам, на 35% ниже цены, которую государство заплатило за акции в 2009 году.

Государство выкупило долю в уставном капитале банка в мае 2009 года с целью защиты интересов вкладчиков и обеспечения устойчивости банковской системы. В ходе сделки государство получило 21,26% акций банка на общую сумму 36 млрд тенге (217 тенге за акцию). На октябрь 2013

года доля государства в уставном капитале банка осталась на уровне 21,26%.

Напомним, деньги были выделены государством по линии ФНБ «Самрук-Казына», Фонда стрессовых активов и фонда поддержки предпринимательства «Даму» в размере 294,3 млрд тенге, включая 36 млрд тенге на приобретение простых акций банка.

Как нам сообщили в пресс-службе банка, остаток от общей суммы, выделенной через «Казкоммерцбанк» по всем программам, банк возвращает по утвержденному с правительством графику. Как известно, государственные средства размещались в банках – участниках госпрограмм как в виде депозитов, так и в виде кредитов, то есть на срочной, платной и возвратной основе.

Выход государства из акционеров Казкома, по мнению Жаннур Ашигали, старшего аналитика Агентства по исследованию рентабельности инвестиций, не должен особенно пагубно отразиться на его общем финансовом положении и налаженной работе. Так, за три квартала текущего года рассматриваемый банк показал относительно позитивные результаты. Рост чистой и процентной прибыли составил почти 20% и 35% соответственно, комиссионные доходы также возросли на 20%, в то время как операционные издержки, напротив, сократились. За тот же период рентабельность бизнеса как по капиталу, так и по активам показывает положительную динамику.

Пожалуй, единственным существенным опасением, по словам г-жи Ашигали, может быть довольно высокая концентрация портфеля банка в секторе недвижимости, что в связи с предстоящим сокращением ипотечного кредитования в наступающем году может стать особенно рискованным.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### БРК ПРИСВОИЛИ РЕЙТИНГ «ВВВ»

Fitch Ratings подтвердило долгосрочные рейтинги дефолта эмитента («РДЭ») «Банка развития Казахстана» (БРК) в иностранной и национальной валюте на уровнях «ВВВ» и «ВВВ+» соответственно. Прогноз по рейтингам – «Стабильный». Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в Fitch Ratings. «Рейтинги БРК отражают мнение Fitch о высокой вероятности получения поддержки от правительства Казахстана («ВВВ+»/прогноз «Стабильный») в случае необходимости. Такое мнение обусловлено тем фактором, что конечным собственником банка является государство, важной ролью банка в проводимой политике, умеренной стоимостью поддержки БРК, если она потребуется, и потенциальными неблагоприятными экономическими последствиями, если валюта страны не окажет поддержки банку», – отметили в Fitch Ratings. Разница в один уровень между суверенными рейтингами и рейтингами БРК отражает значительный левередж банка, который привлекает фондирование на рынках капитала, а также учитывает риск того, что государство может прекратить предоставление полной поддержки банку и другим квазисуверенным структурам, до того как допустить дефолт по своему собственному долгу. Правительство Казахстана по-прежнему в конечном итоге контролирует 100% акционерного капитала БРК через национальный холдинг Байтерек после передачи акций БРК из Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына» в октябре 2013 года. Fitch считает, что передача акций не привела к какому-либо ослаблению потенциальной поддержки, так как не произошло изменений роли банка в проводимой политике и сохранились тесные связи с властями страны. (kapital.kz)

#### КАЗКОМ ОБЪЯСНИЛ ОБВИНЕНИЯ В СОЦСЕТЯХ

«Казкоммерцбанк» прокомментировал случаи некорректной подачи информации, касающейся Казкома и его клиентов, появившиеся в социальных сетях. Об этом сообщает деловой портал Kapital.kz со ссылкой на пресс-службу банка. Так, в социальных сетях транслировалось сообщение о победе общественного деятеля Ермека Нарымбаева и его клиента Шаяхметовой Тогжан. В нем говорилось следующее: «Мой клиент Тогжан в суде по кредиту Казкоммерцбанка добился того, чтобы с нее списали скрытый процент в виде кредитной комиссии, судья был полностью на стороне заемщика, удивительно, что и представитель Казкоммерцбанка осознает это и банк готов выдать новый график без скрытых процентов, комиссии за ведение судебного счета». В этой связи пресс-служба банка считает необходимым сообщить, что данное заявление, а также другие подобные сообщения не соответствуют действительности. «О судебном разбирательстве банка с Шаяхметовой Тогжан. Согласно решению Бостандыкского районного суда г. Алматы от 15 ноября 2013 года, которое уже размещено на сайте Единой автоматизированной информационно-аналитической системы судебных органов Республики Казахстан ответчиком Шаяхметовой и Енсебаевой К.С. был снижен размер пени, однако требования банка в отношении взыскания основного долга, вознаграждения и комиссии за ведение судебного счета судом были удовлетворены. При предъявлении ответчиком требований банка в сумме 5 320 374 тенге по решению суда заемщика взыскана сумма 5 290 835 тенге, а также расходы по оплате государственной пошлины в размере 79 362 тенге с каждого ответчика. Сумма пени была уменьшена с \$295 до \$100», – отметили в Казкоме. Хотелось бы подчеркнуть, что в судебном заседании ответчики признали иски о взыскании основного долга, вознаграждения, комиссии за ведение судебного счета. «При этом также считаем важным отметить, что на суде заемщики представляли свои интересы самостоятельно без участия третьей стороны. То есть без адвоката, юриста, общественного защитника, представителя», – отметили в банке. (kapital.kz)

#### В 2012 ГОДУ ВЫРУЧКА КРУНЫХ КОМПАНИЙ РК РОСЛА МЕДЛЕННО

Объем реализации 200 крупнейших компаний Казахстана по итогам 2012 года достиг 22,3 трлн тенге (\$149,6 млрд), увеличившись по сравнению с прошлым годом на 6%. Об этом говорится в исследовании «Рейтинг крупнейших компаний Казахстана «Эксперт-200», подготовленном рейтинговым агентством «Эксперт РА Казахстан». Такие данные деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе «Эксперт РА Казахстан». В прошлом году рейтинг был зафиксирован рост выручки в 30%. Причина торможения совокупной выручки компаний, вошедших в рейтинг, – в резком замедлении динамики выручки предприятий нефте- и газодобычи, а также металлургии. Что касается лидерства рейтинга, в топ-3 по-прежнему входят ФНБ «Самрук-Казына», «Тенгизшевройл» и «Карачаганак Петролизинг Оперейтинг Б.В.». «Рост выручки нефтяных предприятий по итогам 2012 года составил 0,4%, в то время как в прошлом году объем реализации основных нефтяных компаний вырос примерно на 40%. Столь разительный контраст легко объяснить стабилизацией, с одной стороны, объема добычи, с другой – цен на углеводороды. Так, если в 2011 году мировая цена на нефть сорта Brent выросла на 39%, то в 2012 – меньше чем на 1%», – прокомментировал генеральный директор «Эксперт РА Казахстан» Адиль Мамажанов. Сильнее торможение мировой экономики и неблагоприятная ценовая конъюнктура сказались на крупном отечественном металлургическом бизнесе. Выручка предприятий черной металлургии, вошедших в рейтинг, снизилась на 16%, по предприятиям цветной металлургии – увеличилась на скромные 1,1%. Локомотивами роста в этом году стали преимущественно отрасли, ориентированные на массовый потребительский спрос, в том числе компании торговли и финансового сектора. (kapital.kz)

# ■ Банки не хотят показывать уровень предлагаемых зарплат

Анна Видянова

Как выяснилось, не только рейтинговые агентства дают оценку работы фининститутов. Банки также рейтингуют своих сотрудников. При этом специалист, выполнивший свою работу на пять с плюсом, может получить премию, равную заработной плате. Вместе с тем, как утверждают игроки банковского сектора, нематериальная мотивация в последнее время приобрела особую ценность

За год инвестиции банков на оплату труда выросли на 16% и превысили 78 182 млн тенге. Первое место по затратам на персонал закрепилось за «Народным банком». Банк в январе-сентябре 2013 года потратил на эти цели 14,9 млрд тенге. Вторую строчку занял Kaspi bank – 10,6 млрд тенге. «Евразийский банк» зафиксировался на третьей позиции. Фининститут вложил в персонал за 9 месяцев 2013 года 9,7 млрд тенге. В совокупности 3 этих банка инвестировали в своих сотрудников 45% средств от общего объема затрат, направленных топ-10 банками на оплату труда. Такое распределение позиций на рынке закономерно. К примеру, в группе Halyk работает свыше 11 тыс. сотрудников. Kaspi bank насчитывает практически 10 тыс. специалистов. «За последние 5 лет количество сотрудников в банке увеличилось в 2 раза. Половина операционных расходов банка составляют инвестиции в персонал», – сообщили в банке. К тому же в Kaspi bank треть персонала сконцентрирована в головном офисе.

Для сравнения: в «Евразийском банке» задействовано свыше 5 тыс. сотрудников, из них практически половина сосредоточена в Алматы.

Как отметили в «HeadHunter Казахстан», уровень предлагаемых заработных плат в банковском секторе в этом году существенно не отличается от показателей прошлого года. Так, как проинформировали в компании, в январе-октябре 2013 года средняя заработная плата в банковском секторе на основе данных hh.kz не превысила 106 тыс. тенге. Это тот уровень доходов, который предлагали работодателями.

Между тем, как проинформировали в компании, наиболее высокие средние зарплаты были предложены в казначейском секторе, корпоративном финансировании и в подразделении по работе с акциями и ценными бумагами. Так, работодатели готовы были заплатить специалистам указанных направлений свыше 200 тыс. тенге в месяц.

По данным «HeadHunter Казахстан», значительный разрыв в заработной плате был зафиксирован в таком направлении, как «продажа финансовых продуктов» (в 36,5 раза). Минимальная заработная плата в данном секторе зафиксировалась на уровне 20 тыс. тенге, максимальная – 730 тыс. тенге. Специалистам, которые заняты в сфере прямого инвестирования (ФПИ), минимум предлагают 74 тыс. тенге, максимум – 1579 тыс. тенге. Разница в заработной плате у профессионалов в сфере кредитования малого и среднего бизнеса может доходить до 400 тыс. тен-

ге. Так, минимальная зарплата в данном направлении, предлагаемая банками в январе-сентябре 2013 года, не превысила 24 тыс. тенге, максимальная – 485 тыс. тенге. Банкиры для желающих попробовать себя в должности экономиста предлагают заработную плату от 16 тыс. тенге до 283 тыс. тенге. Самый максимальный порог по зарплате банки предложили специалистам, занимающимся бюджетированием, – 120 тыс. тенге, в казначействе – 110 тыс. тенге.

В ДЮ Банк ВТБ (Казахстан) проинформировали, что в 2012 году банк пересмотрел подход к увеличению заработной платы. В фининституте отметили, что изменения заработных плат на всех уровнях происходят ежегодно. При этом, как подчеркнули в банке, процент повышения основывается на результатах обзора заработных плат на рынке и оценке эффективности работы каждого сотрудника.

«В банке несколько лет назад была внедрена система рейтингов, сейчас рейтинг присваиваются 60-70% персонала. Ежемесячно, ежеквартально в зависимости от подразделений или функций на основе сравнимых показателей сотрудникам выставляются рейтинги. Цель рейтингов – определить 20% лучших, 70% хороших и 10% худших сотрудников. В результате поощряются 20% лучших специалистов, направляются инвестиции в 70% средних сотрудников. Вложения в «средних» сотрудников осуществляются для того, чтобы они стремились войти в группу «лучших». Если сотрудник долгое время находится в категории «худших», то ему следует начать подыскивать другую работу. Нам всегда, со школы, университета, в спорте ставят оценки. Точно так же это можно сделать и в бизнесе», – уточнил председатель правления Kaspi bank Михаил Ломтадзе.

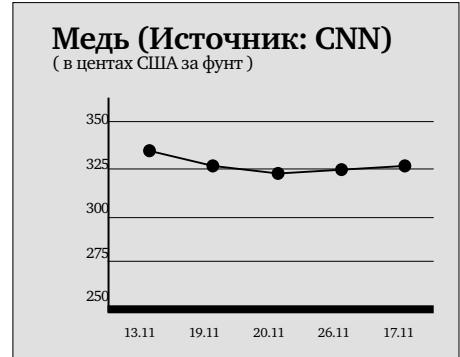
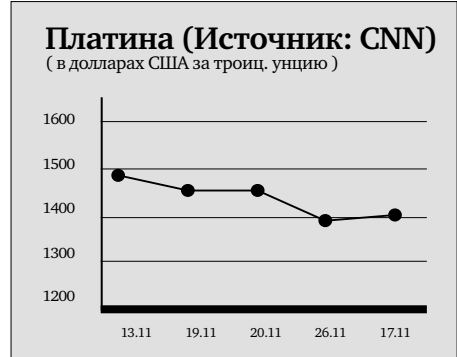
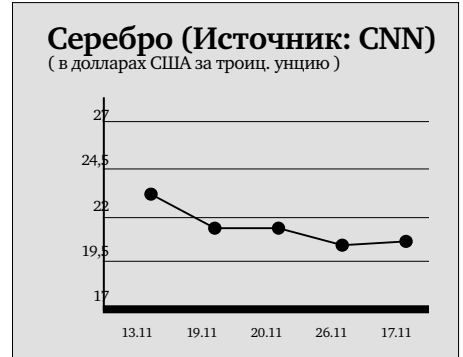
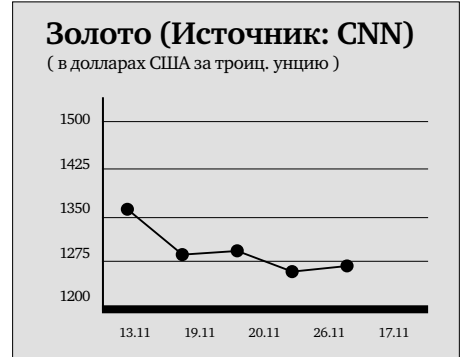


«Банк постоянно пересматривает политику по премиальным выплатам. Так, в настоящее время политика банка подразумевает ежеквартальные премии, основанные на нескольких показателях Key Performance Indicators (KPI). У каждой категории работников данный коэффициент разный. KPI отражает определенные заслуги сотрудника. Это достижение поставленных целей и задач, степень реализации проектов, уровень знаний финансовых продуктов, а также работа с клиентами вне зависимости от того, в каком подразделении сотрудник осуществляет свою деятельность», – сообщила советник председателя правления ДЮ Банк ВТБ (Казахстан) Алла Пономарева.

В Kaspi bank поделились, что система мотивации в банке также нацелена на поощрение сотрудников в зависимости от показанных результатов. Так, у наиболее отличившихся сотрудников размер ежемесячного бонуса может достигать месячного оклада.

В то же время некоторые банки стимулируют своих сотрудников к более эффективной работе за счет вознаграждения по итогам года. Но только прибыльные банки могут себе позволить пойти на этот шаг. Например, члены правления и члены совета директоров поощряются достаточно крупными суммами. Так, «Евразийский банк» выплатил одному из своих независимых директоров по итогам работы в банке за 2012 год вознаграждение в размере свыше 4,5 млн тенге. При этом банк удержал из данной суммы налоги и другие обязательные платежи.

В «Банке ЦентрКредит» размер вознаграждения членам совета директоров за 2012 год не должен превышать 5% от фонда заработной платы. В 2012 году размер вознаграждения для всех членов совета директоров не превысил 1,22% от фонда заработной платы, или 97 млн тенге. Совокупный размер вознаграждения членом правления банка за прошлый год составил свыше 104 млн тенге.





## НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

### ПОСТАВКИ КОМПЬЮТЕРОВ В РК СНИЗИЛИСЬ НА 14,1%

По данным ежеквартального исследования IDC Kazakhstan Quarterly PC Tracker, по итогам первого полугодия 2013 года поставки персональных компьютеров в Казахстан снизились на 14,1% – до 294 тыс. штук. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в компании. Традиционно наибольшее падение было зафиксировано в сегменте десктопов, объем поставок и производства которых снизился на 31,3% – до 68 тыс. штук. Снижение поставок ноутбуков составило 7,2%, что привело к увеличению доли ноутбуков в общих поставках компьютеров с 71,1% до 76,9% по сравнению с первым полугодием 2012 года. В поквартальном разрезе наибольший спад произошел в первом квартале 2013 года, когда поставки десктопов и ноутбуков снизились на 36,3% и 31,9% соответственно. Высокий уровень поставок в третьем и четвертом кварталах 2012 года с целью удовлетворения массового спроса, характерного для окончания года, стал основной причиной столь резкого и значительного снижения поставок персональных компьютеров в первом квартале 2013 года. По итогам второго квартала был зафиксирован рост поставок компьютеров на 8,8% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. При этом поставки ноутбуков выросли на 24,3%, а десктопы продолжили снижение на 25,9%. В разрезе конечного использования ПК рекордное снижение поставок – более чем в два раза – было зафиксировано в сегменте десктопов, поставляемых и производимых для потребительского сектора. Менее чувствительное снижение поставок было зафиксировано в сегменте десктопов для коммерческого использования и потребительских ноутбуков – на 10,3% и 11,6% соответственно. При этом единственным сегментом, показавшим рост, равный 7%, стал сегмент ноутбуков для коммерческого использования. В поквартальной динамике картина по конечным пользователям персональных компьютеров соответствует общей тенденции: падение десктопов и ноутбуков по всем сегментам в первом квартале и рост ноутбуков во втором квартале. По словам старшего аналитика IDC Central Asia Даурена Курмангалиева: «Затоваривание складов ПК в конце 2012 года произошло на фоне быстрой экспансии рынка планшетов и смартфонов, которые вышли на первое место в совокупном портфеле продаж отдельных крупных дистрибуторов. О влиянии этого тренда IDC не раз упоминало в своих пресс-релизах и сообщениях как на глобальном, так и региональном уровне. На рынке имеет место замещение технологий, что видно при его разбиении по конечным потребителям: наибольшее снижение зафиксировано в сегменте десктопов для домашнего использования, что объясняется использованием ноутбуков и планшетов. Следующий рекордсмен по падению – сегмент ноутбуков для домашнего использования, что напрямую является следствием экспансии планшетов и смартфонов. При этом такой сегмент как ноутбуки для бизнеса – является наиболее перспективным и растет опережающими темпами». IDC (International Data Corporation) – ведущий поставщик информации, консультационных услуг и организатор мероприятий на рынках информационных технологий, телекоммуникаций и потребительской техники. (kapital.kz)

### «КОНЕЦ ЭРЫ ПК» НАЗНАЧЕН НА 2014 ГОД

В 2014 году мировые поставки ПК и планшетов сравняются, что позволяет говорить о конце эры ПК. В последующие годы позиции планшетов будут становиться все крепче. Потребители склоняются к этим устройствам из-за ряда достоинств, включая более низкую стоимость, передает РБК. В 2014 году поставки планшетов на мировой рынок почти сравняются с поставками персональных компьютеров, что позволяет говорить о конце эры ПК в традиционных форм-факторах. По прогнозу Canalys, поставки планшетов в будущем году достигнут 285,1 млн штук, тогда как ПК – 290,2 млн устройств. Ранее похожий прогноз представила компания IDC. В мае 2013 года ее аналитики сообщили, что в 2013 году планшеты обгонят по поставкам мобильные ПК, а в 2015 году – ПК всех типов. Планшеты постепенно вытесняют стандартные вычислительные системы, говорят в Canalys. В III квартале 2013 года их доля на рынке ПК (в Canalys планшеты относят к персональным компьютерам) составила 40%, а по итогам будущего года достигнет 49,6%. В III квартале поставки ПК сократились на 8,6% – до 80,3 млн штук, согласно Gartner, тогда как поставки планшетов увеличились на 36,7%, по данным IDC. В последующие годы планшеты продолжат укреплять рыночные позиции – в 2017 году объем мировых поставок достигнет 396 млн устройств. Объем поставок ПК в этот год в Canalys не уточнили. Рост популярности планшетов аналитики объясняют их ценовой доступностью, а также такими удобствами, как мгновенное включение и длительное время работы от батареи. Потребители предпочитают покупать планшет, а не новый ПК, так как он позволяет выполнять почти все необходимые задачи, обладая при этом очевидными преимуществами, свидетельствуют эксперты. По прогнозу Canalys, в 2014 году платформа Android займет 65% мирового рынка планшетов, а iOS – 30%. Третье место будет принадлежать Windows с долей 5%. В 2012 году доля Windows составляла 2%. Лидерство в 2014 году по объему поставок сохранит Apple, тогда как Samsung сохранит за собой второе место и первое место в сегменте Android-устройств. В III квартале Samsung заняла 27% этого сегмента. Всего в 2014 году будет поставлено 185 млн планшетов на Android. («Казинформ»)

# Канат Алпысбаев: «ОТЛК – инструмент реализации транзитного потенциала стран – участниц ЕЭП»



Айнур Касенова

Развитие транспортно-логистической отрасли находится под пристальным вниманием президента и правительства страны. Глава государства Нурсултан Назарбаев в ходе встречи с президентом «Казахстан темір жолы», состоявшейся во вторник, отметил важность своевременной реализации крупных международных проектов. На заседании правительства премьер-министр РК Серик Ахметов сообщил, что на реализацию принятой госпрограммы по развитию транспортной системы Казахстана до 2020 года потребуется более 5 трлн тенге инвестиций.

Отметим, что, по имеющимся оценкам, в общей сложности 30,6% дорог страны ждет капремонта. Согласно данным Минтранска, лишь 63% железной дороги Казахстана находится в удовлетворительном состоянии, остальная часть требует реконструкции. По мнению союза автодорожников, более 40% автокоридоров международного и республиканского масштаба имеет неисправное покрытие, десятая часть опасна для движения транспорта. Эти данные лишь подтверждают необходимость изменений, отмечает Айнур Уркимбаев, управляющий филиалом Алматы международного холдинга Asstra AG.

К примеру, единственным крупным погранпереходом между Казахстаном и КНР является станция «Достык». Учитывая состояние дорог и дорожной инфраструктуры, можно с уверенностью сказать, что существующие ж/д пути и автомобильные дороги пока не в состоянии обслужить ожидаемый трафик, сетует эксперт. Между тем объем грузооборота к 2025 году ожидается до 30 млн тонн грузов по автомобильному и железнодорожному направлениям.

Однако АО «КТЖ» намерено направить все свои усилия на становление Казахстана в качестве транспортно-логистического хаба региона к 2016 году.

В этом русле грядущее нововведение на территории Таможенного союза, а именно создание Объединенной транспортно-логистической компании (ОТЛК), по словам представителей трех стран, призвано создать благоприятные условия для развития отрасли в целом. В продолжение темы (см. интервью с Жанар Рымжановой, советником президента ОАО «РЖД» в «Капитал.kz» от 31 октября, №40 (419) на вопросы редакции делового еженедельника «Капитал.kz» ответил Канат Алпысбаев, вице-президент по логистике АО «НК «КТЖ».

**– Изменит ли создание ОТЛК конъюнктуру рынка в целом?**

– ОТЛК будет являться инструментом для реализации транзитного потенциала стран – участниц Единого экономического пространства (ЕЭП). По сути, это глобальный игрок на контейнерном рынке наземных транспортно-перевозок Европа – Азия, цель

которого обеспечить сквозную технологическую грузоперевозку по принципу «одного окна». Однозначно, что создание ОТЛК повлияет на конъюнктуру рынков стран Таможенного союза. По оценкам экспертов, в настоящее время только 0,2% контейнерного грузооборота между Китаем и странами ЕС приходится на территорию стран ЕЭП. Неосвоенный потенциал оценивается более чем в 285 тыс. контейнеров. Создание ОТЛК дает абсолютно новые возможности для развития бизнеса. Я думаю, что подробнее можно будет поговорить об этом после окончательного оформления оператора.

**– Способна ли существующая железнодорожная, автомобильная и таможенная инфраструктура на погранпереходах между Казахстаном и КНР обслужить ожидаемый трафик?**

– Общий объем перевозок транзитных грузов через Казахстан ж/д, авто и водным транспортом в 2012 году составил 17,8 млн тонн, что на 9% выше аналогичного показателя за 2011 год. Основная доля транзитных грузов в прошлом году приходилась на железнодорожный транспорт – 16,3 млн тонн, или 91,5% от общего объема. Для сравнения: автомобильные грузоперевозки составили 8%, а водный транспорт – 0,1%.

При этом общий объем перевозок грузов между Казахстаном и Китаем за 9 месяцев 2013 года составил 14,2 млн тонн. Показатели возросли на 17% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

Сегодняшняя инфраструктура при текущих и запланированных инвестициях на ближайшие 2-3 года способна обеспечивать интенсивный рост перевозок. Тем не менее есть вопросы качества и повышения эффективности в ее сбалансированном использовании, над чем сегодня АО «НК «КТЖ» проводит интенсивную работу. Для переориентации и привлечения дополнительного грузопотока на трансказахстанские маршруты предприняты мероприятия, в первую очередь направленные на снятие инфраструктурных ограничений.

В декабре 2011 года была открыта новая железнодорожная линия на востоке страны. Это магистраль Жетыген – Хоргос.

В 2012 году введен в эксплуатацию второй железнодорожный переход на границе с Китаем, Алтынколь – Хоргос на маршруте Трансказахстанской ж/д магистрали, пропускной способностью до 20 млн тонн. Основной направленностью которого являются привлечение и пропуск грузопотоков из/в направлении как Китая, так и стран Восточной и Юго-Восточной Азии в страны Центральной Азии, Кавказа и Европу.

Для дальнейшего развития транспортного коридора «Север-Юг» была построена железнодорожная линия Узень – граница с Туркменистаном.

11 мая 2013 года открыто прямое железнодорожное сообщение по переходу станции «Болашак» (Казахстан) – станции

«Серхетяка» (Туркменистан).

Данный участок является частью международного железнодорожного коридора Узень – Горган, соединяющего Казахстан, Туркменистан и Иран. В 2014 году достроится туркменский участок до границы с Ираном.

Новый ж/д маршрут придаст мощный импульс развитию торговых отношений между странами Азиатско-Тихоокеанского региона, Персидского залива и Европы. Прогнозируемый объем к 2020 году составит свыше 15 млн тонн.

В целом Казахстан предпринимает значительные шаги по улучшению национальной транспортной инфраструктуры. В прошлом году запущено строительство новой железнодорожной линии сообщением Жезказган – Бейнеу общей протяженностью 988 км, которая обеспечит прямое существование маршрута на порт Актау в сторону Турции, южной Европы (Балканы) и стран Персидского залива. Реализация проекта «Жезказган – Бейнеу» сократит расстояние транспортировки на маршруте Достык – Актау на 748 км. Также немаловажные преимущества запуска этой железной дороги заключаются в сокращении времени перевозки грузов по Казахстану на примере доставки из портов Китая до Стамбула с 17 до 14 дней и, соответственно, снижения стоимости перевозки. Планируемая дата завершения строительства – 2015 год.

При этом данная магистраль гармонично интегрируется со строящейся новой ж/д линией Ахалкалаки (Грузия) – Карс (Турция), что создаст новый спрямляющий маршрут коридора «Европа-Кавказ-Азия» (ТРАСЕКА) через Актауский морской порт, порт Баку (Азербайджан) и Стамбул по новому ж/д тоннелю Мармарай в Турции с дальнейшим выходом в европейские страны.

**– Как повлияет передача в управление АО «НК «КТЖ» проектов «Специальная экономическая зона (СЭЗ) «Хоргос – Восточные ворота» и «Морпорт «Актау» на деятельность негосударственных логистических компаний?**

– Национальный мультимодальный оператор KJT Express, объединяющий ряд транспортных активов, отвечает также за реализацию проектов «СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» и «Морпорт «Актау» и является своего рода интегратором услуг как структур АО «НК «КТЖ», так государственных и частных компаний. Сегодня ряд критиков оценивает эту компанию как монопольного гиганта в данных услугах. При этом необходимо отметить, что АО «НК «КТЖ» выходит на качественно новый уровень, и рынок, в особенности глобальной торговли, уже поделен между основными зарекомендовавшими себя игроками. Существует жесткая конкуренция, в связи с чем мультимодальный оператор должен использовать новые возможности, потоки и схемы организации перевозок,

предлагая эксклюзивный сервис – мы называем его маршрутным сервисом.

Также необходимо отметить, что мультимодальный оператор ориентирован на привлечение дополнительных грузопотоков путем поиска новых клиентов, не использующих трансказахстанские маршруты, то есть вытеснение с существующего рынка частных компаний не предполагается. Мультимодальный оператор – это интегратор как транспортных услуг, так и логистического сервиса. Сегодня партнерство и клиентоориентированность являются главным преимуществом и элементом развития компании. С достижением качественно нового уровня сервиса в Казахстане мы выйдем на новые совместные транспортно-логистические проекты и предложим единый сформированный пакет логистических услуг.

**– Стало известно, что стоимость консалтинговых услуг на 2014-2024 годы по управлению сухим портом СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота», а также его интеграции с морским портом «Актау – Западные ворота» составит около \$50 млн. Какой эффект ожидает получить государство от привлечения международной консалтинговой компании DP World к исполнению данного госзаказа?**

– DP World имеет в своем портфеле более 65 морских и портовых терминалов на шести континентах, включая новые проекты, которые ведутся в Индии, Африке, Европе, Южной Америке и на Ближнем Востоке. Обработка контейнеров является основным направлением деятельности компании. В 2012 году DP World обработала более 56 млн ДФЭ (двадцатифутовый эквивалент). Безусловно, что опыт компании и ее имя будут ценным вкладом в развитие двух объектов. Согласно достигнутым договоренностям по проекту «Хоргос – Восточные ворота», компания выступит в роли профессионального управляющего проектом.

Договоренности с глобальным оператором DP World демонстрируют наше стремление повысить качество услуг на новом Шелковом пути, сделать его конкурентоспособным маршрутом транспортировки, обеспечивающим надежность и безопасность доставки грузов. Наша общая задача – создать продукт, отвечающий требованиям глобальных клиентов.

Интеграция контейнерных, грузовых, складских услуг, связанных с дорожной, ж/д и воздушной инфраструктурой, позволит предложить в одном месте весь пакет услуг логистическим клиентам, которые ищут возможность обеспечить цепи поставок между Китаем/Азией в страны СНГ, Западную Европу и Средний Восток.

В целях консолидации грузопотоков направлением в/из Восточную и Юго-Восточную Азию нами в стадии формирования внешней терминальной сети на мировом рынке реализуется проект создания собственной терминальной инфраструктуры в порту «Ляньюньган» Китая.

Это позволит значительно ускорить и улучшить работу с клиентами, а также организовать сквозные перевозки грузов как в страны Центральной Азии, России, так и в направлении Европы и обратно через трансказахстанские маршруты.

7 сентября текущего года в рамках визита председателя КНР Си Цзиньпина в Казахстан подписано рамочное Соглашение с Ляньюньганской портовой компанией о создании СП и дальнейшем планомерном развитии порта. В настоящее время разрабатывается ТЭО, а в первом полугодии 2014 года планируется начать строительство терминала. В Казахстане динамично расширяется железнодорожная инфраструктурная сеть, обеспечивается ее увязка с регионами и замкнутость по всем транспортным направлениям.

Новые железные дороги не только повысят транзитные возможности Казахстана, но и придадут дополнительный импульс развитию регионов, и ускорят промышленное развитие.

Что касается проекта развития порта «Актау», к 2015 году планируется строительство трех сухогрузных терминалов общей мощностью 2,5 млн тонн. Стоимость строительства составляет около \$149,7 млн. К 2020 году потенциал перевозок сухих грузов через Актауский морской порт, по нашим расчетам, составит 6 млн тонн, в том числе контейнерные грузы – 150 тыс. транзитных контейнеров в ДФЭ в направлении Азия – Европа.

**– На какой стадии развития находится СЭЗ сейчас?**

– В ближайшем время ТЭО проекта СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота» пройдет государственную экспертизу. Проект состоит из трех компонентов: сухого порта, логистической и индустриальной зон.

Общий объем инвестиций в развитие инфраструктуры основных компонентов СЭЗ составит более \$1 млрд.

В ближайшее время будет построена генеральная линия транспортного взаимодействия с портом «Актау» и его последующей увязкой с проектом СЭЗ «Хоргос – Восточные ворота».

# А, может, старый, зато импортный...

[Начало на стр. 1]

К настоящему моменту подписано эксклюзивное право на производство новейших среднемагистральных самолетов An-158. Украинская сторона в лице ГП «Антонов» предложила подписать соглашение о сотрудничестве более новых самолетов, чем заявленный ранее An-140-100. Кроме этого, было подписано 8 контрактов: лицензионный, касающийся торговой марки о поставке комплектующих, запасных деталей, и другие. Также казахстанская сторона обладает эксклюзивным правом продажи выпускаемых на ее территории самолетов в страны Средней Азии и Китая. Как отмечают в AeroKZ, представители последнего уже проявили интерес к An-158.

После подписания данной документации были разработаны заключения о целесообразности и оправданности проекта девятью различными министерствами РК, включая министерства транспорта и коммуникаций, обороны, индустрии и новых технологий и т.д. В апреле текущего года в Киеве под председательством первого заместителя премьер-министра Казахстана – министра регионального развития Бакытжана Сагинтаева и первого

вице-преьера Украины Сергея Арбузова прошло 11-е заседание совместной Межгосударственной казахстанско-украинской комиссии по экономическому сотрудничеству. В ходе этого заседания в области авиастроения стороны договорились ускорить работу по подготовке к подписанию до конца этого года соглашения о сотрудничестве.

Несмотря на всю проделанную работу, соглашение между Правительством Республики Казахстан и Кабинетом министров Украины о производственной кооперации в авиастроении затягивается, подчеркивает Владимир Куропатенко, генеральный директор казахстанской самолетостроительной компании AeroKZ. Так, определен подписант от имени Кабинета министров Украины, им будет министр промышленной политики Михаил Короленко, тогда как подписант с нашей стороны все еще не определен.

Региональный реактивный самолет An-158 предназначен для перевозки до 99 пассажиров на расстоянии 2500 км (в одноклассной компоновке пассажирского салона) или 89 пассажиров на расстоянии 3100 км (в двухклассной компоновке пассажирского салона) со скоростью 870 км/ч. Согласно информации ГП «Антонов», са-

молет разработан на базе регионального реактивного самолета An-148-100. An-158 имеет высокую степень унификации с предшественником, в частности, у них единые основные системы, двигатели, оборудование кабины экипажа и системы управления. У них общая система технического обслуживания и ремонта, система подготовки и обучения экипажей. По уровню комфорта пассажирской кабины эти самолеты отвечают наиболее современным магистральным лайнерам, по характеристикам и уровню безопасности – наиболее современным мировым стандартам и требованиям.

В апреле 2013 года An-158 поступил в эксплуатацию в авиакомпанию Cubana de Aviacion, Куба. В настоящее время в парке этой авиакомпании 2 таких самолета. Выполняется поставка третьего An-158. Подписан контракт еще на три таких машины.

В целом намерение приобрести около 100 самолетов An-158 уже сейчас выразили авиаперевозчики из России, Украины, стран Азии, Африки и Латинской Америки.

По мнению г-на Куропатенко, затягивание процесса подписания межправительственного соглашения неслучайно. Так,

казахстанская авиакомпания Bek Air намерилась пополнить свой парк самолетами Fokker 100. В связи с этим компания вышла на Германию, где завод по производству Fokker 100 не действует, а значит простаивает. К слову сказать, производство данного типа воздушного судна закончилось в 1997 году. Немецкая сторона предложила перевести данное производство на территорию РК. Всего в мире было произведено 283 самолета. По состоянию на август 2006 года 229 самолетов Fokker 100 оставались в эксплуатации 47 авиакомпаний мира.

Более того, согласно данным информативно-аналитического сайта для авиапассажиров air-passenger.ru, за все время эксплуатации Fokker 100 было потеряно 10 самолетов, из-за отказа техники – 7 самолетов, количество погибших в авиационных происшествиях пассажиров и членов экипажа – 184 человека. Последний самолет потерян 25 декабря 2012 года. Серия закрыта. «Fokker 100 имеет средние показатели по степени надежности и безопасности, эксплуатируется с 1988 года по настоящее время, на сегодняшний день морально и физически устарел и требует замены», – считают эксперты.

О невостребованности данного типа самолета может говорить и тот факт, что 1 декабря 2012 года авиакомпания «Эйр Астана» полностью прекратила эксплуатацию турбовинтовых самолетов Fokker 50. Все шесть самолетов Fokker 50 были заменены реактивными воздушными судами нового поколения Embraer 190.

Редакция «Капитал.kz» следит за развитием данной ситуации. В настоящее время нами направлены официальные запросы о разъяснении сложившейся ситуации во все уполномоченные госорганы.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### УПК ПРЕДЛАГАЕТСЯ ДОПОЛНИТЬ

Руководитель адвокатского общества офиса «Кулубекова и партнеры» Алия Кулубекова во вторник предложила дополнить проект нового Уголовно-процессуального кодекса РК судебным санкционированием обысков по делам предпринимателей. «Проект Уголовно-процессуального кодекса вводит новые подходы и порядок ведения уголовного преследования, которые могут вызвать трудности именно для добросовестных предпринимателей. Мы предлагаем для устранения потенциальных угроз для предпринимателей внести изменения в проект УПК и предусмотреть санкционирование судом обыска и выемки (документов), иные следственные действия санкционируются, это предусмотрено в проекте», – сказала Кулубекова в ходе первого заседания Совета по защите прав предпринимателей при Национальной палате предпринимателей РК. «Этот подход предоставит теоретическую возможность не допустить остановки бизнеса без достаточных правовых оснований и полагать о необходимости таких действий в виде двойного контроля со стороны судебной системы. Мы также предлагаем обязательное санкционирование судом, а не органами прокуратуры, негласных следственных действий и только по конкретным составом преступлений, не затрагивающим экономические преступления, естественно, за исключением тех случаев, когда будет стоять вопрос об экономической безопасности государства», – добавила она. По мнению адвоката, такой подход обеспечит защиту конституционных прав каждого на неприкосновенность жилища, тайну частной жизни и не позволит создать препятствия для предпринимателей. (ИА «Новости-Казахстан»)

#### СВЫШЕ 3 ТЫС.

#### ТОНН МЯСА ЭКСПОРТИРОВАЛ КАЗАХСТАН

Свыше 3 тыс. тонн высококачественного мяса и мясной продукции экспортировано казахстанскими производителями в 2013 году. Об этом на брифинге в Министерстве сельского хозяйства РК сообщила вице-министр Гульмира Исаева, передает корреспондент делового портала Kapital.kz из Астаны. Как пояснила спикер, получить такой результат позволил проект «Развитие экспортного потенциала мяса крупного рогатого скота», который запущен в 2010 году и реализуется в полном объеме с 2012 года. «На сегодня мы констатируем, что есть первые ростки – начал экспорт высококачественной говядины мяса премиум. Хотя это и маленькие объемы, но изменилась качественная структура экспорта. На сегодняшний день всего экспортировано, по данным ветеринарной службы Казахстана, 3 тыс. 877 тонн мяса и мясopодyктов. В том числе, мясо говядины – 155 тонн», – сообщила вице-министр сельского хозяйства РК. Также Гульмира Исаева сообщила, что ТОО «Agro Export LTD» намерено в текущем году экспортировать 300 тонн мяса и мясopодyктов. «То по нашим данным экспорт казахстанского мяса премиум намного больше, потому что на сегодня в рамках ТС существуют проблемы в учете. В рамках Таможенного союза нет границ и нет необходимости заполнять декларацию. У нас уведомительный характер вывоза продукции. Кроме того, существует разница в НДС (РФ – 18%, в РК – 12%). Поэтому многим российским трейдерам, которые приобретают мясо в Казахстане, не всегда выгодно показывать, что это мясо приобретено в РК», – сказала Гульмира Исаева. (kapital.kz)

#### В РК НЕОБХОДИМ ЗАПРЕТ НА ИНОСТРАННЫЕ ЧАРТЕРЫ

На прошлой неделе директор Казахстанской туристской ассоциации Рашида Шайкеева выступила с заявлением о том, что туристическая отрасль нашей страны находится под ударом новой инициативы правительства. В данном случае речь идет о внесении изменений в, соответствия с которыми не допускается выполнение гражданскими воздушными судами иностранных эксплуатантов международных нерегулярных (разовых) полетов, связанных с коммерческой воздушной перевозкой, формируемой на территории Республики Казахстан, и не допускается одновременное внесение одного и того же воздушного судна в сертификаты двух и более эксплуатантов в рамках Закона РК от 4 июля 2013 года №132-V «О внесении изменений в некоторые законодательные акты». Однако эксперты гражданской авиации не согласны с такой постановкой вопроса. Так, по словам Владимира Куропатенко, председателя Ассоциации авиаперевозчиков РК, подобный закон должен быть принят давно. Запрет на выполнение «исходящих» чартеров действует во многих государствах как инструмент защиты собственных авиакомпаний. В частности, такая практика есть в России: выполнять нерегулярные рейсы, которыми россияне отправляются к местам массового отдыха, могут только компании-резиденты. Кроме этого, г-н Куропатенко обратил внимание на то, что каждое государство обязано защищать свой рынок. Как сообщила ранее представительница Комитета гражданской авиации РК (КГА), данная норма была включена в законодательство для того, чтобы обеспечить пассажирам гарантии в предоставлении услуг и необходимый уровень контроля за безопасностью полетов. Эти поправки были введены после банкротства турецкой авиакомпании Sky Airlines в июне текущего года, когда казахстанские туристы не смогли своевременно вернуться в Казахстан по купленным билетам. Их возвращение было организовано за счет государства. Аналогичные ситуации были и в прошлые годы. Тогда представители турбизнеса были вынуждены написать заявление в финансовую полицию. Как выяснилось, казахстанские турфирмы за авиабилеты обанкротившейся компании заплатили \$4 млн. (kapital.kz)

# Поступательное движение

Андрей Королев

Подходит к концу очередной год реализации государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития (ПФИИР). Многие проекты прошли путь от планирования до реализации и последующей презентации.

В регионах появляются новые предприятия, создаются рабочие места, а в целом в экономике возникают отрасли, которых прежде не было. При этом госбюджет страны стал получать заложенные в проектных сметах финансы. Таким образом, республика встала на рельсы форсированного индустриально-инновационного развития.

«Мы планомерно диверсифицируем национальную экономику. В программе форсированной индустриализации я поставил задачу: за две пятилетки изменить лицо нашей экономики, сделать ее не зависимой от колебаний мировых цен на сырье», – отметил президент Республики Казахстан – лидер нации Нурсултан Назарбаев в своем прошлогоднем Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» – новый политический курс состоявшегося государства».

По итогам первых трех лет реализации ПФИИР в рамках «Карты индустриализации» было введено в строй 537 новых промышленных объектов стоимостью в 2,1 трлн тенге. При этом вводимые объекты имели и социальное значение. Напомним, что введенные в строй объекты обеспечили постоянной работой более 57 тыс. человек. На конец 2012 года данные предприятия уже выпустили продукции на сумму более 1,5 трлн тенге. Благодаря реализации программы ФИИР отечественная промышленность освоила новую, ранее не производимую продукцию – морские металлоконструкции, турбинные эстакады, композитные металлопластиковые трубы, энергосберегающие светодиодные светильники, таблетированные лекарственные препараты, комбикорм с добавлением минералов и т.д.

Впрочем, проекты на всех стадиях их реализации находились под патронажем государства. Так, например, в различных регионах страны работает более ста различных инструментов поддержки – начиная от инновационных грантов и заканчивая субсидированием банковских кредитов. Дополнительно к этому на 30% снижены административные барьеры, введены дополнительные льготы для инвесторов и инноваторов и т.д.

Стоит отметить, что ПФИИР представляет собой комплексный план действий, в реализации которого вовлечены как регионы, так и республиканские министерства и ведомства. Так, для успешного осуществления 5-летней госпрограммы были разработаны и приняты на вооружение 23 отраслевые и функциональные программы по развитию приоритетных секторов экономики, «Карта индустриализации», программы развития территорий, Схема рационального размещения производственных мощностей и функциональные программы поддержки бизнеса. Кроме этого, были внесены и приняты изменения в более чем 50 законов, что позволило упростить многие процедуры.

В утвержденной главой государства Нурсултаном Назарбаевым программе ФИИР были определены 7 приоритетных направлений реализации, которые затронули развитие АПК, металлургии, нефтепереработки, энергетики, химии и фармацевтики, стройиндустрии, транспорта и инфокоммуникаций. Задачу локомотивов ФИИР выполняют мегапроекты, на которые возлагается особая миссия, принимаемая во внимание цель Казахстана войти в число ведущих стран мира по своему экономическому и индустриальному развитию. «Мақсат – жетістіктің желкені. Только правильно поставленные цели приводят к успеху», – отметил Нурсултан Назарбаев в своем Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050» – новый политический курс состоявшегося государства».

Предпринимаемые меры должны обеспечить достижение к 2015 году основной цели, направленной на обеспечение устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности. Как видим, поставленная цель демонстрирует стремление республики дистанцироваться от статуса сырьевой экономики в

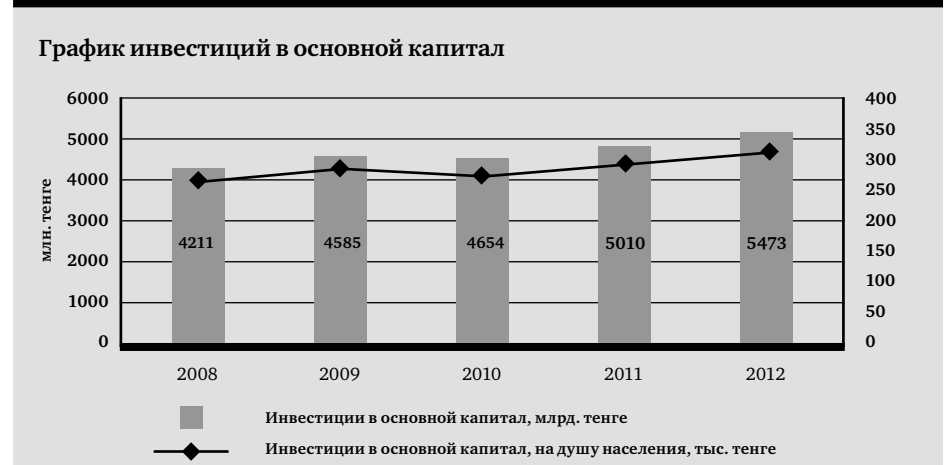


сторону конкурентоспособных наукоемких производств с высокотехнологичным циклом. «Мы должны развивать новые производства с упором на расширение сырьевого сектора, ориентированного на экспорт», – отметил президент в Послании народу Казахстана.

В этом плане активная реализация ПФИИР позволила стать трамплином для Казахстана в занятии достойного места среди ведущих стран мира по своему экономическому и индустриальному развитию. Так, проводимые в республике реформы способствовали росту инвестиций в обрабатывающую промышленность. Также отмечается рост на 12% прямых иностранных инвестиций в металлургию. Это стало результатом более двукратного роста инвестиций в черную металлургию и увеличения иностранных вложений в производство электрического и электронного оборудования на 16%. Впечатляющие результаты, достигнутые республикой за

Казахстанской, Карагандинской, Актобинской и Павлодарской областях.

Если судить по отчету министерства индустрии и новых технологий, то по итогам трех лет реализации ПФИИР в развитии экономики страны уже наблюдаются положительные тенденции. В частности, в январе-сентябре 2012 года ВВП республики составил 20,4 трлн тенге, увеличившись по сравнению с 2008 годом на 4,3 трлн тенге, или на 71,4%, а в реальном выражении – на 16,7%. Намечился устойчивый рост и в обрабатывающей промышленности: в прошлом году объем производства достиг максимального за последние пять лет показателя в 5262 млрд тенге (ИФО – 100,7% к уровню 2011 года). Наилучшую динамику роста показало машиностроение – на 16,2%, производство неметаллической минеральной продукции – на 10,6%, а также легкая – на 8,3%, химическая – на 5,9% и фармацевтическая промышленность – на 5,6%.



столь короткий промежуток времени, позволили Казахстану стать лидером среди стран СНГ по прямым иностранным инвестициям на душу населения и по их доле в структуре ВВП.

В то же время полученные результаты не являются поводом для самоуспокоения. Ведь в стадии реализации программы ФИИР, охватывающей 2012-2016 годы, предусмотрено строительство 11 крупных народных объектов. Так, в горно-металлургическом комплексе – 4 мегапроекта с общим объемом инвестиций более 575 млрд тенге. Их реализация позволит создать свыше 3,5 тыс. постоянных рабочих мест. Согласно программе ФИИР, в сфере производства металлургической продукции высоких переделов будут созданы 25 малых и 21 среднее предприятие в Восточно-Казахстанской, Западно-

Вместе с тем в ходе телемоста, прошедшего в рамках индустриального форума в прошлом году, лидер нации обозначил, что все создаваемые в Казахстане индустриальные производства должны быть конкурентоспособны на глобальных рынках. «В «Карту индустриализации» должны включаться проекты, приоритетные для Казахстана, выпускающие высокотехнологичную продукцию и имеющие под собой реальную основу. Государственные органы и прежде всего акиматы должны всесторонне содействовать реализации проектов до их выхода на полную проектную мощность», – отметил в своем выступлении глава государства.

Стоит отметить, что весомый вклад в процесс отхода страны от сырьевой зависимости вносят компании, которые входят в состав фонда национального благососто-

яния «Самрук-Казына». И цифры говорят сами за себя. Так, если в 2012 году усилиями фонда было реализовано 7 инвестиционных проектов общей стоимостью \$2,3 млрд, то в текущем году запланировано реализовать 4 инвестиционных проекта на сумму \$1,7 млрд.

Наиболее масштабными в прошлом году оказались такие проекты, как Мойнакская ГЭС, рассчитанная на 300 мВт. В свою очередь завершение проекта «Схема выдачи мощности Мойнакской ГЭС» позволило присоединить станцию к национальной электрической сети Казахстана, что обеспечило бесперебойное энергоснабжение юга страны. Другой проект – «Организация производства электровозов», который был запущен в декабре прошлого года с участием главы государства, позволил запустить собственное производство электровозов в республике. Между тем в настоящее время наиболее актуальными являются вопросы так называемой зеленой экономики, а с ней и производство возобновляемых источников энергии, которые получают все большую популярность в мире. В связи с этим в конце 2012 года был запущен первый в стране завод по производству солнечных батарей. Стоит отметить, что столичный завод стал производить продукцию исключительно из собственного сырья.

«Когда говорим об индустриализации, прежде всего мы говорим «инновации», то есть новое, то чего не было. Вот этого в Казахстане не было. Вы являетесь работниками самого первого объекта, который производит модули солнечных батарей. Будущее за зеленой экономикой, мы эту тему выбрали для «ЭКСПО-2017», новые виды энергии, мы готовимся уже к этому», – сказал глава государства на открытии данного предприятия.

Говоря о зеленой экономике, а также экологии, нельзя не упомянуть и завершение в прошлом году строительства Северокаспийской базы реагирования на разливы нефти в северной части казахстанского сектора Каспийского моря. Параллельно с этим хочется отметить и стартовавшую в текущем году реконструкцию и модернизацию Атырауского НПЗ, на территории которого полным ходом идет строительство нового комплекса ароматических углеводородов, его завершение намечено на декабрь 2013 года. На проектную мощность комплекс выйдет в 2014 году.

В итоге реализуемые проекты, строящиеся в рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 годы, создают прочный фундамент новой экономики, устойчивой к внешним вызовам.



## НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

### ЗАПУСКАЕТСЯ РЕЙС МОСКВА-КОКШЕТАУ- МОСКВА

Авиакомпания «Трансаэро» с 14 декабря запускает рейс Москва – Кокшетау – Москва, который будет выполняться дважды в неделю по вторникам и субботам, сообщает пресс-служба авиакомпании. «Авиакомпания «Трансаэро» 14 декабря 2013 года впервые начнет выполнять регулярные рейсы по маршруту Москва – Кокшетау – Москва. Рейс UN223/224 будет выполняться из московского аэропорта Внуково с частотой два раза в неделю по следующему расписанию: вылет из Москвы по вторникам и субботам в 0.30, прибытие в Кокшетау в 5.00. Вылет из Кокшетау в 6.20, прибытие в Москву в 7.00», – говорится в сообщении. Полеты будут осуществляться на воздушных судах Boeing 737-700 с салонами бизнес-класса и экономического класса. На рейсах в Кокшетау будут доступны тарифы туристического класса с нормой бесплатного провоза багажа в 20 кг и обслуживанием в салоне и по стандартам экономического класса. Административный центр Акмолинской области город Кокшетау стал восьмым пунктом полетов авиакомпании. Прямые рейсы «Трансаэро» связывают Москву с Астаной, Алматы, Актау, Атырау, Карагандой, Костанаем, Шымкентом. (ИА «Новости-Казахстан»)

### ПОЕЗДКИ В ТАИЛАНД ЖЕЛАТЕЛЬНО ОГРАНИЧИТЬ

Демонстрация в Таиланде не снизила поток туристов из Казахстана. Ситуация не отразилась на стоимости авиаперелетов. Об этом в эксклюзивном интервью корреспонденту делового портала Kapital.kz рассказала Ксения Терещенкова, ведущий специалист по международному туризму турфирмы AZIMUT TRAVEL. «Получив первую информацию о массовых демонстрациях в Бангкоке, я сразу запросила информацию у своих партнеров компании «SAYAMA Travel». Демонстрации имеют мирный характер», – говорит она. Несмотря на это, Ксения Терещенкова, рекомендует туристам воспользоваться чартерными рейсами для отдыха в Паттайе так как все рейсы прилетают в аэропорт Утапао (Паттайя). Она также советует покупать билеты на регулярные рейсы для отдыха на острове. «Аэропорт Бангкока будет лишь транзитом. Всех своих туристов мы просим временно ограничить поездки в Бангкок на экскурсии и шопинг», – пояснила эксперт. (kapital.kz)

### КАЗАХСТАН И КИТАЙ РАСШИРЯЮТ СОТРУДНИЧЕСТВО

Казахстан и Китай расширяют сотрудничество в области транзитных автомобильных перевозок пассажиров и грузов. Таков результат 8-го заседания подкомитета по транспортному сотрудничеству казахстанско-китайского комитета, прошедшего в Пекине. В ходе заседания стороны обсудили актуальные вопросы транспортного сотрудничества между Казахстаном и Китаем, включая расширение двусторонних автомобильных перевозок пассажиров и грузов, дальнейшее развитие сотрудничества в области транзитных автомобильных перевозок, а также согласование проекта Протокола о создании системы разрешений на международные автомобильные перевозки. Двусторонние переговоры в китайской столице состоялись накануне предстоящей 12-й встречи глав правительств стран-членов ШОС в Ташкенте, где ожидается подписание соглашения о создании благоприятных условий для международных автомобильных перевозок. Подписание этого соглашения будет способствовать скорейшему открытию трансконтинентальной автомагистрали «Ляньюньган – Санкт-Петербург», проходящей через Казахстан. Официальный запуск новой трассы ожидается в 2017 году. В настоящее время идет работа по созданию терминальной инфраструктуры в порту Ляньюньган. («Казинформ»)

### СОЗДАНИЕ ОТЛК ПРИНЕСЕТ РК ДОХОД В \$780 МЛН

Создание Объединенной транспортно-логистической компании (ОТЛК) обеспечит Казахстану дополнительный доход в размере \$780 млн, сообщил президент АО «НК «КТЖ» Аскар Мамин. Железнодорожные госкомпании Казахстана, России и Беларуси создадут единого логистического оператора на паритетных условиях. Стоимость проекта составит более \$2 млрд. Ожидается, что ОТЛК заработает в первом квартале 2014 года. «На ОТЛК возлагаются задачи целевого освоения объема грузопотока через территорию Казахстана в объеме 1,7 млн контейнеров к 2020 году. Реализация проекта обеспечит дополнительный доход железнодорожной инфраструктуре к 2020 году в размере \$780 млн и, кроме того, мультипликативный эффект экономики Казахстана составит \$5,3 млрд», – сказал Мамин во вторник на заседании правительства. Он отметил, что создание ОТЛК рассматривается «КТЖ» как основной инструмент реализации стратегических целей по переориентации контейнерных грузопотоков с морского транспорта на железнодорожный сообщении между Азией и Европой. «В рамках деятельности ОТЛК три железнодорожные администрации – Казахстана, России и Беларуси – будут предоставлять интегрированные услуги по принципу одного окна – единой технологии стандарта качества и ценовой политики, и как следствие координировать технологические параметры развития магистрально-терминальной инфраструктуры транспортных коридоров», – отметил Аскар Мамин. (ИА «Новости-Казахстан»)

# Деньги любят счет. В банке

Бек Аргынов

Погоня за прибылью – единственный способ, при помощи которого люди могут удовлетворять потребности тех, кого они вовсе не знают – этот афоризм нобелевского лауреата Хаака хорошо определяет суть работы банка. Отечественная банковская система долгое время считалась ведущей в СНГ, а некоторые банки даже удостоивались звания лучшего в этой сфере с учетом стран Балтии и Восточной Европы. Чтобы восстановить прежнюю репутацию, ей предстоит пройти сложный путь реформирования.

Объективные законы работы финансов невозможно ни игнорировать, ни переделывать их для своего удобства. Например, банк, раздающий необеспеченные кредиты под огромные проценты, – потенциальный банкрот, каких бы звезд шоу-бизнеса он ни привозил для своей раскрутки. Потому что шоу продолжается (как в MMM), а бизнес непременно прикажет долго жить.

Прежний успех Казахстана строился на качестве и скорости проводимых реформ в финансовой сфере, внедрении передовых технологий и строгом соблюдении пруденциальных норм. В немалой степени банковская система страны обязана своим взлетом либеральной, а порой и протекционистской – в хорошем смысле – политике со стороны государства. Как известно, главная заслуга в этом принадлежит лидеру нации, который не давал забывать об особой роли банковского сектора для развития всей экономики.

### Кредит – рука помощи, дрожащая от нетерпения

Но 2005-2007 годы – эпоха дешевых займов на Западе – сыграли злую шутку с нашими финансовыми институтами: увлекшись борьбой за капитализацию, они, за редким исключением, стали неразборчивы в кредитовании. В значительной мере вина за раздувание в РК мильонного пузыря недвижимости в те годы лежит на ряде наших крупных банков, которые фактически вступили в сговор с риэлторами и строительными компаниями. Как известно, этот пузырь лопнул с шоковыми последствиями для страны. От полного краха банковскую систему спасло лишь вхождение государства в капитал системообразующих банков.

Государство также взвалило на себя огромное бремя невыполненных обязательств банкиров перед вкладчиками – как, например, в случае с БТА и Альсыном – и горе-строителей перед дольщиками.

Казалось бы, недавнее фиаско должно послужить банкам суровым уроком против повторения высокорискового привлечения и размещения денежных средств. Однако, судя по последним банковским тенденциям – буму потребительского кредитования (50% за год) – по-прежнему еще живо инфантильное отношение к рискам.

Напомним, что на расширенном заседании правительства 11 октября президент страны подверг критике и банковский сектор, который в последние семь лет у нас «кувыркается...». В промышленности направляется всего 12%. Беспочвенно снижается тенденция снижения кредитования именно малого бизнеса. В 2013 году объем кредитов снизился на 13%, при этом за год на 50% вырос объем потребительских кредитов – на 2 трлн тенге.

Президент назвал это явление новой бомбой замедленного действия. «Фонд проблемных кредитов, созданный в начале 2012 года, договорился выкупить всего 500 млн тенге. Правительству с Нацбанком вместе с проблемными вопросами в финансовой системе надо разобраться. Я уже давал поручение вывести государство из числа акционеров банков», – подчеркнул лидер нации. Он поручил председателю Нацбанка Кайрату Келимбетову и премьер-министру Серику Ахметову разобраться с этим вопросом.

Как известно, фонд «Самрук-Казына» и Булат Утемурагов уже ведут переговоры о смене собственников «Альянс банка» и «Темірбанка». При этом поэтапный выход фонда из капитала комбанков предполагался с самого начала как условие оказания финансовой помощи.

Глава Нацбанка Кайрат Келимбетов на пресс-конференции 15 ноября сообщил, что главный банк страны разрабатывает макропруденциальные меры для сдерживания темпов роста потребительского кредитования.

«Наш первичный анализ, который мы сейчас проводим с банками второго уровня, показывает как бы две оборотные стороны этой медали, – сказал Кайрат Келимбетов. – С одной стороны, сегодня размер потребительского кредитования по сравнению вообще со всем ссудным портфелем



не такой большой, он на уровне 15%. Для примера могу сказать: в любой развитой европейской стране и в США рынок потребительского кредитования превышает 50% от ссудного портфеля, то есть это нормально. Но другая сторона медали – чрезмерно высокие темпы роста за последний год и 9 месяцев. И мы в настоящее время разрабатываем макропруденциальные меры, будут сигналы рынку по сдерживанию именно темпов роста».

По его словам, ситуация, которая сложилась за 2012-й и 9 месяцев 2013 года, вызывает определенные опасения. Нужно сейчас уже принимать меры, чтобы не допустить возможности перегрева, который, например, случился в 2004-2007 годы в секторе ипотечного кредитования.

Стоит отметить, что госрегуляторы избегают обсуждения главной проблемы нашей банковской системы – практически полное отсутствие иностранного фондирования. Связано это как раз с последствиями последнего мирового кризиса. Во-первых, с проблемами у самих ведущих мировых финансовых институтов, во-вторых, и это главное, с серьезным снижением уровня доверия к отечественным банкам. Особенно после мошенничества экс-главы БТА Мухтара Аблязова, нанесшего этому банку урон около \$10 млрд. В числе пострадавших кредиторов банка оказались серьезные иностранные финансовые институты.

Поэтому коммерческие банки начали охоту за депозитами на внутреннем рынке, в первую очередь, частных лиц. Но при небольшом населении страны, чуть больше 17 млн, внутренних источников совсем недостаточно для серьезных проектов. Тем более когда нужны длинные деньги.

### Клиент иногда прав

Надо признать, что в области законодательства права банков по-прежнему защищены в значительно большей мере, чем у их же клиентов. Такому статус-кво немало причин, в том числе это и желание государства стимулировать развитие данного сектора как приоритетного.

Природа не терпит пустоты, и там, где недостаточно работают контролирующие органы, становится более активным гражданское общество. Причем надо отметить, что ряд банков воспринимает естественное желание клиентов объединиться для защиты своих интересов в штыки. Здесь им бы неплохо вспомнить мудрые слова Эзопа: некоторые займодавцы, не желая сделать должникам ни малейшей уступки, нередко терпят на этом весь капитал.

И все же в сфере защиты прав клиентов банков постепенно происходят положительные сдвиги. На минувшей неделе Кайрат Келимбетов призвал заемщиков обращаться за помощью в главный банк страны: «В Национальном банке есть специальное подразделение – комитет по защите прав потребителей финансовых услуг. Если у какого-то гражданина есть вопросы по деятельности любого банка, он должен обращаться к нам». Правда, по статистике Нацбанка, подтверждаются только 7% жалоб.

«В свою очередь хотел бы население попросить внимательнее изучать договоры,

которые подписываются, внимательно изучать возможность по возвратам этих кредитов», – заключил глава Нацбанка.

### Чемпион мира по неработающим активам

Всемирный банк по уровню неработающих активов (Non-performingloan, NPL) – 31,7% – вывел нашу страну на первое место в мире. А по данным комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Нацбанка РК, этот показатель по итогам прошлого года и вовсе 36,68%. И пусть это неприятно слышать банкирам, такие цифры с суховавторской скорбью профессионального горевестника говорят о не самом высоком уровне их профессионализма и плчевом состоянии корпоративной этики.

По данным «Форбс Казахстан», в 2008-2009 годах уровень NPL республиканских банков с 5,1% вымахал до 21,2%. В 2010 году – уже 23,8%, в 2011-м – 30,8%. Г-н Келимбетов назвал вещи своими именами: «Мы – чемпионы мира» по уровню неработающих активов». Как заявил глава Нацбанка, своей главной задачей он видит в ближайшие год-два снижение уровня неработающих активов до 10%. Он напомнил, что ранее Нацбанк планировал довести этот показатель до 20% до конца текущего года и до 15% – в 2014-м.

При этом в качестве «пряника» Нацбанк заявляет о своей готовности выйти с предложением к правительству о продлении налоговых льгот, о внесении изменений в законодательство, которые будут упрощать процедуру списания безнадежной задолженности. По фигуральному выражению г-на Келимбетова, эту важную проблему просто «заболтали, заволоктили, и она на самом деле как раз и давит на возможность роста кредитования».

«Когда банки говорят: мы не кредитуем, потому что нет долгосрочной ликвидности, они лукавят. Они не кредитуют, потому что у них очень плохой портфель, и они не хотят его ухушать – раз. Два – у нас нет хороших заемщиков, потому что все висит на долгах перед БВУ. Вот эту ситуацию мы должны разрешить», – подытожил глава Нацбанка.

### Фроды Крюгер коррупция

По данным, которые приводит Forbes Kazakhstan со ссылкой на экспертов и банкиров, основная причина огромных денежных потерь в банковской системе страны связана с фродом (мошенничеством, обманом). «По нашим подсчетам, около 85% всех необслуживаемых кредитов в Казахстане связаны с фродом (\$12,7 млрд), остальные можно списать на глупые решения банкиров», – пишет Forbes Kazakhstan со ссылкой на казахстанского банкира, пожелавшего остаться анонимом.

Список мошеннических «инструментов», приводимый изданием, не изменился с «ревущих 90-ых»: недостоверная информация о финансовом состоянии заемщиков, махинации с оценкой залогов, ошибки в оформлении документов или корыстные действия сотрудников банков.

Хуже всего, что во многих местах возродилась процветавшая в 90-е годы прак-

тика «шапок» и «откатов», то есть теневых процентов сверх официальных. Хотя справедливости ради надо отметить, что нередко взятки дают добровольно взамен на сокрытие истинного положения дел заемщика, как корпоративных клиентов, так и физических лиц. Однако это ни в коей мере не оправдывает коррупционные действия банковских работников.

В целом непрозрачность банковской деятельности в Казахстане давно стала притчей во языцех. Отсюда и многие злоупотребления. Например, в 2011 году шумно обсуждались факты, когда, по мнению правоохранительных органов, в ущерб интересам системообразующего банка его заемщики вдруг стали возвращать ссуды не банку, а напрямую его кредиторам. Причем происходило это по предложению самого банка, с необоснованными дисконтами по ссудам до 30%.

Не секрет, что в условиях практически полного отсутствия внешних займов многие отечественные банкиры алчно поглядывают на пенсионные накопления казахстанцев. Между тем это серьезные деньги – в настоящий момент порядка 3,6 трлн тенге, или около \$23,5 млрд по текущему курсу, что составляет 11,2% от ВВП. Банкиры даже заговаривают о возможности фондирования ими банков второго уровня. Однако при нынешнем плчевом положении банковской системы говорить об этом просто нереально.

Словом, нашей финансовой системе, неожиданно оказавшейся ахиллесовой пятой экономики, для оздоровления нужна не «косметика», а целостная система кардинальных реформ. Нацбанк РК по поручению президента сейчас разрабатывает Концепцию развития финансового сектора страны до 2020 года.

В ее рамках будут созданы концептуальные подходы к повышению эффективности государственного финансового надзора и конкурентоспособности отечественного финансового сектора. Это особенно актуально в условиях формирования ЕЭП и предстоящего членства РК в ВТО.

По мнению Кайрата Келимбетова, необходимо решить ряд задач – прежде всего сформировать новую стратегию регулирования сегментов финансового рынка, основанную на передовых международных принципах и стандартах. Создать условия для повышения устойчивости и диверсификации источников фондирования. Кроме того, нужно повысить роль финансового сектора как посредника в трансформации сбережений населения в производственные инвестиции. И приступить к поэтапному внедрению стандартов «Базель III».

Напомним, что «Базель III» – это третья часть Базельского договора, которая разработана в ответ на недостатки в финансовом регулировании, выявленные финансовым кризисом конца 2000-х годов. Этот стандарт усиливает требования к капиталу банка и вводит новые нормативные требования по ликвидности. Главной его целью является повышение качества управления рисками в банковском деле, что в свою очередь должно укрепить стабильность финансовой системы в целом.



### Управленческое консультирование для бизнесов любого масштаба, от малого до крупнейшего!

Личное управленческое консультирование владельцев бизнесов и первых руководителей, консультирование управленческих команд:

- Диагностика систем управления, маркетинга, финансового и управленческого учета
- Выработка рекомендаций по развитию управленческих систем
- Определение стратегии и стратегической модели развития
- Разработка финансовой модели развития
- Постановка системы контроллинга, управленческой отчетности и бюджетирования.

Консультанты:

Филин С.А., доктор делового администрирования, сертифицированный по стандарту ISMCI консультант по управлению, изучал стратегическое управление в Беркли (USA, CA), личный опыт организации в успешных бизнесов. Опыт управленческого консультирования 16 лет. Участвовал в более 50 консультационных проектах, из них 18 проектов по разработке стратегий.

Певнева Е.С., доктор делового администрирования, опыт работы в проектном финансировании более 10 лет, действующий топ-менеджер в реальном секторе экономики, опыт консультирования и преподавания более 10 лет.

Алматы, 050008, ул. Сатпаева, 29б, к. 14,

тел.8 (727) 2693966, 8 (701) 3117842, kazid@kazid.kz, www.kazid.kz



ПЕРВЫЙ АЛМАТИНСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ

Место проведения: г. Алматы, отель «InterContinental Almaty»  
Дата проведения: 3-4 декабря 2013 г.  
Цель: раскрытие инвестиционного потенциала г. Алматы

Участие в работе форума подтвердили представители центральных и местных исполнительных органов, национальных и зарубежных компаний, институтов развития и представителей крупного и среднего бизнеса. Делегаты соберутся обсудить способы улучшения инвестиционного климата, развития международных связей, а также наладить деловые контакты с потенциальными инвесторами. В рамках форума также пройдет выставка инвестиционных проектов.

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ГОРОДА АЛМАТЫ;</li> <li>• ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ;</li> <li>• ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА;</li> <li>• ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ЗОНЫ КАК НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОСТА ЭКОНОМИКИ;</li> </ul> | <p>Темы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ИНВЕСТИЦИИ В ТРАНСПОРТНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ;</li> <li>• АЛМАТЫ – ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РЕГИОНА;</li> <li>• ТУРИЗМ КАК НОВЫЙ НЕРАСКРЫТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ</li> </ul> |
|--|--|

Организатор: Акимат города Алматы,  
Контакты организатора: +7 727 2506 504, 2 506 505

almatynvest.kz



# Выкуп акций РД КМГ обойдется в \$2,3 млрд

Венера Гайфутдинова

В рамках выхода АО «Национальная компания «КазМунайГаз» (НК КМГ) на глобальное IPO компания, по оценке Василия Якимкина, аналитика международного финансового холдинга FIBO Group, может выкупить 37% акций АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (РД КМГ).

Дамир Сейсебаев, директор департамента аналитики Private Asset Management, также не исключает вероятности обратного выкупа акций РД КМГ. Исходя из сегодняшних цен, аналитик делает вывод, что выкуп акций может обойтись НК КМГ в сумму от \$2,3 млрд. В ходе первичного публичного размещения глобальных депозитарных расписок и обыкновенных акций компания привлекла \$2,2 млрд.

Однако г-н Сейсебаев предполагает, что в случае объявления о выкупе котировки РД КМГ взлетят как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Акции компании обращаются на Казахской фондовой бирже, а также на Лондонской фондовой бирже.

С инвестиционной точки зрения акции компании РД КМГ на текущих уровнях интересны. Особенно если учитывать то, что не ожидается снижения цен на нефть ниже \$100 и предполагается прироста объемов добычи компании. Соответственно, акции компании имеют хороший потенциал для роста в ближайшей перспективе.

**Текущая ситуация в компании**  
В конце октября РД КМГ опубликовала операционные результаты за январь-сентябрь 2013 года. В отчете было указано, что консолидированный объем добычи, включая доли в совместных предприятиях «Казгер-

мунай» (КГМ), «Каражанбасмунай» (ССЕЛ) и PetroKazakhstanInc (PKI), вырос на 1,3% – до 9,2 млн тонн сырой нефти. В то же время производство нефти в «Озенмунай-газе» (ОМГ) выросло на 4,7% – до 3,9 млн тонн, а добыча в «Эмбамунайгазе» (ЭМГ) увеличилась на 1,3% – до 2,1 млн тонн.

При этом РД КМГ сохранила свой прогноз по годовому плану производства в 8,2 млн тонн, что предполагает рост добычи на 4,9%.



В отчетном периоде доля в производстве КГМ, ССЕЛ и PKI снизилась на 2,5% – до 3,2 млн тонн. Это связано со снижением добычи на PKI на 6%, так как там произошло естественное падение уровня добычи.

В январе-сентябре 2013 года РД КМГ экспортировала 4,5 млн тонн с основных

активов, ОМГ и ЭМГ. Остальная же часть была продана на внутреннем рынке. Доля в продажах КГМ, ССЕЛ и PKI составила 3,2 млн тонн, из которых 2,8 млн тонн было экспортировано.

Как отметили, комментируя эти итоги, аналитики инвестиционного банка Nalyk finance, влияние новости на цену акций было положительным, так как рынок ожидал меньший объем добычи в третьем квартале. Производство на основных ак-

тивов, добыча в 4 квартале 2013 года должна составить приблизительно 2,2 млн тонн. Это подразумевает увеличение добычи на 4,8% за квартал и на 9,4% за год.

Результаты компании за 9 месяцев 2013 года показали прирост с основных активов на 3,5%. Таким образом, прогноз компании находится на верхней границе ожиданий аналитиков и несколько повышает прогноз Nalyk finance по годовому производству в 2013 году до 8,1 млн тонн, что предполагает увеличение добычи на 4% за год.

Годовой прогноз инвестиционного банка подразумевает, что в 4 квартале 2013 года рост добычи составит 5,4% за год, что соответствует темпу роста в 3 квартале 2013 года. «Мы покрываем РД КМГ с целевой ценой в \$17,4 за глобальные депозитарные расписки (ГДР) и рекомендацией «покупать», – заявили в Nalyk finance.

На данном этапе РД КМГ входит в тройку лидеров по объему добычи нефти в Казахстане. Объем добычи компании с учетом долей в КГМ, ССЕЛ и PKI в 2012 году составил 12,2 млн тонн, или 247 тыс. баррелей в сутки.

**Дивидендная политика**  
РД КМГ установила свою дивидендную политику в отношении выплаты дивидендов по простым и привилегированным акциям, в сумме 15% от прибыли после налогообложения по своим консолидированным международным счетам финансовой отчетности. Компания оставляет за собой право пересматривать дивидендную политику время от времени.

В 2012 году компанией было принято решение выплатить 1619 тенге при расчете на одну простую акцию. Такая же сумма дивиденда была предусмотрена и для привилегированных акций.

# В связи с остановкой добычи на Кашагане бюджет РК недополучит \$7 млн

Венера Гайфутдинова

Добычу на месторождении Кашаган отложат до 2015 года. На этот раз перенос сроков добычи связан с тем, что в трубопроводе месторождения была обнаружена утечка токсичного газа.

Заменить трубы сейчас, по оценкам экспертов, будет невозможно. Как объяснила Анна Анненкова, независимый эксперт по нефтяной отрасли, море в районе Кашагана замерзает с ноября по март в связи с небольшой глубиной и пониженной соленостью. По этим причинам работы по замене труб, по мнению эксперта, могут начаться лишь в апреле-мае 2014 года. Учитывая, что на замену труб и на наладку оборудования потребуется время, то вполне возможно, что добыча на Кашагане, по словам г-жи Анненковой, возобновится лишь к 2015 году.

Отсрочка добычи на Кашагане, по подсчетам Олега Егорова, главного научного сотрудника Института экономики Министерства образования и науки РК, приведет к тому, что бюджет не получит \$7 млн налоговых поступлений. Этот расчет де-

лался с учетом того, что добыча задержится на год, и при условии, что 1 баррель нефти будет стоить \$100, а добывать в сутки на Кашагане будут 140 тыс. баррелей.

Однако, по словам Сергея Смирнова, аналитика по нефтяной отрасли, на экономическом положении страны это не скажется. По мнению аналитика, для текущего бюджета страны средства, которые должны были получить при начале добычи на Кашагане, не являются значимыми. А бюджеты предстоящих лет можно скорректировать.

Более того, как считает г-н Смирнов, Казахстан может повысить поступления в бюджет посредством увеличения экспортной таможенной пошлины. Сегодня эта статья дохода в республике практически не используется. Экспортная пошлина на нефть в Казахстане составляет \$60 за тону, тогда как в России – около \$400 (определяется котировками барреля нефти на мировом рынке). Кроме того, как подчеркнул г-н Смирнов, низкая экспортная пошлина провоцирует добывающие компании поставлять нефть не на отечественные НПЗ, а за рубеж.

Помимо того, что бюджет РК недополучит налогов, участникам консорциума придется дополнительно выделять средства на замену трубопровода. Эти затраты, по примерным подсчетам г-на Егорова, составят \$240 млн. Длина трубопровода, по его информации, составляет 80 км. Стоимость 1 км трубы равна примерно \$1 млн. Соответственно, замена всего трубопровода обойдется в \$80 млн. «Но учитывая, что работы проводятся и по морскому дну, необходимо увеличить этот показатель в 1,5 раза», – говорит г-н Егоров.

Дополнительные затраты особо значимы для экономики данного проекта, так как для запуска добычи на Кашагане было затрачено \$50 млрд. Эта сумма, по оценке г-жи Анненковой, является завышенной. Увеличение затрат на проект связано с неоднократным переносом начала добычи на месторождении. А перенос добычи на любом месторождении влечет за собой повышение затрат.

Учитывая большие объемы средств, которые были потрачены на разработку месторождения, они, по мнению г-жи Аннен-

ковой, окупятся через 10 лет после старта добычи.

Очередной перенос добычи на Кашагане поднимает и вопрос санкций, которыми Казахстан неоднократно угрожал разработчикам проекта в случае, если добыча не начнется в указанный срок.

Но, как отметил г-н Егоров, несмотря на то, что сроки неоднократно срывались, санкции к разработчикам проекта так и не были применены.

Изначально месторождение планировали ввести в эксплуатацию в 2004 году, но не ввели. В 2005 году Казахстан получает 8,33% участия в проекте. В 2010 году после очередного срыва сроков санкции также не были применены. Сейчас доля КМГ в проекте составляет 16,81%.

Таким образом, на сегодняшний день пять компаний имеют в проекте равные доли – по 16,81%. Есть оператор и ответственные за бурение и транспортировку. «Сегодня Казахстан своими долями лишь присутствует в консорциуме. Если наша страна увеличит долю, то мы должны будем управлять и вести работы, но в стране таких специалистов нет», – рассказал Олег Егоров.

# А мы пойдём... не только на север

Артем Борисов

Власти рассчитывают, что отечественный бизнес успешно освоит близлежащие рынки сбыта продукции. Но чтобы это осуществить, нужны качественная подготовительная работа и мощное лоббирование со стороны государства

На прошлой неделе министр индустрии и новых технологий Асет Исекешев в качестве приоритетных рынков сбыта казахстанской продукции назвал все близлежащие рынки. «Мы ставим приоритет – экспортоориентированность. Основную пользу, основную выгоду получают те секторы, продукция которых экспортоориентирована. Мы предварительно в рамках экспортной стратегии просчитали рынки для наших продуктов, мы смотрели 45 рынков: это приграничные регионы России, их порядка десятки, Россия, Беларусь плюс Украина, Западный Китай, Центральная Азия и страны, которые находятся слева и на Западе, – это Турция, Кавказ», – сказал он на V экономическом форуме крупного бизнеса «Эксперт Казахстан 200». – Мы просчитывали потенциал этих рынков на ближайшие 10 лет и смотрели, какие продукты имеют потенциал именно на этих рынках, с учетом этого идет выбор приоритетов. Поэтому мы считаем, что потенциал Таможенного союза в рамках следующего развития занимает очень большое место».

По признанию министра, это «нелегко, есть много вопросов, над ними надо работать». «Но без подходов к освоению экспорта, без развития этих рынков дальнейшее форсированное развитие промышленности невозможно. Мы это четко понимаем, понимаем сложности, и в наших инстру-

ментах поддержки мы это учтем», – подчеркнул г-н Исекешев.

**Россия – рынок перспективный**  
Надо сразу отметить, что перспективы приграничной торговли между Казахстаном и Россией весьма хорошие.

Совокупный внешнеторговый оборот регионов России, граничащих с Казахстаном, по своей абсолютной величине сопоставим с внешнеторговым оборотом Казахстана в целом, при этом следует учитывать как разницу масштаба экономики двух стран, так и региональную составляющую (российские приграничные составляют 12 регионов, казахстанское – 7).

Вместе с тем казахстанские регионы, приграничные с Россией, более заточены на внешнюю торговлю по сравнению с другими казахстанскими регионами и российским приграничьем. Поэтому отношение внешнеторгового оборота к ВРП в 2010 году для российских регионов, граничащих с Казахстаном, составляло около 43%, а для казахстанских, граничащих с Россией, – 72%. В 2012 году, по данным Евразийской экономической комиссии, эти доли слегка уменьшились.

Но в целом перспективы приграничной торговли хорошие. Так, в приграничных регионах России проживает 26,469 млн человек (18,5% населения РФ).

**Дисбаланс торговли с Беларусью**  
налицо

Например, в торговом обороте с Беларусью Казахстан имеет большой дисбаланс. Об этом еще в начале июля текущего года в ходе второй торговой миссии в Минск, организованной национальным агентством по экспорту и инвестициям KAZNEX INVEST, говорил Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Республике Беларусь Ергали Булеуенов. «Сегодня почти 87% от нашего товарооборота составляет белорусская продукция. Казахстанское содержание в этом

товарообороте всего 13%. Это можно и нужно исправлять. У руководства Беларуси, белорусской торгово-промышленной палаты имеется большое желание, чтобы казахстанский бизнес присутствовал в Беларуси. Я надеюсь, что действительно бизнесмены Казахстана найдут своих коллег по интересам и будет закрепление совместными документами. Для работы предпринимателей двух стран в обоих государствах созданы и создаются хорошие условия», – считает посол.

Правда, пока перспективы, как отметил Ергали Булеуенов, ограничиваются исключительно тем, что «казахстанская продукция вызывает интерес у белорусов».

И потом, у самой Беларуси довольно натянутые отношения с Евросоюзом, чтобы казахстанские производители могли использовать белорусский рынок как транзитный на пути в Евросоюз. «Сегодня действуют некоторые санкции Европейского союза в отношении Беларуси», – подтвердил посол.

И, скорее всего, если Евросоюз санкции отменит, именно белорусский рынок станет транзитным для европейских товаров на пути в Россию и Казахстан. «Соответственно, Беларусь – это плацдарм для продвижения продукции европейцев на рынок Казахстана и России», – заметил г-н Булеуенов.

При этом экспорт казахстанской продукции на Украину и Западный Китай, если не брать зерно, пока остается не совсем понятным.

**Экспорт на рынки Центральной Азии желателен, но затруднен**  
Казахстан находится в таком выгодном географическом положении, что может с большим успехом осваивать рынки других стран Центральной Азии.

Но ситуация, в частности, с Узбекистаном и Туркменистаном, не совсем понятная. В основном из-за ограничительных мер, которые обе эти страны предприни-

мают в отношении казахстанского экспорта.

Так, в конце июля текущего года на 45% упал экспорт казахстанской муки в Узбекистан. Об этом в ходе IX заседания совета экспортёров заявил президент казахстанского союза зернопереработчиков Евгений Ганн.

Тогда же Асет Исекешев предложил применить «зеркальные» меры в отношении импорта продукции из стран Центральной Азии, в частности Узбекистана и Туркменистана. К примеру, согласно постановлению президента Узбекистана, с 2012 года ставка акцизного налога на соки, фрукты и овощи составляет 70%. В то время как ставка таможенной пошлины в Казахстане составляет 15%. Такая же ситуация по водам, безалкогольным напиткам и чаю. Эти же соотношения справедливы и по отношению к Туркменистану. Там акцизные сборы составляют от 40 до 70% в зависимости от стоимости продукции, в то время как пошлина в Казахстане составляет 10-15%.

Поэтому власти Узбекистана и Туркменистана активно стимулируют экспорт своей продукции в Казахстан, тогда как казахстанские производители из-за высоких пошлин сильно теряют в конкурентоспособности.

Пока стороны не придут к какому-то компромиссам в вопросе торговли, прорыва в этом направлении не видать.

Вместе с тем рынки Таджикистана и Кыргызстана не такие емкие, чтобы концентрироваться на них и строить на их базе стратегию экспорта в Центральную Азию. Кроме того, казахстанский экспорт в Турцию и на Кавказ также осложнен довольно дорогой логистикой.

Но стоит признать, что в целом планы министерства индустрии и новых технологий по наращиванию казахстанского экспорта на близлежащие рынки достойны внимания и скрупулезной подготовки.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### УТВЕРЖДЕНА ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТА ДО 2020 ГОДА

Министр транспорта и коммуникаций РК Аскар Жумагалиев представил в правительстве проект госпрограммы по развитию транспортной инфраструктуры до 2020 года. По словам А. Жумагалиева, по проекту госпрограммы до 2020 года планируется отремонтировать 30 тыс. км автодорог, 8202 км ЖД линий, провести капитальный ремонт 100% ЖД вокзалов, а также ряд других мероприятий, направленных на развитие транспортной инфраструктуры республики. В частности, что касается развития сети автомобильных дорог, к 2020 году в первую техническую категорию в целях повышения безопасности дорожного движения будет переведено 4,5 тыс. км дорог республиканского значения. Таким образом, количество автодорог республиканского значения в хорошем и удовлетворительном состоянии составит 89%. В их числе дороги по направлениям «Центр-Юг», «Центр-Восток» и «Центр-Запад», а также международный коридор «Западная Европа – Западный Китай». Наряду с ремонтом и строительством дорог в программе уделено внимание развитию придорожного сервиса и инфраструктуры пассажирских перевозок. Так, до 2020 года планируется построить 260 объектов придорожного сервиса (31 за счет республиканского бюджета, остальные – за счет частных инвестиций). А для развития инфраструктуры пассажирских перевозок на автомобильном транспорте в регионах будет построено 9 автовокзалов, 45 автостанций, 155 пунктов обслуживания пассажиров и 1 048 стоянок такси (всего 1 138 объектов), сообщает МТК. Программой также предусмотрены меры по увеличению регулярных автобусных маршрутов. Отметим, в настоящий момент работой регулярных автобусных маршрутов охвачено 75% сельских населенных пунктов численностью свыше 100 человек. Между тем к 2020 году планируется обеспечить 100% охват путем открытия 300 дополнительных маршрутов. Кроме того, планируется привести все автовокзалы и автостанции в соответствие требованиям национальных стандартов. Что касается развития ЖД отрасли, то в стране продолжается строительство железнодорожных линий «Жезказган-Бейнеу» и «Аркалык-Шубаркол». В целом ожидается, что к 2020 году состояние 81% ЖД путей будет оцениваться как хорошее, 19% – удовлетворительное. Кроме того, ввиду дефицита железнодорожного подвижного парка планируется обновить 650 локомотивов, более 20 тыс. грузовых вагонов и 1 138 пассажирских вагонов. (Kazakhstan Today)

#### КТЖ ПЛАНИРУЕТ ЗАПУСК 3 КОНТЕЙНЕРНЫХ ПОЕЗДОВ

АО «Национальная компания «Қазақстан темір жолы» планирует запустить три контейнерных поезда сообщением «Китай-Европа», «Китай-Центральная Азия» для перевозки грузов. Об этом на заседании правительства сообщил президент нацкомпании Аскар Мамин. Он проинформировал, что в настоящее время для обслуживания контейнерных грузовых поездов в транзитном сообщении Азия-Европа налажено регулярное курсирование 14 контейнерных «шаттл»-поездов. По его словам, организованные услуги перевоза грузов в таких поездах – это конкурентоспособный логистический продукт со скоростью движения по территории Казахстана более тысячи километров в сутки. «В результате сроки доставки грузов из центров консолидации на территории Китая по сухопутному маршруту в три раза меньше по сравнению с традиционным морским сообщением», – отметил он. По его данным, общий объем контейнерных поездов за 10 месяцев 2013 года составил 1 540 составов, что на 15 процентов больше уровня 2012 года. При этом интенсивность курсирования достигла пяти поездов в сутки. («Kazinform»)

#### АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ «ЕДИНОГО НЕБА» В ТС

Подкомитету по гражданской авиации даны поручения по выработке подходов к формированию «Единого евразийского неба», а также предложений по развитию рынка услуг авиационного транспорта в рамках Единого экономического пространства в формате дорожной карты», – говорится в сообщении пресс-службы Единого экономической комиссии по итогам заседания консультативного комитета по транспорту и инфраструктуре. «Члены консультативного комитета согласились с необходимостью проведения в 2014 году НИР по вопросам формирования «Единого евразийского неба», – отмечается в сообщении. По информации пресс-службы, во время заседания обсуждены перспективы транспортной политики государств-членов ТС и ЕЭП, ход работы по кодификации международных договоров, составляющих договорно-правовую базу ТС и ЕЭП, а также разработка проекта договора о Евразийском экономическом союзе в части транспорта и инфраструктуры. Помимо этого состоялась дискуссия по вопросам устранения барьеров в сфере транспорта, препятствующих перевозкам между государствами-членами ЕЭП. «Особое внимание на заседании было уделено подготовке проекта Договора о Евразийском экономическом союзе и обсуждению принципиальных позиций сторон по вопросам либерализации международных автомобильных перевозок (перевозки в /из третьих стран и «каботажные» перевозки), отмечается в сообщении. Как проинформировали в пресс-службе ЕЭП, одобрены проект правил урегулирования спорных ситуаций с перевозчиками третьих стран и проект положения о совместной комиссии для реализации соглашения об осуществлении транспортного (автомобильного) контроля на внешней границе ТС. (zakon.kz)



## НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

### ВНЕСЕНЫ ПОПРАВКИ В УКАЗЫ О ГОССЛУЖАЩИХ

Президент РК Нурсултан Назарбаев подписал поправки в указы о порядке рассмотрения дисциплинарных дел в отношении госслужащих корпуса «А», сообщила пресс-служба президента. Так, внесены изменения в указ от 31 декабря 1999 года № 321 «Об утверждении правил наложения дисциплинарных взысканий на административных государственных служащих Республики Казахстан», пишет КазТАГ. В частности, дисциплинарные дела в отношении служащих корпуса «А», допустивших нарушение требований законодательства РК, влекущее дисциплинарную ответственность, за исключением членов ревизионных комиссий областей, столицы, города республиканского значения, акимов городов областного значения, районов областей и районов в городах, рассматриваются национальной комиссией по кадровой политике при президенте РК либо по ее поручению кадровой комиссией области, столицы, города республиканского значения. Кроме того, дополнен пункт 5-1 текстом следующего содержания: «дисциплинарные дела в отношении членов ревизионных комиссий областей, столицы, города республиканского значения, акимов городов областного значения, районов областей и районов в городах, допустивших нарушение требований законодательства РК, влекущее дисциплинарную ответственность, за исключением антикоррупционного законодательства РК и кодекса чести, рассматриваются кадровой комиссией области, столицы, города республиканского значения». В документе указывается, что сведения о дисциплинарных проступках служащих подлежат немедленному перенаправлению в национальную комиссию, комиссию уполномоченного органа, региональную кадровую комиссию или дисциплинарный совет в соответствии с их компетенцией. Также внесены поправки в указы президента РК «Об утверждении положения о порядке прохождения государственной службы»; «О мерах по улучшению работы государственного аппарата, борьбе с бюрократизмом и сокращению документооборота»; «О кадровом резерве государственной службы»; «О дисциплинарных советах агентства Республики Казахстан по делам государственной службы в областях, городах Астане и Алматы и внесении изменений и дополнений в некоторые указы президента Республики Казахстан»; «О национальной комиссии по кадровой политике при президенте Республики Казахстан и кадровых комиссиях областей, столицы, города республиканского значения»; «Об утверждении правил отбора в кадровый резерв административной государственной службы корпуса «А» и проведения конкурса на занятие вакантной и временно вакантной административной государственной должности корпуса «А». (kapital.kz)

### ТРЕБОВАНИЯ ДЛЯ УЧАСТИЯ В «БОЛАШАКЕ» УЖЕСТОЧАТ

Процедура отбора участников образовательной программы «Болашак» будет ужесточена. На пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций президент АО «Центр международных программ» Гани Ныгмбетов отметил, что изменения в стипендиальной программе связаны с приходом нового министра науки и образования РК Аслана Саринжипова. Об этом передает корреспондент делового портала Kapital.kz из Астаны. «С приходом нового министра образования и науки РК Аслана Саринжипова нашему центру, как администратору программы «Болашак» были поставлены конкретные задачи по разработке пути совершенствования программы «Болашак». Что нужно сделать, чтобы программа «Болашак» оставалась прорывным проектом страны в области человеческого капитала? В этом плане действительно предлагаются определенные пути совершенствования», – заявил Гани Ныгмбетов. В первую очередь, подчеркнул спикер, акцент будет ставиться не на количество, а на качество. К процессу отбора студентов будут подходить строже. Отметим, в настоящий момент отбор студентов проводится в четыре тура: 1) проверка на знание английского языка или других иностранных языков, 2) знание казахского языка (казтест), 3) психологическое тестирование, 4) независимая государственная комиссия (собеседование с представителями госорганов, вузов, национальных научных институтов). После чего все документы выносятся на республиканскую комиссию по подготовке кадров за рубеж. «Все эти конкурсные процедуры мы хотим пересмотреть – в плане усиления, ужесточения требований. С таким предложением мы будем выходить. По языковым требованиям, вы знаете, что по ряду категорий были занижены языковые требования. Особенно в рамках программы стажировок. Эти требования мы хотим также пересмотреть в сторону ужесточения», – заявил президент АО «Центр международных программ». (kapital.kz)

### В РК НУЖНО АГЕНТСТВО ПО ДЕЛАМ МОЛОДЕЖИ

В Казахстане необходимо создать независимое агентство по делам молодежи. Об этом заявил депутат Мажилиса Парламента РК Алдан Смайл на заседании экспертной группы партийного куратора по направлению «Поддержка молодежи» в центральном аппарате «Нур Отан». По его словам, на сегодня у нас создан Комитет по делам молодежи при Министерстве образования и науки РК. Однако в республике накопилось очень много проблемных вопросов в сфере молодежи. «Вот для решения этих проблем, по моему мнению, и необходимо создать отдельное, независимое агентство по делам молодежи. Не думаю, что комитет при министерстве может независимо что-то решать, он находится под отчетом у вице-министра, ответственного секретаря, того же министра. В любом случае комитет находится под их влиянием», – пояснил Алдан Смайл. («Казинформ»)

# Самый новый бизнес

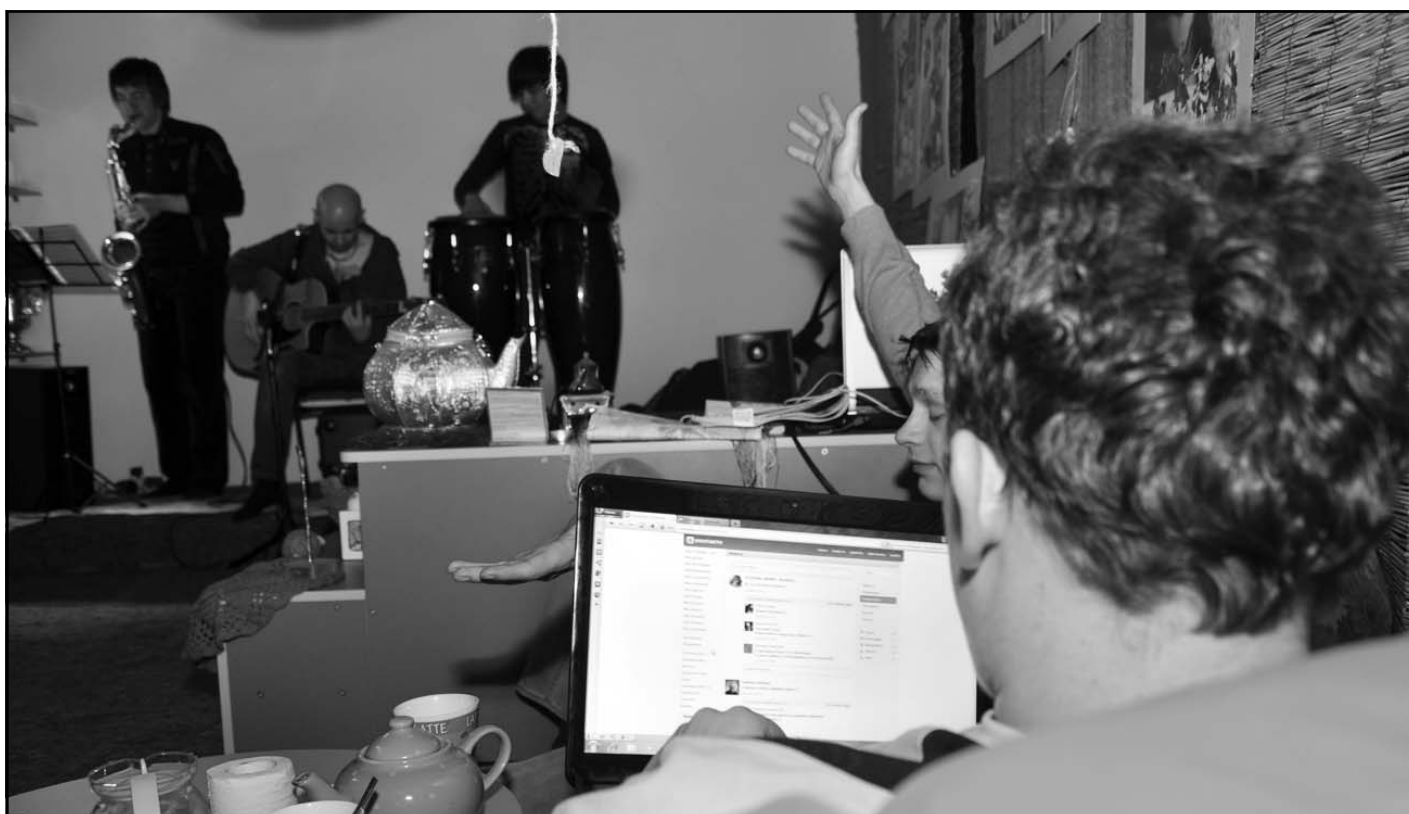
О разных сторонах рискованного дела

Данияр Молдабеков

**Обычно, когда речь заходит об инновациях в бизнесе, на ум приходят альтернативные источники энергии или интернет. Но оригинальные бизнес-идеи появляются не только на этих рынках. Конечно, всегда есть возможность калькировать идею, появившуюся в другой стране, перенести ее в наши реалии. А вот создавать новые рынки стало еще труднее, в том числе и в Казахстане**

Для начала следует разобраться в терминах и смысле поставленного вопроса. Необычный, оригинальный бизнес – это тот бизнес, который до сих пор не существовал. Например, книгопечатание не существовало до Гуттенберга, и, как только Гуттенберг придумал печатный станок, он открыл новый рынок. Это было необычно и оставалось таковым, пока не приобрело размах, не стало нормой. Однако прежде чем новая бизнес-идея покорит весь мир, в отдельных местах она будет считаться оригинальной и невиданной. В Казахстане пока чаще появляются те, кто подхватывает чужую идею. Гуттенбергов мирового масштаба еще не нашлось. Но есть те, кто взял на себя функцию «локального Гуттенберга», то есть начал новый для страны бизнес. Отечественный рынок не очень привык к чему-то необычному. СТО и шашлычные – все-таки бизнесы более популярные, чем, например, уборка здания, где произошло убийство. Таких, кстати, предприятий в нашей стране еще нет.

Так, в наших условиях те, кто, например, открывают трамвай-кофейню, выглядят смельчаками и новаторами. Ведь трамвайное депо – структура не очень модернизированная. Стало быть, идея могла остаться невоплощенной из-за страха перед бюрократическими проволочками или непониманием со стороны управления трамвайного депо. Тут стоял вопрос мотивации – один из важнейших в бизнесе. «Капитал.kz» поговорил с Павлом Гребенниковым, одним из трех создателей необычной кофейни, чтобы узнать, почему они создали именно такой проект,



ведь можно было не оригинальничать и открыть, к примеру, СТО. Павел Гребенников отметил, что он и его коллеги взялись за реализацию этой идеи сразу по окончании университета. «Надо было что-то делать», – сказал он. Иными словами, стоял простой и четкий вопрос о трудоустройстве вчерашних студентов. Поэтому с мотивацией все было в порядке.

Начав сотрудничество с депо, они пытались показать чиновникам, что этот бизнес будет выгоден и для самого депо. Как известно, трамвай – вид транспорта, чья рентабельность то и дело подвергается сомнению. На это и сделали ставку молодые бизнесмены. «Дело в том, что одним из главных пунктов в нашем бизнес-плане было то, что такое кафе привлечет внимание к общественному транспорту, в данном случае – к трамваям. И, быть может, даже государство обратит внимание на такой отличный вид транспорта, как трамвай. Потому что нельзя, чтобы он погубил. Вот, кстати, если мне не изменяет память, когда мы только пришли в депо, у нас там

оставалось только 28 живых трамваев. А потом, когда мы стали над кафе работать, начали появляться новые трамваи. То есть я, конечно, не знаю, благодаря нам или не нам это произошло, но тем не менее. Сейчас этот вид транспорта оживает», – рассказал Павел Гребенников.

Что касается окупаемости бизнеса, то, по словам предпринимателя, самый пик был в начале. Причиной этого г-н Гребенников называет интерес потенциальных клиентов к необычному кафе, курсирующему по рейсам. Но новизна – ничто без качества предоставляемых услуг.

Другой пример не самого заурядного бизнеса – это «Некафе». Его владельцы предоставляют клиентам пространство для посиделок, деловых встреч, свиданий. Клиенты платят, грубо говоря, за право быть там. Кофе, печенье и прочее входит в общую сумму, отдельно за них платить не надо. В общем, можно сказать, формат «Некафе» позволяет заменить квартиру, если она слишком мала для больших компаний. Отвечая на вопрос о мотивации

открытия такого заведения, Алексей Киселев, региональный директор «Некафе», отметил, что для их бизнеса характерен низкий стартовый капитал. Вложенная же сумма достаточно быстро окупается в силу самой оригинальности бизнеса.

Однако оригинальность необходимо поддерживать качеством, считает консультант по бизнес-стратегиям Андрей Карпин. По мнению специалиста, новизна и неординарность работают только на первых порах. Но чтобы клиент стал постоянным, по мнению г-на Карпина, его необходимо удержать. А тут уже одной оригинальности не хватит. Что касается мотивации, то, как полагает г-н Карпин, оригинальный бизнес становится необходимостью. Иными словами, у предпринимателя в силу большого спроса и растущих потребностей клиентов просто не остается других вариантов, как создавать новый рынок. Или хотя бы калькировать западный опыт или опыт стран ближнего зарубежья. Например, то же «Некафе» является московской франшизой.

## Бесконтактные платежи payWave станут массовыми в РК через 1-1,5 года

Ольга Веселова

На сегодняшний день счет терминалам, принимающим к оплате бесконтактные карты Visa payWave, в Казахстане идет на сотни (около 300). Самых карт тоже еще немного (около 200 штук). Это показывает международная платежная система Visa. По словам ее представителя, пока рано говорить о каких-либо итогах, так как с момента запуска системы прошло менее полугода. Так, Visa вместе с «Казкоммерцбанком» презентовала бесконтактные платежи payWave в конце июня текущего года.

«Пока Visa payWave в Казахстане – это услуга премиального сегмента, она предлагается держателями карт Visa Gold и выше. Массовыми бесконтактные платежи станут в Казахстане через год-полтора, по мере того, как появится соответствующая инфраструктура», – уточняет Катаржина Сосин, генераль-

ный менеджер Visa в странах СНГ и Юго-Восточной Европы.

Внедрение технологии Visa payWave – это серьезные инвестиции, которые окупятся в будущем, так как включение ее в перечень услуг банка является конкурентным преимуществом. Кроме того, технология payWave позволяет значительно сократить время обслуживания на кассе, будь-то магазин или ресторан быстрого питания.

По прогнозам Visa, в Казахстане до конца текущего года картами Visa payWave можно будет воспользоваться в более чем 500 торговых-сервисных предприятиях. В 2013 году на казахстанский рынок Visa также вывела и мобильные мини-терминалы mPOS. Такой терминал – это устройство, которое можно подключить к смартфону или планшету. Легкое, простое и дешевое решение для того, чтобы удовлетворить уже сейчас возникшую потребность в приеме карточных платежей малого и среднего бизнеса.

Подводя предварительные итоги своей работы в РК в 2013 году, платежная система Visa уточнила, что за год число платежных карт в нашей стране выросло на 20% и превысило отметку в 12 млн, тогда как общее количество платежных карт в Казахстане равно 14,651 млн. Соотношение объема карточных платежей к общему объему транзакций (PV/TV) составило 8,2%. При этом объемы платежей картами в интернете растут в 5-6 раз быстрее, чем в физической среде. «Внушительная часть из безналичных платежей приходится на зарубежные транзакции. Всего около 33%», – подчеркнул региональный менеджер Visa в Центральной Азии, глава офиса в Алматы Галым Табылдыев.

На данный момент в мире насчитывается 2,2 млрд карточек Visa. За всю историю существования платежной системы было всего два сбоя, когда система не работала считанные минуты. Такие резуль-

таты объясняются внушительной подготовкой. Так, 2/3 персонала Visa – это IT-специалисты, которые обеспечивают надежное предоставление услуг системы. «Можно сказать, что Visa – это технологическая компания», – говорит Катаржина Сосин. К примеру, самую большую нагрузку платежная система испытывает во время рождественских и новогодних покупок. Так, в прошлом году во время рождественских распродаж в США произошло 9 тыс. транзакций в секунду, при этом на данный момент Visa.Net способна обрабатывать более 30 тыс. транзакций в секунду. «Мы работаем на опережение. Объемы безналичных платежей во всем мире постоянно растут и нам нужно быть всегда впереди», – поясняет в компании.

В Visa также уделяется большое внимание безопасности. По данным компании, соотношение общей суммы мошеннических транзакций к общей сумме платежей по картам за последние четыре квартала составило в Казахстане 0,015%. В настоящее время компания активно продвигает среди казахстанских банков систему Dynamic VbV (Verified by Visa, при оплате покупок в интернете требуется дополнительный ввод динамического пароля, уникального для каждой транзакции), которая уже стала привычной во многих странах мира. Вместе с тем представители Visa признали, что внедрение новых способов защиты банковских платежей в интернете стоит недешево, что порой останавливает казахстанские БВУ.

## Мимо кассы

Как эффективно решить вопрос бизнес-иммиграции?

Данияр Молдабеков

Проблему бизнес-иммиграции надо решать. Об этом говорится в депутатском запросе группы парламентариев на имя премьер-министра Серика Ахметова. Депутатов беспокоит тот факт, что, несмотря на существующий законодательный запрет, оптово-розничную торговлю на большинстве рынков страны ведут граждане соседних стран и Турции. Так, по официальной информации правительства, в течение года в республику приезжает свыше 700 тыс. иностранцев, большая часть их – около 600 тыс. – из стран СНГ. Основной проблемой, полагают мажоритарии, является то, что незарегистрированные торговцы уходят от налогообложения. Таким образом, мимо бюджета проходят сотни миллионов долларов, считают представители депутатской фракции «Ак жол».

По мнению Нуриддина Султанмуратова, эксперта Центра гуманитарно-политической конъюнктуры, проблема бизнес-иммиграции в Казахстане известна давно. Однако, считает эксперт, на данный момент для решения этого вопроса нет ни достаточно проработанных законов, ни решительности со стороны государства. В доказательство последнего тезиса г-н Султанмуратов отметил, что на сегодняшний день не выдано ни одной визы категории «бизнес-иммигрант». А



значит, в стране не ведется реальный учет по бизнес-мигрантам.

Этот факт, по мнению члена правления Национальной палаты предпринимателей Тимура Назханова, ведет не только к уходу мигрантов от налоговой ответственности, но чреват и тем, что мигранты смогут уйти и от уголовного преследования.

Как можно разрешить этот вопрос? Г-н Султанмуратов, например, считает, что необходимо легализовать бизнес-мигрантов. В таком случае бюджет страны не потеряет бы миллионы долларов.

Однако Тимур Назханов более скептически по поводу легализации бизнес-мигрантов. В частности, эксперт напомнил, что в 2006

году из всех мигрантов-торговцев какую-никакую регистрацию прошли всего сто тысяч. Но это незначительная часть от общего числа. Конечно, мигрантам, занимающимся торговлей, выгоднее не проходить какую-то ни было регистрацию. Не имея регистрации, они имеют нечто более выгодное – возможность не платить налоги. Потому сами бизнес-мигранты, считает эксперт, не факт, что захотят получить какой-то официальный статус.

Но вопрос о полном запрете бизнес-иммиграции не стоит, полагает г-н Султанмуратов. В конце концов, напомнил эксперт, год назад в стране ввели категорию виз «бизнес-иммигрант». И под эту категорию подпадают как мелкие торговцы, так и серьезные бизнесмены, которые могут выступать в качестве инвесторов. Таким образом, считает эксперт, необходимо бороться именно с нелегалами, и дискурс вокруг этой темы должен строиться только вокруг них. Словом, по мнению г-на Султанмуратова, нужно четко обозначить проблему, иначе такая инициатива может быть неверно истолкована и отпугнет потенциальных инвесторов из числа серьезных бизнесменов, которые также могут подпасть под определение бизнес-мигранта.

Помимо этих проблем в депутатском запросе идет речь о том, что из-за пробелов в поднятном вопросе существует недобросовестная конкуренция и вытеснение местных предпринимателей со стороны бизнесменов-нелегалов.

Журналистском запросе «Капитал.kz», отправленном на имя одного из авторов депутатского запроса, был сформулирован и вопрос о том, каким образом происходит «недобросовестная конкуренция» и «вытеснение». На момент сдачи номера ответа редакция не получила.



# Расширяя горизонты бизнес-среды

Айнур Касенова

Так звучит лейтмотив нового перспективного проекта, желающего создать плодотворную почву для взаимодействия деловых кругов с миром консалтинга. Благодаря широкому кругу участников дискуссионной платформы «Деловая площадка» инициаторы стремятся поддержать отечественное предпринимательство через правильное понимание его нужд и потребностей, а также искать решение актуальных проблем бизнеса, используя при этом передовые управленческие технологии и инструменты.

Приглашенные эксперты разных специальностей делились своими наблюдениями с участниками проекта. К примеру, Наталья Некрасова, исполнительный директор Союза проектных менеджеров РК, отметила отсутствие единой методологии, стандартизирующей проектную деятельность в организации. Последствия, естественно, негативно сказываются на эффективности, ввиду того, что проекты выполняются нескоординировано. Отсутствует общая терминология, нет единого понимания принципов управления проектами, нет четкого разграничения зон ответственности участников проектной деятельности, нет подробного описания процессов управления проектом. Более того, в случае смены руководителя проекта затруднена возможная передача управления новому руководителю.

Другой темой дискуссии стал мастер-класс факторов конкурентоспособности. Как отмечает Артык Кузмин, директор ТОО «Executive Consulting», современная экономика получила название «экономики опыта» или «экономики впечатлений». Клиентский опыт состоит из впечатлений, эмоций, ощущений, суждений – всего



того, что переживает потребитель в процессе взаимодействия с компанией, ее продуктами и брендами. Он представляет собой один из результатов деятельности компании и часть продукта, который она предоставляет конечному потребителю. Важность его заключается в том, что в эпоху «экономики впечатлений» клиентский опыт становится наиболее значимой составляющей продукта и имеет наибольшее влияние на лояльность потребителей к бренду. При этом компания имеет возможность управлять клиентским опытом, используя практический инструмент. Разработанная исследовательская методика позволяет дать качественную и количественную оценку тому, что существует лишь в субъективном восприятии потребителя. К слову, для большей достоверности результатов исследования опрос проводится с потребителями, которые имеют свежий опыт взаимодействия с компанией – не более 1-3 дней после сервисного контакта.

В целом, если обратиться к исследованиям, то становится очевидным преобладание международных структур. Имеются и местные консультанты, но зачастую их качество услуг находится на низком уровне. Как отмечают сами предприниматели, к примеру, большой разброс цен настораживает и заставляет задуматься о компетентности специалиста.

По данным Европейского банка реконструкции и развития, спрос на консультационные услуги в последние годы не растет. Фирмы-консультанты плохо осваивают рынок, участники которого слабо информированы о предлагаемом ассортименте деловых услуг. В сложившейся конъюнктуре деятельность площадки значительно улучшит процессы и взаимодействие на рынке.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ДО КОНЦА ГОДА ИНФЛЯЦИЯ В РК НЕ ПРЕВЫСИТ 6%

По итогам текущего года рост инфляции в Казахстане не превысит 6%. Об этом на пятом Экономическом форуме крупного бизнеса сообщил премьер-министр РК Серик Ахметов, передает корреспондент делового портала Kapital.kz из Астаны. «Если прогнозировать, то мы в 2013 году ожидаем роста казахстанской экономики порядка 6%. Практически, кроме горнорудного и горно-металлургического секторов – у нас идет рост (в других сегментах рынка – примечание Kapital.kz). Инфляция в этом году также ожидается низкой. По прогнозам, осталось полтора месяца – ожидаем до 6% инфляции. Неплохие условия для того, чтобы стартовать и работать в следующем году», – озвучил прогноз развития экономики по итогам года глава правительства. Напомним, аналогичный прогноз роста ВВП озвучивал президент РК Нурсултан Назарбаев на пленарном заседании внеочередного XV съезда НДП «Нур Отан». «Согласно прогнозам, нынешний год будет завершён при росте ВВП, примерно, на 6%. Это один из высоких показателей сегодня в мире. Это больше, чем в прошлом году, несмотря на волатильность глобальных рынков, которая мешает нам, и конъюнктура мирового при снижении цен на все виды цветных и черных металлов, нашего экспорта», – сказал глава государства. (kapital.kz)

#### ДЕВАЛЬВАЦИИ БЫТЬ?

Скорый выход 20-тысячной купюры не на шутку взбудоражил финансовых аналитиков и простых граждан. Многие вновь заговорили о неминуемой девальвации. Об этом сообщает информационный портал UK-news.kz. – Мы уже научены опытом: если вводит в оборот крупную купюру, значит, вырастут цены на товары и услуги, – уверена председатель общественного объединения по социальной защите пенсионеров Ирина Савостина. – А если произойдет девальвация, цены обязательно вырастут, потому что в Казахстане очень много импортных товаров, стоимость которых зависит от доллара. Однако в Национальном банке не разделяют опасений граждан. Там выход новой купюры связывают исключительно с 20-летием тенге. Дескать, банкноту не планируется вводить в постоянный оборот, она будет юбилейной и выпускается ограниченным тиражом. На днях в Астане прошел «круглый стол», организованный Институтом экономики комитета по науке министерства образования и науки. Большинство собравшихся сошлись во мнении, что девальвации все-таки быть, пишут республиканские СМИ. – Могут сказать, что ситуация очень сложная и находится сегодня в той же фазе, какой была в период кризиса и девальвации 2009 года, – отметил главный научный сотрудник Института экономики Вячеслав Додонов, сославшись на ряд экономических факторов. (kapital.kz)

#### «САМРУК-КАЗЫНА» НА ПОРОГЕ ПЕРЕМЕН

Глава АО «Фонд национального благосостояния (ФНБ) «Самрук-Казына» Умирзак Шукеев встретился с независимыми директорами группы компаний фонда. Об этом сообщает пресс-служба нацхолдинга. «Построение эффективного совета директоров является одной из наших ключевых задач на 2014 год. Данная инициатива будет находиться под нашим постоянным контролем», – сказал глава фонда. Также другими важными новыми инициативами на 2014 год, как отметил У. Шукеев, станут модернизация информационных технологий, инвестиционная деятельность компаний, управление рисками, финансовое управление. «2014 год должен стать годом прорывных проектов и улучшения результатов», – подчеркнул глава ФНБ «Самрук-Казына». Умирзак Шукеев сообщил, что до конца 2013 года организационные структуры управления компаний АО НК «КазМунайГаз» и центрального аппарата АО «ФНБ «Самрук-Казына» радикально изменятся. «Большие организационно-структурные изменения сейчас происходят в «КазМунайГазе». Кардинально меняется структура компании. Целый уровень управляющих директоров уходит. Руководители дочерних компаний становятся членами правления головной компании. В нашем корпоративном центре скоро также произойдут кардинальные перемены», – предупредил он. По его словам, эти перемены произойдут буквально до нового года. «Конечно, будут сокращения. Некоторые должности будут упразднены, как и некоторые лишние структуры», – заключил Умирзак Шукеев. («Казинформ»)

#### ОПРЕДЕЛЕННЫ РЫНКИ СБЫТА КАЗПРОДУКЦИИ

В Министерстве индустрии и новых технологий РК определили наиболее выгодные рынки для сбыта казахстанской продукции, сообщил глава ведомства Асет Искешев. «Мы ставим приоритет – экспортоориентированность. Основную пользу, основную выгоду получают те секторы, продукция которых экспортоориентирована. Мы предварительно, в рамках экспортной стратегии просчитали рынки для наших продуктов, мы смотрели 45 рынков. Это приграничные регионы России, их порядка десяти, Россия, Беларусь, плюс Украина, Западный Китай, Центральная Азия, Турция и Кавказ», – заявил Асет Искешев на V экономическом форуме крупного бизнеса «Эксперт Казахстан 200» в Астане. По его словам, в ведомстве просчитывали потенциал этих рынков на ближайшие 10 лет. «С учетом этого идет выбор приоритетов. Поэтому мы считаем, что потенциал Таможенного союза в рамках последующего развития занимает очень большое место. Конечно, это нелегко, есть много вопросов, над ними надо работать, но без подходов к освоению экспорта, без развития этих рынков дальнейшее форсированное развитие промышленности невозможно. Мы это четко понимаем, понимаем сложность, и в наших инструментах поддержки мы это учтем», – сказал глава Мининдустрии РК. («Казинформ»)

# Антимонопольное законодательство РК не соответствует мировым стандартам

Айнур Касенова

Узкая специализация в любой профессии ведет вне всяких сомнений к большей эффективности и продуктивности. Между тем соответствовать новым требованиям рынка стоит многих усилий, с результатом которых отечественные юристы, специализирующиеся на корпоративном праве, с удовольствием делятся. Ежегодный казахстанский форум корпоративных юристов является площадкой для профессионального общения, обмена практическим опытом, обсуждения новшеств в законодательстве и наиболее актуальных вопросов правовой практики.

Восьмой по счету форум рассматривал экономические и правовую защиту бизнеса через такие темы, как регулирование юридического рынка, ожидания бизне-

са по отношению к судам и арбитражу, совершенствование экологического законодательства, перспективы развития корпоративного права в целом, а также практические проблемы антимонопольного законодательства.

Один из спикеров форума, Айдын Бикебаев, старший партнер компании «Саят Жолшы и Партнеры», отметил фундаментальное несоответствие антимонопольного законодательства, существующего в стране, с общепринятыми мировыми стандартами. Так, по мнению эксперта, в Казахстане антимонопольные нормы направлены на защиту прав потребителей, тогда как по всему миру они регулируют конкуренцию. Кроме того, антимонопольный госорган решает краткосрочные проблемы ввиду того, что его деятельность скорее направлена на борьбу с последствиями монополизма, а не на его

причины. К примеру, контролирующая структура ограничивается регулированием тарифов, забывая, что здоровая конкурентная среда сама по себе способствует их естественному уравниванию.

Интеграция в рамках Таможенного союза усилила необходимость совершенствования действующего законодательства. Так, весной текущего года были приняты меры для гармонизации антимонопольной правовой базы стран – участниц ТС. Однако отечественные юристы считают, что цели достигнуты не были.

Более того, казахстанский антимонопольный орган фактически лишился своего основного рычага воздействия, так как на данный момент штраф нарушителю высчитывается не от его общего дохода, а от выручки, полученной от монополистической деятельности. То есть фактически Агентство по защите конкуренции РК ли-

шилось такого действенного инструмента, как оборотный штраф.

Кроме того, на форуме был поднят вопрос антимонопольного контроля над экономической концентрацией. Его целью является предупреждение создания на рынке доминирующих субъектов и злоупотреблений полученной ими значительной рыночной властью.

В процессе развития любой субъект рынка для усиления своей позиции нуждается в повышении эффективности. Одним из основных способов достижения данной задачи является экономическая концентрация субъектов рынка, поясняет эксперт. Термин «экономическая концентрация» традиционно используется для обозначения изменения состояния конкурентных сил на рынке в результате совершения сделок по приобретению контроля над другими субъектами рынка.

# Пришло время менять государственную информационную политику

Баглан Оспанов

Процесс глобализации в мировом масштабе, конечно же, затрагивает и средства массовой информации. На происходящую трансформацию медиа влияют многие факторы. На прошедшей вчера VI конференции по вопросам развития рынка СМИ Казахстана различные эксперты сектора уделили внимание контенту, технологиям и монетизации.

Бессменной темой каждого медиакуррента является взаимодействие журналистики с государством. Так, Досым Сатпаев, руководитель Группы оценки рисков, отметил, что официальные власти признали существование очень важной проблемы – потери стратегической инициативы над информационным полем. Впервые было жестко заявлено, что пришло время менять государственную информационную политику. Однако сейчас акцент делается на повышение конкурентоспособности государственных СМИ. Между тем рейтинги телеканалов повышают развлекательные программы, а не госказах.

В свою очередь Болат Кальянбеков, председатель комитета информации и архивов Министерства культуры и информации РК, отметил, что профильное ведомство не только модернизирует госинформзаказы, но и пересматривает взаимоотношения с коммерческими каналами. Кроме того, чиновник упомянул создание Службы центральных коммуникаций, которая стала своего рода генератором информации.

Расширяя тематику, Диана Окременова, директор правового медиасектора, обратила внимание присутствующих на несовершенный механизм распределения лотов в госказахах. Проанализировав имеющиеся данные, можно сказать, что львиная доля выделенных средств используется для



реализации пропагандистско-рекламной деятельности. Основной ремаркой касательно стимулирования медиарынка со стороны государства г-жа Окременова назвала лишь прямое вливание денег, тогда как существует множество иных способов – это налоговые послабления, тарифная политика и др. По сути, нынешняя система не развивает рынок СМИ. Более того, оценка эффективности этих вливаний представляется проблематичной, а иногда и вовсе закрытой для общественности.

Другим камнем преткновения стал вечный вопрос о свободе слова в Казахстане. Одни утверждали, что такое понятие еще долгое время будет отсутствовать на просторах нашей страны. Оптимисты же радовались возможности такого дискуссионного обмена на медиакурренте и присутствию представителей профильных госструктур в зале.

Приглашенные эксперты затронули тему печатных СМИ и их жизнеспособность. Александр Богомолов, главный

редактор газеты «Московские новости», поделился своим опытом привлечения и удержания читателей. Спикер пояснил, что бумага – это лишь носитель информации. Внимание необходимо уделять не сохранению носителя, а развитию медиабренда в целом. Синергия газеты с ее интернет-порталом, устанавливающаяся в зависимости от ожиданий целевой аудитории, является секретом успеха удержания бренда на плаву и его дальнейшего процветания.



## НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

### МЧС ОБНАРОДУЕТ «ЧЕРНЫЙ» СПИСОК РЫНКОВ

Министерство по чрезвычайным ситуациям РК разместит на своем сайте «черный» список рынков Казахстана, которые эксплуатируются с нарушением норм и правил пожарной безопасности и на которые поданы искивые заявления в суд. Об этом сообщил заместитель председателя комитета противопожарной службы МЧС РК Владимир Беккер, передает КазТАГ. По данным МЧС, в Казахстане проведены проверки 530 рынков. В специализированные межрайонные экономические суды направлено 121 искковое заявление на приостановку эксплуатации объектов, находящихся в пожароопасном состоянии. Только в Алматы в октябре текущего года проверены 26 рынков, расположенных в районе Северного кольца. Выявлено 320 нарушений пожарной безопасности, к административной ответственности привлечены 25 должностных и 21 юридическое лицо. В суд было направлено 24 искковых заявления на приостановку эксплуатации рынков. Специализированным межрайонным экономическим судом города Алматы удовлетворены искковые заявления на приостановку торгового центра «Янля», рынка «Женис», рынка «Евразия». Кроме того, сообщалось, что на этой неделе должен начаться снос алматинских рынков «Жаркент», «Дастур» и «Аксаар». Такую информацию ранее озвучила начальник юридического отдела управления земельных отношений Алматы Аурика Джунисбекова. «Есть у нас на сегодняшний день 8 рынков, которые подлежат сносу по решению суда. Из них 2 частично, а 5 – полностью. На сегодняшний день у нас исполнителю производство начато. Это у нас рынки «Жаркент», «Аягоз», «Ульгер», «Арал», большая часть рынка «Дастур». У нас розданы уведомления, и сегодня судебными исполнителями вручаются уведомления об исполнении. Планируем на следующей неделе начать исполнение по сносу рынка «Жаркент», большей части рынка «Дастур», рынка «Аксаар», – сказала Аурика Джунисбекова. (kapital.kz)

### У МИГРАНТОВ БУДУТ СНИМАТЬ ОТПЕЧАТКИ ПАЛЬЦЕВ

Мажилис одобрил изменения и дополнения, внесенные сенатом в проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам трудовой миграции», передает корреспондент агентства. Закон предусматривает запрещение заключения трудового договора по выполнению работ или оказанию услуг одним работодателем – физическим лицом в домашнем хозяйстве одновременно более чем с пятью мигрантами. Кроме того, в законе предусматривается снижение срока проживания оралманов на территории республики с пяти до четырех лет для получения гражданства. Также закон предполагает усиление контроля за трудовыми мигрантами путем ведения дактофоточетов. По информации министерства экономики и бюджетного планирования, основной целью закона является легализация трудовых мигрантов, совершенствование государственного регулирования миграционных процессов в части определения порядка выдачи разрешений трудовому мигранту на осуществление трудовой деятельности у физических лиц. Трудовому мигранту будет выдаваться разрешение органами внутренних дел для выполнения работ у работодателей – физических лиц. Разрешение будет выдаваться на срок, указанный в заявлении мигранта, и может составлять один, два или три месяца. По заявлению мигранта разрешение может неоднократно продлеваться. Максимальный срок непрерывного временного проживания трудового иммигранта не может превышать 12 месяцев. Новое разрешение трудовому мигранту выдается не ранее чем через тридцать календарных дней после окончания срока действия предыдущего. (ИА «Новости-Казахстан»)

### ТУРОБЪЕКТЫ ЕХРО- 2017 ПОТРЕБУЮТ ПОРЯДКА \$250 МЛН

В Астане разработан план развития туризма столицы с учетом проведения международной выставки ЕХРО-2017, на реализацию которого потребуется до \$250 млн. Об этом журналистам сообщила директор центра индустрии туризма АО «КИРИ» Карлыгаш Алтаева. По ее словам, план развития туристической отрасли столицы предполагает строительство 10 объектов, в числе которых «аквапарк, преобразование набережной Астаны, строительство научно-познавательного городка, этнокомплекс «Степная цивилизация», крытый рынок и так далее». Основной проект, по словам разработчиков, крытый рынок, который, как предполагается, будет построен в виде галереи и соединит правый и левый берег Астаны. Он растянется от здания конгресс-холла до набережной на левом берегу столицы. (VLAST.KZ)

### БОЛЕЕ 150 ОПЕРАЦИЙ ПО ТРАНСПЛАНТАЦИИ ПРОВЕДЕНО В РК

Более 150 операций по трансплантации органов провели казахстанские врачи, однако проблема донорства остается актуальной в республике, сообщила в среду министр здравоохранения Салидат Каирбекова. «Одна из системных проблем, которые нам предстоит решать – это проблема донорства. У нас живут казахстанцы с искренними сердцами, потому что нет доноров, которые могли бы завещать свои органы после смерти», – сказала министр. По ее словам, казахстанские врачи провели более 150 трансплантаций. «Но в связи с тем, что банк органов очень малочисленный в Казахстане нам приходится направлять людей за рубеж», – добавила Салидат Каирбекова. (ИА «Новости-Казахстан»)

# Эксперты спорят о последствиях введения нового закона о запрете иностранных чартеров

Венера Гайфутдинова

Комитет гражданской авиации (КГА) препятствует развитию отечественных авиакомпаний. С таким заявлением выступила Рашида Шайкенова, директор Казахстанской туристской ассоциации (КТА).

Г-жа Шайкенова рассказала, что после того как был принят закон, запрещающий иностранным компаниям осуществлять чартерные рейсы, в республике появились компании, которые хотели заниматься данной деятельностью. И эти новые компании, по заверениям Рашиды Шайкеновой, являются на 100% казахстанскими. Руководитель ассоциации сообщила, что эти компании обращаются в КГА с просьбой для получения разрешения на организацию чартерных рейсов, но получают отказ.

Вновь созданные авиакомпании, по словам главы КТА, нуждаются в поддержке со стороны государства. И здесь речь не идет о выделении государством субсидий для развития бизнеса. «Мы имеем в виду, что государство должно дать начинающим компаниям разрешение на мокрый лизинг», – пояснила г-жа Шайкенова.

Созданные не так давно авиакомпании обращались в КГА с просьбой выдать им разрешение на мокрый лизинг, но комитет не удовлетворил их просьбу. Юрист Ирина Смайлова рассказала, что новыми отечественными авиакомпаниями 8 августа 2013 года были представлены КГА РК все необходимые документы для получения разрешения на мокрый лизинг. И только 31 октября текущего года комитет выдал документ, согласно которому они отказали, ссылаясь на три основных пункта.

Во-первых, как сообщила г-жа Смайлова, КГА мотивировал свой отказ тем, что у компаний нет регистрации соглашения в ИКАУ между компаниями, которая дает и берет воздушный борт в мокрый лизинг. Но, как объяснила Ирина Смайлова, регистрировать подобное соглашение в ИКАУ могут только 2 государства, которые договариваются об осуществлении мокрого лизинга между авиакомпаниями. То есть ни одна компания в мире не может прийти и попросить регистрации соглашения в ИКАУ.

Во-вторых, комитет ссылается на статью 83 в Чикагской конвенции. Эта статья,

по словам юриста, как раз говорит о том, что 2 договаривающихся государства могут передавать друг другу эксплуатационный контроль, в том случае если эти государства имеют такое желание. «Но сегодня мы не видим желания со стороны РК», – говорит г-жа Смайлова. А вот правительство Турции, по информации г-жи Смайловой, дало согласие на осуществление мокрого лизинга между казахстанскими и турецкими авиакомпаниями.

«Мы не понимаем, почему вновь созданным авиакомпаниям не разрешают брать в мокрый лизинг самолеты, ссылаясь на новый закон», – говорит г-жа Шайкенова. Мокрый лизинг, по оценке главы КТА, является хорошим инструментом для получения в пользование современного авиапарка. Этот закон, по мнению Рашиды Шайкеновой, не дает новым авиакомпаниям развиваться.

Глава КТА подчеркнула, что ассоциация не выступает против запрета на осуществление чартерных рейсов иностранными компаниями, она лишь пытается защитить новых игроков на ранке гражданской авиации.

Серик Мухтыбаев, заместитель председателя КГА Министерства транспорта и коммуникаций РК, отказ новым авиакомпаниям в мокром лизинге объяснил тем, что для осуществления этого вида лизинга необходимо провести определенные мероприятия, на которые компании не готовы пойти. Самолет должен быть перекрашен в соответствии с корпоративным дизайном авиакомпании. Экипаж должен соответствовать требованиям законодательства РК. Для этого ему нужно пройти процедуру валидации в авиационных властях РК.

Мокрый лизинг – схема, по которой компания предоставляет самолет с экипажем и оказывает техническое обслуживание. «В этом случае авиакомпаниям напрягаться не надо», – считает г-н Мухтыбаев.

Однако существуют международные правила использования мокрого лизинга. Для этого между странами должно быть подписано соглашение о разделении ответственности между авиационными властями. «Так как самолет эксплуатируется на территории другой страны, авиационные власти между собой должны четко разграничить, где у кого какая ответственность, прежде чем приступить к системе лизинга», – разъяснил Серик Мухтыбаев.

С обеспечением безопасности авиаперелетов и ответственностью эксплуатанта также связано правило, по которому самолет должен быть включен в регистр только одного перевозчика. Как справедливо заметил г-н Мухтыбаев, когда самолет эксплуатируется несколькими компаниями, в конечном итоге ответственности никто не несет.

«Сегодня нам предлагают самолеты, зарегистрированные в двух странах», – говорит заместитель председателя КГА. А законодательством нашей страны регистрация самолетов в нескольких авиакомпаниях запрещена.

Но, по словам г-жи Смайловой, запрет на нахождение одного самолета в эксплуатации нескольких компаний, который предусмотрен в законодательстве РК, нарушает международные нормы.

Новая норма в законе, которая накладывает запрет на осуществление чартерных рейсов иностранными компаниями, по мнению руководства КТА, несет в себе угрозу и для туристического бизнеса нашей страны. По оценке г-жи Шайкеновой, количество туристов, выезжающих в осенне-зимний сезон, сократится на 28% из-за нехватки бортов. Как ситуация сложится в летний период, который является пиковым для туристической отрасли, пока говорить рано. Но, по словам г-жи Шайкеновой, надо иметь в виду, что ежегодно в Казахстане происходит приток туристов на 18-20% в летний период. По мнению главы КТА, отечественные авиакомпании, которые сегодня представлены на рынке, будут неспособны справиться с этими объемами.

Однако представители отечественных авиакомпаний заверили нас в обратном.

Так, Ибрахим Жанлыел, старший вице-президент по маркетингу и продажам авиакомпании «Эйр Астана», рассказал, что в очень короткий период компания увеличила общий объем перевозок на 143%.

В декабре 2012 года компания на 40% увеличила объемы перевозок по наиболее популярному направлению среди казахстанцев – Бангкоку. В этом году компания намерена увеличить объемы перевозок по данному направлению еще на 30%. По направлению «Уала-Лумпур» были увеличены объемы перевозок на 50%. В 2012 году также было добавлено новое направление – Гонконг – с двумя рейсами в неделю. И в текущем году «Эйр Астана» планирует добавить еще одно направление.

## НПО в Казахстане станут подотчетны обществу

Айнур Касенова

Организация Объединенных Наций поддержала фонд «Евразия Центральной Азии» (ФЕЦА) в рамках проекта «Продвижение подотчетности НПО в РК». Размер вливания составил \$250 тыс.

ФЕЦА, зарегистрированный в Алматы, Бишкеке, Оше и Душанбе, осуществляет множество программ, развивающих местные организации, предоставляя им грантовую и техническую помощь. Являясь преемником фонда «Евразия», работавшего в регионе с 1993 года, ФЕЦА обладает большим опытом в области разработки, реализации и управления проектами. Обе структуры инвестировали более \$40 млн в поддержку местных инициатив по развитию общества, частного предпринимательства, систем образования и государственного управления в Центральной Азии.

Основной целью проекта является повышение устойчивости и эффективности НПО путем внедрения механизмов и принципов подотчетности перед бенефициарами и другими заинтересованными людьми.

На данном этапе разработано и опубликовано руководство с рекомендациями для некоммерческих организаций на казахском и русском языках. По мнению Андрея Емелина, эксперта ФЕЦА и разработчика этого руководства, реалии казахстанского неправительственного сектора показывают, что большинство НПО достаточно узко взаимодействуют со своими бенефициарами, только предоставляя им услуги, и не информируют их о своей деятельности, не налаживают обратную связь. Внедрение механизмов подотчетности позволит, в свою очередь, повысить доверие к организации, улучшить ее имидж и, что немаловажно, привлечь но-

вые ресурсы, будь то материальные или человеческие.

В целом понятие подотчетности имеет два основных нюанса. Подотчетность вверх формируется регулированием извне, донорами или государством. Тогда как подотчетность вниз основывается на саморегулировании и носит добровольный характер.

Подотчетность перед бенефициарами наименее развитая и остается без внимания со стороны НПО. Общественная организация может публиковать ежегодные отчеты о своей деятельности, материалы в СМИ, на своем сайте и в социальных сетях, вовлекать бенефициаров в мероприятия, изучать их мнения и собирать рекомендации для выработки и принятия решений.

Тем не менее региональные НПО в силу ограниченных ресурсов не располагают и половиной каналов подотчет-

ности. Между тем, по словам экспертов, именно эти организации являются наиболее прозрачными. Причина кроется в усиленном общественном контроле в селах и маленьких городах. Задача инициаторов в данном случае систематизировать существующую неформальную подотчетность.

Работа с окружением требует постоянного контакта и обновления информации о своей деятельности. Отчетность может иметь различные формы, включая публикацию в интернете или на бумажном носителе, в виде одной публикации или на основе цикла информационных сообщений. Это могут быть встречи, дни открытых дверей, сбор мнений и предложений. В итоге НПО использует и комбинирует различные формы исходя из ресурсов, которыми располагает. Однако при подготовке отчета следует учитывать специфику целевой аудитории.

Усилиями ФЕЦА были подготовлены 18 тренеров со всего Казахстана, которые займутся обучением представителей общественных организаций. Таким образом, инициаторы проекта рассчитывают охватить более 450 человек. Кроме того, организаторы планируют проводить семинары для других игроков неправительственного сектора, таких как госорганы и компании, поддерживающие развитие гражданского общества.

## Есимов призывает пользоваться общественным транспортом

Ольга Веселова

Парадигма городского устройства меняется у нас на глазах. Городские власти стараются сделать все, для того чтобы горожане проводили как можно больше времени на улицах. Конкретными шагами, как достичь таких результатов, занимается известный датский архитектор Ян Гейл.

По признанию г-на Гейла, один из ключевых моментов в современном градостроительстве – это транспортный вопрос, а точнее то, как города можно освободить от засилья авто, предоставить людям качественный транспорт, инфраструктуру для велопоездки и, конечно, обеспечить максимальный комфорт для повседневной пешком.

Именно это, как считает г-н Гейл, позволит решить и экологические проблемы современных городов и подстегнет горожан вести более здоровый образ жизни через поездки на велосипедах и прогулки пешком вместо многочисленных пробок в авто.

Идеи известного архитектора нашли свой отклик. Так, его родной Копенгаген признан городом, наиболее пригодным для жизни в мире. Ян Гейл также работал над улучшением улиц Нью-Йорка, Сиднея, Мельбурна, Лондона и многих других городов. Из топ-10 лучших городов для жи-

зни над улучшением среды в шести работал г-н Гейл.

Следя примеру Яна Гейла, аким Алматы Ахметжан Есимов призывает алматинцев больше пользоваться общественным транспортом. К примеру, в Копенгагене 37% жителей пользуются общественным транспортом, чтобы добраться до работы, а в Алматы этот показатель составляет 28%. Тогда как градостроители южной столицы ставят себе план довести этот показатель до 33%.

Кроме этого, г-н Есимов рассказал, что в планах акимата сделать улицу Панфилова пешеходной зоной с зелеными насаждениями. «По центру улицы будет запрещен проезд частного автотранспорта, только общественного по типу бесшумных трамваев», – заметил он.

На прошлой неделе Ян Гейл посетил Алматы и провел лекцию в городском акимате. Ахметжан Есимов в ходе встречи со знаменитым архитектором поднял вопрос о платных дорогах в южной столице. «Для наведения порядка мы должны вводить не только платные парковки, но и платные дороги. Взамен мы должны предоставить нормальный общественный транспорт», – уточнил он.

По данным акима, в настоящее время начинается строительство четырех автовокзалов на въезде в город с паркингами на 5000 мест, чтобы ограничить въезд 200-

300 тыс. автомашин, направляющихся в Алматы ежедневно. Теперь автомобилисты смогут оставлять свои средства передвижения на строящихся парковках, а по городу передвигаться при помощи общественного транспорта.

«Мы установили 13 экопостов с целью ограничения въезда автомобилей, выбросы которых превышают норму», – уточнил г-н Есимов.

В рамках мероприятия аким Алматы также поднял вопрос и о велокультуре в городе. «Число велосипедистов в городе растет. Но, безусловно, их не так много, как в Копенгагене – 37%, в Алматы велосипедистов, наверно, менее 1%. Однако меня радует, что число велосипедистов увеличивается. За последние 5 лет продажи в веломагазинах выросли в шесть раз, а также появилось множество веломастерских», – поделился аким. Кроме этого, акимат ведет переговоры с казахстанскими банками о создании велопарков, в которых для удобства будут принимать оплату за аренду велотранспорта банковскими картами.

Во всех европейских городах парковки платные. «И мы тоже начали движение в этом направлении. Это не только и не столько вопрос пополнения городского бюджета, сколько вопрос наведения порядка. Пилотные проекты платных парковок уже начаты в этом году и они показы-

вают свою эффективность», – заявил аким Алматы Ахметжан Есимов.

За рубежом городское пространство используется максимально эффективно: над землей – для людей, а под землей – для транспорта. «У нас происходит все по-другому. К примеру, на площади Республики построили несколько платных подземных парковок, но нам мало кто пользуется. Все предпочитают ставить машины на самой площади, где не нужно платить за место. Но со следующего года ситуация изменится, так как эта парковка будет платной, а цена подземной парковки будет ниже», – пояснил аким.

Аналогичная ситуация складывается и с парковкой возле Дворца Республики. «Нашим гражданам легче ставить машины во дворах, где бесплатно, чем пользоваться комфортабельной, специально оборудованной парковкой», – уточнил г-н Есимов.

В связи с этим, как пояснил аким, со следующего года в Алматы вводятся платные парковки. Как заявил чиновник, облик нашего города создавался еще в советское время, когда было крайне мало автотранспорта. В настоящий момент ситуация резко изменилась. Начиная с девяностых годов прошлого века, количество автотранспорта в Алматы увеличилось почти в десять раз, выросло и население города.



# Гульнара Мухамеджанова: «За последние 10 лет финансирование здравоохранения возросло в 16 раз»

Ирина Лукичева

Первичную медико-санитарную помощь в Казахстане планируют поднять на качественно новый уровень. О том, какие результаты уже принесли программы в системе здравоохранения, «Капитал.kz» рассказала Гульнара Мухамеджанова, главный врач районного медицинского объединения Ауэзовского района города Алматы – главный врач ГКП на ПХВ «Городская поликлиника №6».

**- Гульнара Балтабаевна, какие программы в области здравоохранения сегодня уже действуют? Насколько они эффективны?**

- Основным важным приоритетом как в мире, так и в Казахстане является достижение максимально высокого здоровья населения. Ежегодно глава нашего государства Нурсултан Назарбаев в своем Послании народу Казахстана особое внимание уделяет охране здоровья населения. Президентом были поставлены задачи перед системой здравоохранения.

Основная задача, которую определил Нурсултан Назарбаев в государственной программе развития здравоохранения «Саламатты Қазақстан на 2011-2015 годы» – комплексное совершенствование системы здравоохранения. Мы можем говорить об эффективности этой программы. Также планируется поднять на качественно новый уровень первичную медико-санитарную помощь. Прежде всего она ориентирована на пациента.

Сегодня уникальным механизмом реализации поставленных задач и модернизации здравоохранения выступает Единая национальная система здравоохранения в контексте с ее принципами, которая внедрена с 2010 года. На мой взгляд, выделенные финансы на охрану здоровья – это выгодные инвестиции, которые приносят огромную экономическую отдачу для бюджета страны. Результаты проделанной работы налицо.

**- А сколько средств ежегодно направляется в систему здравоохранения в Казахстане?**

- Ежегодно увеличивается объем финансирования здравоохранения. Если в 1999 году финансирование составляло около 46 млрд тенге, то в 2012 году – более 735 млрд тенге. Это означает, что за последние 10 лет финансирование возросло в 16 раз.

Только по нашей поликлинике финансирование по комплексному подходу нормативу за последние 3 года возросло на 35%. Мы считаем, что это способствует модернизации системы здравоохранения, улучшению здоровья граждан в целом по республике.

**- Что вы можете сказать о качестве медслужб в Казахстане?**

- Во всех регионах страны создаются необходимые условия для получения качественных медицинских услуг. Также создан медицинский кластер. Это пять инновационных объектов здравоохранения: детский реабилитационный центр, центры материнства и детства, нейрохирургии, неотложной медицинской помощи и центр кардиологии.

Ускоренными темпами развивается транспортная медицина, обеспечивающая медицинскими услугами самые отдаленные районы нашей страны. Национальная скрининговая система позволяет выявлять и предотвращать заболевания на ранних стадиях.

В настоящее время уделяется большое внимание амбулаторно-поликлинической службе, как одному из главных уровней оказания медпомощи. Отличительной чертой этого вида оказания помощи от стационарной, а также от скорой является ее продолжительность. Помощь направлена на решение большинства индиви-



дуальных проблем со здоровьем семьи и населенного пункта. В целом население остается довольным качеством услуг первой медпомощи

**- Какая мотивация вводится в поликлиниках для медработников, чтобы качество услуг улучшалось?**

- Действительно, в поликлиниках и больницах сегодня продолжается работа по созданию модели взаимоотношений «мотивированный сотрудник и удовлетворенный пациент». Эта модель повышает уровень удовлетворенности населения качеством оказываемых медицинских услуг и заинтересованности врача в конечных результатах своей работы.

Система оценки медицинских услуг по конечному результату, оказанных каждым медработником, и, соответственно, увеличение заработной платы через стимулирующий компонент подушевого норматива способствует мотивации сотрудников. Сегодня врач и медицинские сестры каждой участковой службы рассчитывают свои индикаторы ежемесячно. Именно мониторинг показателей стимулирует медработников работать на улучшение конечного результата, согласно которым и проводится дифференциация заработной платы. Таким образом, в амбулаторно-поликлинической службе появилась возможность ежеквартального поощрения за качественную работу.

Отсюда следует вывод, что в условиях рынка появился мотивационный рычаг поощрения труда медицинских работников – СКПН – за улучшение качества предоставляемых медицинских услуг населению. С учетом того, что 10% от СКПН направляется на повышение квалификации, расширяются возможности для непрерывного образования сотрудников как в Казахстане, так и за рубежом.

Хочется отметить, что внедрение дифференцированной оплаты за конечные результаты позволяет создать конкурентную среду, повышает престиж медицинских работников и, соответственно, влияет на удовлетворенность пациентов качеством предоставляемых медицинских услуг.

В 2012 году усовершенствованы принципы мотивации медицинского персонала и утверждены внесением изменений в приказ и.о. министра здравоохранения РК от 10 ноября 2009 года № 689 «Правила оплаты труда медицинских работников в

зависимости от объема, качества оказываемой медицинской помощи и отраслевой системы поощрения».

По итогам 2012 года 65% медицинских организаций по стране внедрили дифференцированную оплату за конечные результаты деятельности. Было охвачено более 34% медицинских работников организаций здравоохранения, участвующих в оказании ГОБМП. Соответственно, увеличилась заработная плата медработников.

**- На сколько процентов выросла зарплата работников в вашей поликлинике?**

- Например, средняя заработная плата сотрудников нашей поликлиники по сравнению с 2010 годом выросла на 65,9% за счет внедрения стимулирующего комплексного подушевого компонента.

**- Для дальнейшего совершенствования финансирования амбулаторно-поликлинической помощи с прошлого года министерством здравоохранения в 15 организациях ПМСП проводится пилотный проект по внедрению комплексного подушевого норматива, в котором участвуют поликлиники. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом проекте.**

- Главная цель комплексного подушевого норматива (КПН) – повысить ответственность врачей первичного звена за состояние здоровья прикрепленного населения. Также необходимо обеспечить мотивацию врачей к улучшению качества медицинской помощи. В связи с этим разработан механизм увеличения расходов на службу ПМСП и профилактику заболеваний, а также сокращения необоснованных лабораторно-диагностических и консультативных услуг.

Введение КПН предусматривает внедрение социально ориентированной семейной медицины, обязательное повышение квалификации и увеличение количества врачей общей практики, делегирование части полномочий от врача к медицинским сестрам. В связи с этим стимулирующая составляющая КПН будет зависеть от уровня достижения конечных результатов деятельности работника. С 2014 года данный проект будет внедрен по всей стране.

Отмечается ежегодная положительная тенденция роста числа граждан, воспользовавшихся своим правом выбора стацио-

нара для плановой госпитализации. По республике по итогам 2012 года данное число жителей по отношению к 2010 году увеличилось в 2,5 раза, в том числе среди сельских жителей в 3 раза. А число пациентов, получивших стационарозамещающую помощь, выросло на 34% по сравнению с 2010 годом.

Также хочется отметить, что с 2012 года медицинским организациям здравоохранения предоставлена возможность приобрести оборудование со стоимостью до 50 млн тенге через лизинг и на возмещение лизинговых платежей в республиканском бюджете.

**- В нашей стране была принята «Программа развития онкологической помощи в Республике Казахстан на 2011-2016 годы». Одним из приоритетных направлений данного документа является развитие программ ранней диагностики онкозаболеваний, расширение скрининговых исследований. Какие результаты можете отметить?**

- Национальная скрининговая программа проводится по инициативе Министерства здравоохранения РК по плану, согласно которому люди определенного возраста могут пройти в своих поликлиниках бесплатное обследование, включающее в себя осмотры в врачебном кабинете и диагностику, состоящую из лабораторно-инструментального обследования и осмотра специалистами.

На эти мероприятия Казахстан выделяет немалые суммы в виде целевых текущих трансфертов для медицинских организаций. К примеру, на 2013 год на проведение скрининговых осмотров в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи для нашей поликлиники выделено более 52,5 млн тенге. Охват скрининговыми осмотрами составил более 56 тыс. пациентов.

Первичная медико-санитарная помощь является первым уровнем системы здравоохранения, куда люди приходят со своими жалобами на здоровье. На этом уровне оказывается лечебная и профилактическая помощь.

В целом можно сделать вывод, что реформы относительно ПМСП в Казахстане не носят фрагментарный характер. Глава государства поставил амбициозные цели и задачи, которые должны вывести нашу страну на качественно новый уровень в оказании медицинской помощи.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ГРАДАЦИЯ ШТРАФОВ ДЛЯ МСБ

Проект Кодекса Казахстана об административных правонарушениях предусматривает градацию штрафов для субъектов малого и среднего предпринимательства, сообщила в понедельник заместитель министра юстиции республики Зауреш Баймолдина. «На сегодняшний день у субъектов среднего предпринимательства стоимость активов более чем в пять раз больше, нежели у субъектов малого предпринимательства. В то же время штрафные санкции, предусмотренные действующим кодексом об административных правонарушениях, являются одинаковыми для субъектов малого и среднего предпринимательства. Теперь же в проекте предусматривается для них градация», – сказала Баймолдина на презентации проекта Кодекса РК об административных правонарушениях с сопутствующими поправками в мажлесе парламента. По ее словам, размеры штрафов, налагаемые на субъекты административного правонарушения, в проекте предусматриваются такие – на физических лиц – от 300 до 500 МРП, на должностных лиц – от 10-750 МРП. «Такая же сумма штрафов предусмотрена для субъектов малого предпринимательства», – добавила Баймолдина. «При этом для субъектов среднего предпринимательства размер штрафа будет варьироваться от 20-1000 МРП, для субъектов крупного предпринимательства – от 50 до 2000 МРП», – проинформировала она. (ИА «Новости-Казахстан»)

#### АДМВЗЫСКАНИЯ ОТ СУДОВ К УПОЛНОМОЧЕННЫМ ОРГАНАМ

Административные взыскания в виде штрафа планируется передать от судов к уполномоченным государственным органам. Об этом сообщила вице-министр юстиции РК Зауреш Баймолдина в ходе презентации проекта Кодекса РК об административных правонарушениях и сопутствующих поправок в законодательство. По ее словам, в соответствии с проектом нового Кодекса, в целях снижения нагрузки на суды, предлагается пересмотреть компетенцию судов и органов, уполномоченных рассматривать дела об административных правонарушениях. В подведомственность государственных органов передаются частично или полностью 143 статьи, за совершение которых предусматривается административное взыскание в виде штрафа. В компетенции судов остаются дела об административных правонарушениях, за которые предусмотрены следующие виды административного взыскания: административное выдворение за пределы Республики Казахстан иностранцев либо лиц без гражданства; конфискация предмета, явившегося орудием либо предметом совершения административного правонарушения; лишение специального права, лишение лицензии, специального разрешения, квалификационного аттестата (свидетельства) на определенный вид деятельности, либо совершение определенных действий, приостановление или запрещение деятельности или отдельных видов деятельности. («Казинформ»)

#### КОНСАЛТИНГ ЛОКАЛИЗУЮТ

Консалтинговые услуги необходимо локализовать в Казахстане. Такое мнение озвучил на пятом Экономическом форуме крупного бизнеса «Эксперт-200-Казахстан» премьер-министр РК Серик Ахметов. Об этом передает корреспондент делового портала Kapital.kz из Астаны. О необходимости развития казахстанского рынка консалтинговых услуг в республике говорил неоднократно. Сегодня бизнесмены чаще предпочитают обращаться к таким международным компаниям, как McKinsey, отметил Серик Ахметов. «Понятно, что это мировые компании и нам нужно знать их мнение. Но мы вопросам локализации наших консалтинговых услуг практики не занимаемся. На это надо обратить особое внимание. Нам нужны кадры, кадры инженерно-технические. Мы идем на форсированную индустриализацию. Делаем диверсификацию нашей экономики. Нам нужно дуальное образование, нам нужно профтехобразование. Чем сейчас мы и занимаемся. Есть целевые программы, но, тем не менее, я знаю многие консалтинговые компании, которые получили образование за рубежом и имеют такую возможность», – сказал глава кабинета. (kapital.kz)

#### ПРОЦЕДУРА СНЯТИЯ С УЧЕТА АВТО УПРОЩЕНА

В Алматы упрощена процедура снятия с учета транспортных средств, не эксплуатируемых в течение трех лет, передает Kazakhstan Today. Как сообщили в управлении административной полиции ДВД Алматы, теперь жители города могут по упрощенной процедуре снять с регистрационного учета транспортные средства, нынешнее местонахождение которых неизвестно, отсутствуют свидетельства о регистрации транспортных средств (техпаспорт) и/или государственные регистрационные номерные знаки. В ведомстве отметили, что такая мера очень поможет в тех случаях, когда машина продана по генеральной доверенности, покупатель не снял авто с учета и отыскать его не представляется возможным. «В соответствии с пунктом 64 Правил государственной регистрации и учета отдельных видов транспортных средств по идентификационному номеру транспортного средства, утвержденного постановлением Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2013 года за №851, при отсутствии свидетельства о регистрации транспортного средства (техпаспорт) и/или государственного регистрационного номерного знака (госномер) снятие с учета транспортных средств, местонахождение которых неизвестно, и которые не эксплуатировались в течение последних трех лет, производится на основании заключения, вынесенного уполномоченным органом в области безопасности дорожного движения», – уточнили в управлении. (Kazakhstan Today)

# Бизнес против проверок

## Какие результаты принесли устрашающие картинки на пачках сигарет?

Ирина Лукичева

Несколько раз в год законодатели меняют одну и ту же норму по поводу устрашающих картинок на пачках сигарет. Из-за этого множество пачек остаются нереализованными. Бизнесмены и Министерство здравоохранения РК пока не могут прийти к общему мнению. Конфликт интересов приводит к тому, что предприниматели терпят убытки.

Напомним, с 4 июля текущего года введены графические предупреждения, которые заняли 40% поверхности пачек сигарет. Именно поэтому бизнесменов обязали прекратить продажу сигарет без устрашающих картинок. В магазинах без предупреждения навешиваются проверяющие. Об этом рассказал Нурсадк Абишев, президент Ассоциации торговых предприятий Казахстана.

Вместе с тем планируется, что в 2014 году примут поправки в Кодекс РК «О здоровье народа и системе здравоохранения» об увеличении размера устрашающих картинок на пачках сигарет. Это означает, что пиктограммы разместят на 50% основной поверхности пачек. «Мы вошли в Таможенный союз и будет еще вноситься единый регламент. Нам нет сейчас смысла вносить изменения в этот закон. Будет принят техрегламент, и мы снова будем приводить свой закон в соответствие с теми договорами, которые мы подпишем», – отметил г-н Абишев.

Ассоциация обращается к правительству с предложением исключить эту норму, так как она представляет угрозу коррупционного давления и убытков для бизнеса. К президенту ассоциации обратились с просьбами местные бизнесмены. По их мнению, «розица» оказалась под пристальным вниманием проверяющих, многие владельцы магазинов списывали товар. Как отметила Людмила Кадырова, индивидуальный предприниматель, продажа сигарет не уменьшилась, но нереализованная продукция привнесла ей убытки в размере 100 тыс. тенге.

По ее мнению, программа, которую предложил Минздрав, не принесла особых результатов. «Кому не нравятся эти изображения на пачках, стали приобретать портсигары. Кто-то просто не обращает внимания на картинки. Пострадали мы. Обратились табачные компании не приняли старые упаковки без изображений», – сетует г-жа Кадырова. Представители бизнеса и ассоциация просят ввести поэтапный переход к нововведениям, чтобы до конца продать сигареты.

«Не моя задача защищать производителей табачных изделий. Я, как человек, который бросил курить 15 лет назад, отношусь к этому отрицательно. Но, с другой стороны, мы говорим о предпринимателях, которые продают эту продукцию, разрешенную к продаже в этой стране. После подобных изменений в законе на следующий день могут прийти проверяющие», – комментирует Ерлан Стамбеков, директор

Палаты предпринимателей города Алматы. – Возникают барьеры и коррупционные схемы. Мы против подобного рода вещей. Мы считаем, что любой принимаемый закон должен за собой нести переходный период, чтобы предприниматели могли привести в соответствие те товары, которыми они торгуют».

#### Что остановит курильщиков?

Когда вышел закон, табачные компании были уверены, что устрашающие картинки на пачках никак не повлияют на продажи. Сами курильщики либо стараются не обращать внимания на картинки, либо покупают портсигары. В интервью «Капитал.kz» директор департамента корпоративных и регулятивных отношений «Бритиш Американ Тобакко Казахстан» Арман Абишенов привел в пример исследование международной консалтинговой фирмы Deloitte в 2011 году. Это исследование охватило 27 стран-регуляторов в отношении требований к упаковке табачной продукции за период с 1996 по 2009 годы.

Игроки рынка пытались определить воздействие введения различных требований к упаковке табачной продукции на потребление табака. Результаты экономического моделирования показали, что устрашающие картинки не могут оказать ошутимого и прямого воздействия на объемы потребления табачной продукции.

«В связи с этим в апреле-мае все производители и импортеры табачной продукции в Казахстане досрочно начали

планомерную замену табачной продукции в старой упаковке (с текстовым предупреждением) на табачную продукцию в новой упаковке (с графическим предупреждением), так как невозможно произвести замену всей продукции в масштабе такой большой страны, как Казахстан, в течение одного дня», – отметил г-н Абишенов.

Свое несогласие с бизнесменами и табачными компаниями выразила Джамия Садыкова, представитель национальной коалиции «За Казахстан, свободный от табачного дыма». По ее мнению, устрашающие картинки как раз, наоборот, влияют на казахстанцев. «То, что люди покупают портсигары, говорит о том, что картинки действуют так, что они не могут это видеть. Достаточно двух секунд, чтобы человек отпечатал это изображение у себя в голове и это сподвигло его постепенно бросить курить. Такое явление будет происходить в течение 3 лет. Так, 200 тыс. человек бросают курить незамедлительно, 840 тыс. человек – в течение 3 лет», – комментирует она.

По информации Джамии Садыковой, в Алматы в 92% магазинах продаются пачки сигарет с устрашающими картинками. «Ни один торговый предприниматель не сказал, что к нему пришли и заставили убрать те пачки, которые стоят без этих картинок. Мы специально не поднимаем шум, что есть пачки без «страшилок». Не надо наговаривать, что есть коррупционные нормы», – говорит она.

«Такие люди, как вы, – обратилась г-жа Садыкова к г-ну Абишеву, – во главе с Азатом Перушевым, а также с другими лоббистами стали громко говорить о том, что «мы хотим видеть устрашающие картинки на 30% поверхности». Мы считаем, что 50% никакой роли не сыграют ни для вас, ни для табачных компаний», – отметила представитель национальной коалиции «За Казахстан, свободный от табачного дыма».



# Удвоение прибыли в бизнесе. Как поднять продажи на 50% и более за 3 месяца

Руслан Еренчин, эксперт по увеличению продаж консалтинговой компании «Бизнес-Технологии»  
www.upsale.kz

## Бизнес-технологии или «заговор»?

В данной статье мы решили дать общую картину бизнеса «сверху». Это та модель, которую мы видим, запускаем консалтинговые проекты по увеличению продаж. Неважно, в какой сфере вы работаете – 80% процессов в бизнесе одни и те же. Разница лишь в продукте, а в целом принцип продаж не менялся на протяжении столетий. Ничего нового не придумано. Есть тот, кто продает, и есть тот, кто покупает. Как появились технологии в бизнесе? Все очень просто. Нет никаких волшебных техник, и сейчас будет раскрыт величайший «заговор консалтеров».

За время нашей работы мы провели аудиты порядка 100 различных компаний, реализовали несколько успешных проектов, в которых удалось поднять продажи на 30% и на 50%. Были кейсы, когда мы поднимали продажи на 100%. Во всех этих случаях мы наблюдали одни и те же типичные проблемы, и что более интересно: мы наблюдали различные методики, которые хорошо работают в одном бизнесе, но абсолютно не применяются в другом!

Например, в сфере производства пластиковых окон очень хорошо применяется система двухшаговых продаж: в момент первого контакта с клиентом задача менеджера продать не окно, а бесплатный замер. Любого зашедшего или позвонившего клиента будут закрывать на бесплатный замер. При правильной работе 60% потенциальных клиентов соглашаются на бесплатный замер, но что более интересно – 80% замеров заканчиваются заказами! И мы увидели, что данная технология никак не реализована в бизнесе салонов красоты или, например, в сфере производства входных дверей. Можно ли перенести технологию многошаговых продаж в другие бизнесы? Так, чтобы клиент попал на крючок и процесс покупки был очень простым и понятным? Разумеется, можно! Это очевидно, но далеко не для всех. Таким образом появились сотни различных «фишек», которые сработали в других компаниях. Есть понятные методологии увеличения среднего чека, повышения эффективности отдела продаж, частоты покупок и системы массового привлечения клиентов, большинство из которых переносятся и адаптируются в других бизнесах. Благодаря чему и возможно увеличение продаж. Их надо применять и тестировать. Не все будет легко и понятно. «Так это у них в бизнесе получилось, у меня все по-другому!» – очень частое возражение наших клиентов. Но тот, кто применяет технологии с пониманием, выводит продажи на новый уровень. Таким образом, нет никаких магических способов увеличения продаж. Все уже придумано. Остается только брать и внедрять.

В нашей практике мы столкнулись с тремя типами руководителей: скептиками, теоретиками и практиками. Скептики вообще не верят в увеличение продаж: «Мы 20 лет в бизнесе и уже все знаем», говорят они. Теоретики – это читатели книг по бизнесу, они могут посещать различные тренинги, слушая их с глубоким пониманием. Но не все теоретики еще и практики. Как давно вы проводили тренинги для персонала? Как давно вы проводили тренинг сами? Есть ли измеримый результат, который был получен после тренинга? Практики – те, кто применяют знания во время тренинга! Ты только да-



ешь тему – они уже ставят задачу своим сотрудникам, набирая письмо с телефона! Если вы практик, берите наши статьи и внедряйте инструменты! Традиционно у вас всегда есть три варианта: оставить все как есть и ничего не делать, вы также можете внедрять все самостоятельно либо пойти по более эффективному пути, привлекая специалистов. Любой из этих путей правильный. Ничего не делая, вы помогаете поднимать продажи более эффективным конкурентам. Внедряя самостоятельно, вы получаете огромный опыт, хотя и потратите на это очень много времени. Обратившись в сторонние компании, вы экономите время и получаете рост уже через 3 месяца, при этом окупая все затраты многократно. Далее поговорим про общие проблемные зоны в большинстве компаний, которые мы наблюдаем от проекта к проекту.

## Ведите базу клиентов

Если вы не ведете базу клиентов, то упускаете ваш «золотой актив». Не важно, что вы продаете, но вы всегда должны вести клиентскую базу. «У нас есть база», – скажет большинство читателей. Как показал наш опыт, наличие базы в понимании руководителя – это отнюдь не база клиентов. Как в анекдоте: «Мужчина сказал – мужчина сделал. Это два разных человека». Если вы привлекаете клиента, вкладываясь в маркетинг, то реально прибыль вы получаете со второй-третьей продажи. Давайте перечислим основные тезисы клиентской базы, которой можно продавать снова и снова.

В вашей базе должны быть все потенциальные клиенты – это те, кто позвонил или зашел в ваш магазин, но еще не сделал покупку. С данной категорией клиентов необходимо выстроить систему стимуляции первой покупки.

Выделите ваших VIP-клиентов и постройте с ними особые отношения. Для того чтобы понять, кто ваши VIP-клиенты, сформируйте отчет по продажам и отбери-

те топ-10%, это и есть самые важные клиенты, которые приносят основной доход.

Регулярно отслеживайте «спящих» клиентов; что вы делаете для того, чтобы клиенты от вас не уходили? Отслеживайте спад в продажах, формируя отчет по тем клиентам, которые не покупали, например, последние 3 месяца, прозвоните их и выясните, почему они не покупают, возможно, они нашли альтернативного поставщика. Самое время сделать им предложение, от которого они не смогут отказаться. На данной стадии клиентов вернуть проще, чем если вы будете делать это через год.

Реанимируйте свою клиентскую базу. Если ваш бизнес сейчас находится в фазе стагнации или спада и у вас нет системы возврата клиентов, то прозвоните всю свою базу и сделайте все возможное, чтобы их вернуть.

Постройте систему регулярных касаний с базой. Ведите странички в социальных сетях, блоги, создайте свой канал на YouTube, делайте рассылку писем по электронной почте, звоните клиентам, отправляйте СМС. И вы увидите, как частота покупок начнет расти.

## Стимулируйте повторные покупки

В нашей практике мы увеличивали эффективность рекламных акций на 60% только благодаря работе с базой. И сейчас мы тестируем модель, благодаря которой можно увеличить продажи в торговой сети на 200% в период акций и распродаж.

Если вы не ведете базу, то вам нужно начать делать это как можно быстрее. К тому же вам понадобится методология работы с клиентами, адаптированная конкретно под ваш бизнес.

## Постройте эффективный отдел продаж

Если работаете в сфере B2B (business to business – товары или услуги для бизнеса), то модель трехступенчатого отдела про-

даж может поднять вам продажи в разы и существенно сократит риск увода клиентской базы менеджерами при увольнении. Об этом мы писали в выпуске «Капитал.kz» от 31 октября 2013 года, который вы можете скачать по адресу [www.kapital.kz/journals](http://www.kapital.kz/journals).

Систематизируйте работу отдела продаж. Пропишите инструкции на каждый возможный случай работы с клиентами. Мы прописываем так называемые скрипты для сотрудников. Пошаговые алгоритмы разговоров с клиентами с конкретными заготовками фраз и речевых модулей. Сформируйте книгу продаж и это значительно упростит операционную деятельность сотрудников. Имея готовые инструкции, менеджеры будут меньше ошибаться и в целом будут более эффективными.

Одна из ключевых проблем бизнесов – квалификация персонала. На мой взгляд, это проблема системы образования. И менеджеры не виноваты в том, что их не научили работать правильно.

Прописав книгу продаж, вы решите несколько задач.

Во-первых, менеджеры будут четко понимать, что и когда им делать и вы сможете значительно повысить конверсионные показатели.

Во-вторых, вы существенно сократите период адаптации новых сотрудников.

Ваши сотрудники могут проходить массу увлекательных тренингов, но поверьте, они забудут материал через пару недель. Но вот книга продаж – это инструмент, который лучше любого тренинга сохранит необходимые знания и будет постоянно совершенствоваться.

## Проработайте все точки контакта с клиентом

Как правило, процесс продаж может происходить в несколько этапов. Например, ваш клиент мог сначала зайти в поисковик и ввести ключевой запрос в поиске, затем он увидит ваше объявление, попадет к вам на сайт, на сайте оформит заявку либо по-

звонит, менеджер отправит коммерческое предложение, потом снова перезвонит (кстати, как показала практика в ряде компаний, менеджеры не перезванивают клиентам после отправки предложения, думая, что «клиент будет покупать сам»), после чего назначается первая встреча и могут быть еще контакты. Так вот, ваша задача сделать каждую точку контакта с клиентами максимально эффективной. Это могут быть продающие визитки, продающие презентации, скрипты «закрывания на встрече», скрипты разговоров по телефону, продающий сайт. Разделите ваш процесс продаж и выпишите все точки контакта. Затем продолжайте их совершенствовать, и что самое главное – считать эффективность. Постройте воронку продаж по каждому менеджеру и начните анализировать. Вы обнаружите, что один менеджер закрывает 1 сделку из 10 встреч, в то время как другой 5 из 10. Проработав правила проведения встреч, вы сможете выиграть тех, кто продает хуже, и улучшить результат в целом. Тему скриптов мы затрагивали несколько раз и даже давали пошаговый алгоритм составления скрипта в предыдущих выпусках. (См. «Капитал.kz» от 19 сентября 2013 года).

## Работайте над увеличением среднего чека

Составьте товарную матрицу. Выделите товары-локомотивы, товары для допродаж, товары-заменители, товары для статуса. Сформируйте специальные предложения на покупку комплектов. Например, вы можете продавать дрель с набором инструментов по интересной цене. Применяйте бонусы за достижения объема покупки. Научите сотрудников правильно предлагать сопутствующие товары. Опять же, любые нововведения прописывайте в «книге продаж» и ведите систему отчетности, благодаря которой вы будете контролировать все результаты. Более подробно мы писали на данную тему в выпуске «Капитал.kz» от 29 августа 2013 года.

## Внедрите систему отчетности

Что не замерзаете, то не контролируется. Регулярно замеряйте все ключевые показатели вашего бизнеса. Чем больше показателей вы будете отслеживать, тем лучше. Например, компания «Мегаплан» отслеживает 800 показателей. Но это soft-факторная компания, в которой клиенты выполняют много операций. Чем больше участков и точек контакта вы отслеживаете, тем точнее вы можете влиять на свои продажи. Если вы вообще не ведете подсчет показателей, кроме объема продаж и прибыли, то начните с базовой формулы продаж:

Прибыль = M × leads × Cv(%) × \$ × #,  
где M – маржа, leads – входящий поток, то есть все обращения в вашу компанию, Cv – конверсия, то есть сколько из потенциальных клиентов становятся реальными, \$ – средний чек и # – это частота покупок.

## Выделяйтесь среди конкурентов, делайте интересные предложения

Один из самых частых вопросов, которые мы задаем своим клиентам: «Что у вас хорошо сработало?». Очень часто в компаниях есть мероприятия, которые сработали хорошо. Какие-то акции или распродажи, в ходе которых наблюдался рост продаж. Но почему то они проводятся крайне редко, например, 2 раза в год. Тогда логичен вопрос: «Если у вас что-то хорошо работает, то почему вы не делаете это постоянно?». Посмотрите, чем вы можете отличаться от конкурентов. Сформируйте несколько интересных специальных предложений для клиентов и проводите подобные акции постоянно. Тестируйте разные варианты предложений, и через год в вашем арсенале будет несколько хорошо работающих методов.

В следующих статьях мы расскажем о способах стимуляции повторных продаж и системе массового привлечения клиентов.

Уважаемый читатель, для того чтобы мы в наших статьях могли давать более адаптированные под ваш бизнес примеры и рекомендации, пишите ваши пожелания на e-mail: [ruslan@upsale.kz](mailto:ruslan@upsale.kz). На часть из них мы обязательно дадим рекомендации.

Эксклюзивный салон индивидуального пошива мужской деловой одежды.  
г. Алматы, ул. Кабанбай батыра 88/1, угул. Уалиханова, тел.: (727) 258 82 20, 258 76 17, моб.: +7 777 2218374, e-mail: [almaty@mytailor.ru](mailto:almaty@mytailor.ru)  
г. Астана, ул. Достык 1, ВП-11, тел.: (7172) 524 292, 524 472, моб.: +7 777 2275598, e-mail: [astana@mytailor.ru](mailto:astana@mytailor.ru)  
г. Атырау, моб.: +7 777 2517950, e-mail: [atyrau@mytailor.ru](mailto:atyrau@mytailor.ru)  
[www.mytailor.ru](http://www.mytailor.ru)

## ВКЛЮЧИ И ПОЛУЧИ

НЕВЕРОЯТНЫЙ ВЫБОР МУЗЫКИ НА ОДНОЙ ВОЛНЕ

Астана	102,3 fm
Алматы	103,5 fm
Караганда	104,8 fm
Актобе	103,1 fm
Атырау	103,6 fm
Ақтау	103,8 fm
Шымкент	101,2 fm
Кызылорда	105,2 fm
Экибастуз	103,6 fm
Рудный	105,1 fm
Степногорск	104,8 fm

**LOVE RADIO** ТВОЕЙ МЕЧТЫ



# ■ Казахстанцы предпочитают смотреть

Пока мировой арт-рынок растет, отечественная публика не решается инвестировать в предметы искусства

Ольга Веселова

Ни одной картины на выставке мировых шедевров живописи, организованной компанией VILED в алматинском бутике Vintage, куплено не было. Вниманию казахстанцев были представлены полотна Поля Гогена, Анри Матисса, Камилла Писсарро, Пьера Огюста Ренуара и многих других (см. «Капитал.kz» от 21 ноября, №43 (422)). Однако только сейчас нам удалось получить комментарии от компании VILED о прошедшем мероприятии.

В течение всего периода проведения выставки многие посетители проявляли высокий интерес к экспонатам, но ни одна из картин продана не была, пояснили в компании. И это несмотря на то, что посетители выставки могли видеть специальные метки на описаниях картин, которые свидетельствуют об их продаже. «Метки – не гарантия точной покупки. По данным о результатах выставки, ни одной продажи картин не было», – заметили представители компании VILED.

Все работы на выставке были собраны из частных коллекций лондонских коллекционеров. В выборе картин компанию VILED консультировал приглашенный эксперт из Лондона, коллекционер искусства и арт-дилер.

Этой выставкой VILED озnamenовала свое новое направление работы, связанное с антиквариатом и произведениями искусства высокого уровня. Отныне клиенты компании могут окунуться в мир, в котором царит дух прошлого, и оценить по достоинству экспонаты, получившие признание ценителей искусства во всем мире. «Картина мирового уровня может стать уникальным подарком или пополнить собственную коллекцию любого увлекаю-



щегося искусством человека. Все полотна сопровождаются письменной гарантией подлинности и сертификатами», – сообщили в компании.

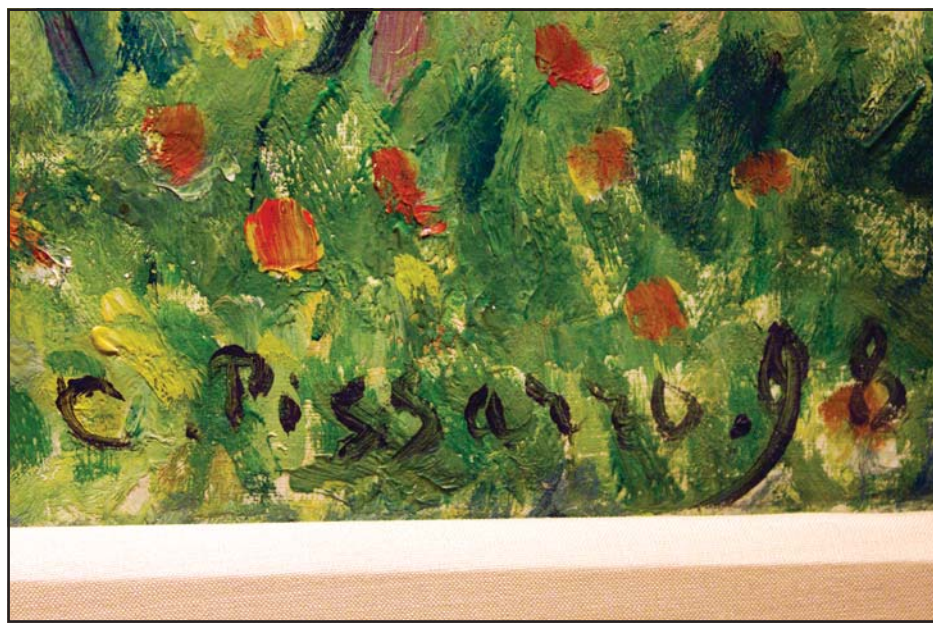
То, что казахстанцы пока неохотно вкладывают в шедевры искусства, звучит особенно на фоне мировых новостей.

Западный рынок шедевров искусства, по оценкам специалистов, уже успел и восстановиться, и превысить докризисный уровень. Одним из доказательств этого, по информации портала artinvestment.ru, могут служить недавние перепродажи полотен известных импрессионистов. Так, портрет покровителя Модильяни Поля

Гийома (1916) выставлялся на Sotheby's в Нью-Йорке 7 ноября 2006 года и был продан за \$4,8 млн с учетом комиссии. На Christie's 18 июня текущего года этот же портрет появился с эстимейтом 5-7 млн фунтов (\$7,7-10,9 млн), а ушел за 6,8 млн фунтов (\$10,6 млн), то есть на \$5,8 млн дороже, чем в 2006 году.

«Мужская голова» (1964) – практически автопортрет Пабло Пикассо, что делает работу более привлекательной для инвесторов, – 10 декабря 1998 года была куплена на лондонских торгах Christie's за 441,5 тыс. фунтов (\$737,7 тыс.). На аукцион 18 июня 2013 года «Мужскую голову» вы-

стали с эстимейтом 2-3 млн фунтов (\$3,1-4,7 млн) и продали за 2,97 млн фунтов (\$4,67 млн) с учетом комиссии. Нехитрая арифметика показывает, что за неполных 15 лет прирост составил \$3,9 млн. Всего же мировой арт-рынок насчитывает, по данным hallart.ru, около 5 тыс. аукционных домов разного уровня. И если Sotheby's и Christie's относятся к аукционным домам первого, высшего, уровня, то ко второму уровню относятся национальные лидеры, такие как Bonhams в Великобритании, Artcurial во Франции, Villa Grisebach в Германии, Kornfeld в Швейцарии. Существует и третий уровень, который включает региональные аукционные дома, чаще всего специализирующиеся на определенных областях искусства. Здесь основная доля продаж приходится на Францию, Великобританию и США.



Выручка аукциона Christie's «Шедевры русского искусства», прошедшего 25 ноября, составила \$27 334 624, увеличившись на 11% по сравнению с аналогичными торгами в ноябре прошлого года. В ходе двух сессий торгов было продано 85% лотов по оценке. Итоги показали, что за редкими произведениями из важных частных коллекций идет настоящая борьба, в результате которой за рекордные суммы уходят произведения русского искусства. В аукционе принимали участие коллекционеры со всего мира как уже опытные, так и новички, каждого из которых привлекали редкость, качество и провенанс выставленных работ.

Фаворитами торгов стали произведения русского авангарда. Картина «Купальщицы» кисти Ильи Машкова, участвовавшая в первой выставке художественного объединения «Бубновый валет» в 1910 году и спустя более 100 лет показанная в Москве в начале ноября, ушла с молотка за \$6 665 490. Другим топ-лотом торгов стало редкое полотно кисти выдающегося авангардиста Аристарха Лентулова «Церковь в Алупке», проданное за рекордную для произведений художника сумму \$3 399 570. В год своего создания данная картина также экспонировалась в рамках выставки объединения «Бубновый валет», после чего находилась в собрании известного коллекционера Владимира Семенова. На картине изображено здание расположенного в Крыму храма святого архистратига Михаила. Рекордным стало полотно Александра Бенуа «Смотр войск императором Павлом I возле Михайловского замка (6 января 1801 года)», которое было продано за \$781 650. Группа работ из коллекций семей наследников Сергея Чехонина и Марии Якуничиковой была продана на 100%, что подтверждает редкость предложенных на аукцион произведений.

Помимо успешной первой серии торгов русской живописью интенсивная борьба коллекционеров за произведения декоративно-прикладного искусства подтвердила, насколько силен и динамичен данный сегмент русского арт-рынка. На торги были предложены впервые появившиеся на рынке произведения: редкая советская фарфоровая ваза (£422 500 – мировой ценовой рекорд), подборка изделий Фаберже с королевским и императорским провенансом, фаворитами которой стали две редкие модели слоников с замками (£290 500 каждая), редкий фарфор из выдающейся частной европейской коллекции, которая была продана на 97% по оценке, а также презентационные серебряные ковши из частного итальянского собрания, достигшие на аукционе стоимости, которая на 682% выше заявленного эстимейта. Аукцион укрепил лидерские позиции Christie's на рынке предметов Фаберже и русского декоративно-прикладного искусства.

# ■ «Барыс» потратит \$17 млн на заработную плату хоккеистов

Алишер Абдуллин, Ольга Веселова

Нынешний сезон Континентальной хоккейной лиги является шестым по счету. Популярность турнира, а вместе с ним и доходность, а также затраты клубов возрастают в геометрической прогрессии. Единственный представитель Казахстана в лиге – астанинский «Барыс» – в числе 28 клубов занимает лидирующие позиции как в сводной таблице чемпионата, так и в Восточной конференции.

Согласно зарплатным бюджетам, заявленным на сезон 2013/14, «Барыс» располагается на 13-м месте (около \$17 млн 50 тыс.). Лидирует в списке питерский СКА, у которого заявлено около \$38 млн 522 тыс., при этом действующий потолок зарплат в лиге составляет \$39,1 млн.

На втором месте расположился казанский «Ак Барс» (\$32 млн 885 тыс.). Замкает тройку «Металлург» (Магнитогорск) (\$31 млн 334 тыс.). Самый скромный клуб лиги – хорватский «Медвешчак» из Загреб, сумма зарплатной ведомости которого составляет примерно \$5 млн 479 тыс. Все же, по данным сайта КХЛ, суммарное значение заработной платы в лиге достигает почти \$490 млн 300 тыс.

В прошедшем сезоне (2012/13) «Барыс» занимал 11-е место по зарплатам, выплатив \$19 млн (36 игроков). Лидером был казанский «Ак Барс», выплативший около \$35,5 млн (29 игроков). Последнее 26-е место занимал новокузнецкий «Металлург» с \$4,3 млн (34 игрока). Всего 26 клубов в прошлом сезоне выплатили своим игрокам около \$460 млн.

СКА (Санкт-Петербург)	\$38 млн 522 тыс.
«Ак Барс» (Казань)	\$32 млн 885 тыс.
«Металлург» (Магнитогорск)	\$31 млн 334 тыс.
«Салават Юлаев» (Уфа)	\$30 млн 645 тыс.
ЦСКА (Москва)	\$29 млн 255 тыс.
«Трактор» (Челябинск)	\$26 млн 627 тыс.
«Динамо» (Москва)	\$26 млн 230 тыс.
«Авангард» (Омск)	\$26 млн 122 тыс.
«Лев» (Прага)	\$22 млн 473 тыс.
«Локомотив» (Ярославль)	\$21 млн 709 тыс.
«Донбасс» (Донецк)	\$21 млн 690 тыс.
«Атлант» (Мытищи)	\$18 млн 640 тыс.
«Барыс» (Астана)	\$17 млн 043 тыс.



РЕШЕНИЕ ЗА 3 ДНЯ

БИЗНЕС-ЭКСПРЕСС  
Кредиты для МСБ

5030 sberbank.kz



ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

BMW i8 РАСПРОДАН  
АВАНСОМ

Еще не пошедший в серию гибридный суперкар уже успел собрать заказов на год вперед, хотя с тиражом выпуска машины баварцы даже и не определились. Агентство Reuters сообщает, что за два месяца, прошедших с премьеры серийного гибридного суперкара i8 на Франкфуртском автосалоне, компания BMW собрала заказов на эту модель на год вперед. Несмотря на еще не определившийся тираж машины, уже известна ее цена – 120 тыс. евро в Германии (в Китае i8, например, обойдется желающим вдвое дороже). Поставки клиентам начнутся не ранее весны 2014 года. Напомним, что BMW i8 приводится в движение 362-сильной гибридной установкой, включающей в себя 1,5-литровый трехцилиндровый бензиновый мотор в 231 л.с., электродвигатель, комплект литиевых аккумуляторов и шестиступенчатую АКПП. Максимальная скорость машины составляет 250 км/ч при наборе «сотни» за 4,4 секунды.

POLESTAR  
РАСЕКРЕТИЛИ  
ЗАРЯЖЕННЫЙ  
УНИВЕРСАЛ

Тюнеры показали самый мощный Volvo V60, звучание его мотора было использовано в видеотизере. Ранее «придворное» тюнинг-ателье выпустило весьма оригинальный клип, в котором можно было угадать очертание их будущего проекта. Теперь же он официально представлен в виде полноприводного универсала V6, который оснастили бензиновой рядной турбо-«шестеркой», развивающей мощность в 350 л.с., другим интеркулером и спортивной выпускной системой. Двигатель работает в дуэте с 6-ступенчатой автоматической трансмиссией. Разгон с 0 до 100 км/ч дается универсалу за 4,9 секунды. Максимальная скорость ограничена электроникой на отметке 250 км/ч. Тюнингованный V60 весит 1822 кг, это на 130 кг тяжелее топовой версии стандартной модели. Схожие технические параметры имеет и заряженный вариант седана S60, представленный весной текущего года. Volvo S60 и V60 Polestar поступают на рынки США и Европы летом 2014 года.

LAND ROVER  
ОТМЕЧАЕТ ВЫПУСК  
МИЛЛИОННОГО  
АВТОМОБИЛЯ

Количество моделей марки, собранных на заводе в Хейлвуде, достигло отметки в 1 миллион единиц. Компания Jaguar Land Rover опубликовала новость о миллионном автомобиле марки, собранном на заводе в окрестностях Ливерпуля, который производит Jaguar X-Type, Land Rover Freelander 2 и Range Rover Evoque. Юбилейным стал белый Range Rover Evoque, который передадут в Английский институт исследования рака. Внедорожник получил уникальную расцветку: белый кузов с красной крышей и черными колесными дисками. Всего же в Хейлвуде было собрано более 255 тыс. единиц модели Evoque. Институт исследования рака выставит в 2014 году подаренный внедорожник на благотворительном аукционе.

## «ПЕРЕБЕЖЧИК»

Операционный директор Renault Карлос Таварес возглавит консорциум конкурентов – группу PSA Peugeot Citroën. 55-летний португалец возьмет в свои руки бразды правления у 61-летнего Филиппа Варена уже 1 января 2014 года. Причем за последние семь лет это уже третья смена руководителя PSA. Обиженный Карлос Таварес покинул свой пост в Renault еще три месяца назад, как поговаривают, неудовлетворенный отсутствием перспектив служебного роста, поскольку нынешний глава Nissan-Renault Карлос Гон свое кресло в ближайшие годы уступать никому не собирается. Таваресу предстоит непростая задача вытащить из трясины кризиса Peugeot Citroën, который шестой год подряд несет миллиардные убытки, прежде всего на главном для него европейском авторинке.

■ KIA see'd\_SW: динамичный  
снаружи, просторный внутри

Михаил Колесников

На сегодняшний день автомобили в кузове универсал могут заявлять о себе не с точки зрения обыденной утилитарности, а с позиции чего-то большего, чем просто универсальность. Познакомившись с новинкой казахстанского рынка KIA see'd\_SW, понимаешь: он технологичен. Это автомобиль, за рулем которого вы точно не заскучаете. С первых минут знакомства универсал способен покориť вас своим динамичным внешним видом, прогрессивной «начинкой», а главное, непревзойденной вместительностью.

Автомобиль имеет привлекательные формы. В глаза бросается «мускулистый» капот, который продолжает фирменная решетка радиатора tiger pose, а также стильные противотуманные фары с оригинальной хромированной окантовкой. Стремительный клиновидный профиль дополнен аэродинамичным задним спойлером, мощной плечевой линией, объемными задними фонарями, плавными боковыми линиями.



KIA see'd\_SW – обладатель высшей награды в области дизайна red dot Product Design Award.

На сегодня KIA see'd\_SW располагает самым просторным салоном в своем классе.

Багажное отделение в 528 литров легко можно превратить в 1624 литра, сложив задние спинки сидений. Удержать груз помогут багажная сетка и специальные крючки. Стакими возможностями можно поехать и на дачу, взяв с собой различный

инвентарь, и на горнолыжный курорт, имея при себе необходимую экипировку, или выехать на природу большой дружной компанией.

На казахстанском рынке see'd Sportswagon доступен с бензиновым двигателем DOHC 16V CVVT объемом 1,6 л мощностью 130 лошадиных сил. Одним из европейских стандартов, присущих Sportswagon, является хорошая шумоизоляция двигателя. В паре к нему идут две 6-ступенчатые трансмиссии на выбор: механическая или «автомат».

Автомобиль легкий в управлении. Габариты не являются помехой его хорошей маневренности. Благодаря системе CVVT, отвечающей за регулировку фаз газораспределения, к его преимуществам также можно отнести экономичность топлива. В смешанном цикле универсал расходует 6,7-6,9 л на 100 км пути.

На казахстанском рынке see'd\_SW доступен в трех комплектациях: Luxe, Prestige и Premium.

Преимуществом универсала является богатое оснащение уже в базовой комплектации. В нее входят электроусилитель руля, ABS, стеклоподъемники с доводчиками, шесть подушек безопасности, активные подголовники, ремни с преднатяжителями, бортовой компьютер и многое другое, что большинство «одноклассников» могут предложить лишь в качестве опций.

Стартовая цена KIA see'd\_SW – от 3 392 500 тенге.

Алматы, Ул. Кабанбай Батыра, 77,  
Тел.: +7 (727) 399 00 88  
Hermes.com

Праздничный звездопад.

HERMÈS  
PARIS



КАПИТАЛ  
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Бибинор Танельбаева, и.о. главного редактора, руководитель on-line проекта  
Ольга Веселова, заместитель главного редактора, veselova@kazmg.kz  
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz  
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz  
Отдел дистрибуции – 333-45-45

Алишер Абдулин, редактор (спорт), Журналисты:  
Венера Гайфутдинова, Олег Ни, Айнур Касенова, Ирина Лукичева, Вероника Сабитова, Анна Видянова  
Спектор в Астане: Динара Куатова  
Корректор: Владимир Плошай  
Верстка: Рустем Еспаев  
Фотокор: Вячеслав Батурич

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.  
Коммерческий департамент – 266-39-39, 333-45-45  
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (ул. Ключкова), офис 401.  
Тел.: +7 (727) 266-73-34, 266-25-12  
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.  
Официальный сайт: [www.kapital.kz](http://www.kapital.kz)  
Подписано в печать 27.11.2013 г. Заказ N 2335. Общий тираж 40000 экз. Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04, 273-12-54