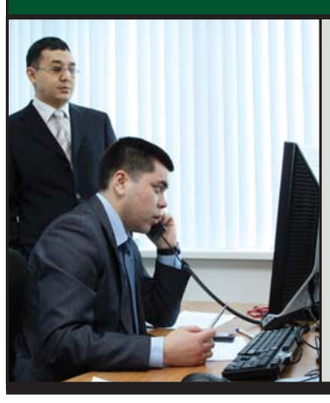
ПРОГНОЗ Стр.8



К чему приведет ужесточение требований к брокерам

ИНТРИГА Стр.5

Депозиты средних банков растут быстрее крупных

МНЕНИЕ Стр.6

Владимир Малеев, глава офиса Xerox Central Asia

КАПИТАЛ

№41 (373)

// ЧЕТВЕРГ, 22 НОЯБРЯ, 2012

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Total укрепляет свое присутствие в Казахстане
страница 4

Новый год весь год кормит event-агентства
страница 14

Е-коммерция в Казахстане будет расти на 30% в год
страница 6

Мы в сети
kapital.kz

Интеграция негативно отразится на фондовом рынке Казахстана

Анна Видянова

Интеграция фондовых бирж стран, входящих в Единое экономическое пространство (ЕЭП), может привести к перетоку ликвидности из Казахстанской фондовой биржи на более развитые площадки. Такое мнение на Казахстанском форуме эмитентов высказал вице-президент Казахстанской фондовой биржи (KASE) Идель Сабитов.

«Схема кросс-листинга, которая предполагает взаимное признание бумаг как казахстанской фондовой биржей, так и зарубежной площадкой, может способствовать уводу ликвидности с менее развитой биржи на более развитую», – считает вице-президент KASE.

По его словам, как только инструменты, которые торгуются на менее развитой бирже, начнут торговаться в торговой системе более развитой площадки, ликвидность может уйти на более развитую биржу.

Так, Идель Сабитов отметил, что Казахстанская фондовая биржа в значительной степени отстает по развитию от соседней Московской фондовой биржи.

По его мнению, в рамках интеграционного регулирования важно заложить принцип обоюдного доступа к инструментам. В этом случае бумаги должны оставаться в торговых системах местных бирж, где они были включены в торговые списки.

[Продолжение на стр. 11]

Цифра номера

$101,1 млрд

составил внешний товарооборот РК за январь – сентябрь 2012 года

Подробнее [Стр. 11]

Спикер номера

Арнат Абжанов,

член правления инвестиционного банка Halyk Finance

Подробнее [Стр. 10]

Цитата номера

«Мы не готовы поставлять еще 30 млн тонн нефти по КТК», –

Олег Егоров

Подробнее [Стр. 2]

Спорт

Хоккейный клуб «Барыс» после перерыва продолжает выступление в регулярном первенстве КХЛ

Подробнее [Стр. 17]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАНСКИЕ ПРОДУКТЫ ПОЯВЯТСЯ В МАГАЗИНАХ РОССИИ

Казахстанские производители продуктов питания получили возможность представить свою продукцию на прилавках торговой сети Ашан в Новосибирске без входных бонусов (взносов). Речь идет о компаниях ТОО «Крендель» (кондитерские и кулинарные изделия), АО «Голд продукт» (консервированная продукция), ТОО «Масло-Дел» (масложировая продукция), АО «Аралтуз», ТОО «Сольтрест». Эта договоренность с крупнейшей российской торговой сетью достигнута по итогам торговой миссии казахстанских производителей в Новосибирск, организованной «Kaznex Invest». При этом отмечается, что компании продолжают вести переговоры с ритейлером об объемах и сроках поставки продукции из Казахстана. Кроме того, стороны договорились о том, что овощные и фруктовые консервы АО «Голд продукт» появятся в сети супермаркетов «Холидей» в Новосибирске. Во время выездного мероприятия по продвижению экспорта в российский регион переговоры с ключевыми закупочными компаниями и госорганами, ставшие традиционными для торговых миссий Kaznex Invest, провели и другие казахстанские производители. Руководство ТОО «Hyundai Auto Truck & Bus» встретилось с замминистра транспорта и дорожного хозяйства Новосибирской области. Стоит отметить, что во время торговой миссии алматинское предприятие подписало договор с официальным дистрибьютором коммерческой техники Hyundai в России (Восточной части Урала и Сибири) ООО «Хендэ Трак Сибирь» на поставку в регион 2500 грузовых автомобилей и пассажирских автобусов казахстанского производства. ТОО «Амитех Астана» в 2012-2014 годы отправит на экспорт в область стеклопластиковые трубы на 4 млн евро. Это не первая поставка для предприятия в регион, где хорошо известна продукция завода, что подтвердил на встрече министр строительства и ЖКХ Новосибирской области. Власти региона также планируют в 2013 году закупить пробную партию шпатлевки производства ТОО «Концерн Бакарассов» для ремонта жилых домов. **(kapital.kz)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛТАЙ АБИБУЛЛАЕВ

+ назначен официальным представителем службы центральных коммуникаций (СЦК) при президенте РК

АРМАН АБДОЛЛАЕВ

+ избран лидером Альянса студентов Казахстана

АРМАН КАЙРДЕНОВ

+ назначен генеральным директором ТОО «Атырауский нефтеперерабатывающий завод»

АСЕТ МАГАУОВ

+ назначен генеральным директором ассоциации нефтегазовых компаний Казахстана KAZENERGY

БАКЫТ КУДАСБАЕВА

+ избрана заместителем председателя правления АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»

ДЖАМБУЛАТ САРСЕНОВ

+ назначен заместителем председателя ассоциации нефтегазовых компаний Казахстана KAZENERGY

ЕРЛАН УТЕШЕВ

+ назначен начальником управления энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Карагандинской области

МАРАТ АЙДАШЕВ

+ назначен начальником управления туризма, физической культуры и спорта Павлодарской области

МАХАМБЕТ ДОСМУХАМБЕТОВ, СУНЬ СИНЬЮНЬ

+ избраны членами правления АО «Мангистаумунайгаз»

САИДА САГДАТ

+ назначена заместителем председателя Комитета по исполнению судебных актов МЮ РК

Казахстан-Шри-Ланка: новый уровень экономического сотрудничества

Динара Куатова

Казахстан открывает новый экономический рынок и укрепляет деловое партнерство с Демократической Социалистической Республикой Шри-Ланка. На минувшей неделе Астану с государственным визитом посетила официальная делегация этой страны во главе с президентом Махиндой Раджапакса. В рамках казахстанско-ланкийского бизнес-форума обе стороны подписали меморандум о более тесном и взаимовыгодном сотрудничестве. Государство, известное своим цейлонским чаем, теперь намерено расширить экспортные возможности в нашу страну. Казахстан, в свою очередь, планирует поставлять в Шри-Ланку зерно, а также перенимать опыт по развитию туристического бизнеса.

Казахстанско-ланкийское торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество выходит на новый уровень. О назревшей необходимости налаживать между дружественными странами более тесные связи заявил на бизнес-форуме премьер-министр Казахстана Серик Ахметов. «Мы должны вместе, и в первую очередь, те, от кого это зависит – правительства, бизнес от наших стран, задействовать весь имеющийся у нас потенциал возможностей с тем, чтобы наше сотрудничество имело более плодотворное взаимодействие. И должен вам сказать, что такие возможности есть», – подчеркнул глава Правительства РК.

Во время своего выступления он обратился к ланкийским предпринимателям и Правительству Шри-Ланки с предложением изучить перспективные проекты в Казахстане. В качестве примера премьер-министр привел горно-добывающую отрасль, в которой у РК имеется достаточно большой опыт. У Шри-Ланки же есть потребность в том, чтобы иметь партнерские отношения в этой отрасли, добавил г-н Ахметов. В свою очередь, Казахстан, по его словам, заинтересован перенимать опыт Шри-Ланки в развитии туристической отрасли.

Прибывшая сторона выразила интерес к опыту Казахстана в области разведки и добычи нефти и газа. Также Шри-Ланка рассматривает вопрос возможности создания совместных предприятий.

«Шри-Ланка тратит примерно $6 млрд на импорт нефти, что составляет почти треть всего нашего импорта. Я бы хотел пригласить казахстанских представителей бизнеса поделиться своим огромным опытом, экспертными знаниями с Шри-Ланкой в разработке и добыче нефти и газа», – заявил министр иностранных дел Шри-Ланки Гамини Лакшман.

Как сообщил на форуме заместитель председателя Комитета торговли МЭРТ РК Кайрат Ертуганов, товарооборот между Казахстаном и Шри-Ланкой за первое полугодие достиг $4,3 млн. По его информации, главными статьями импорта из Шри-Ланки являются чай 89% (от всего импорта), продукция из древесины и других растительных материалов.

Теперь с переходом на новый уровень торгово-экономических отношений между двумя странами появилась возможность расширения импорта из Шри-Ланки. И демократическая социалистическая республика не намерена ограничивать экспорт в РК одним только знаменитым цейлонским чаем. Страна готова наладить поставки в Казахстан органических продуктов (фруктов и овощей), продуктов сельского хозяйственного назначения, товаров легкой промышленности, а также ювелирных и керамических изделий.

В свою очередь Шри-Ланка также является для Казахстана потенциальным рынком сбыта для таких казахстанских товаров, как машины, оборудование, стройматериалы и зерно, заявил г-н Ертуганов.

Также на бизнес-форуме стороны обсудили привлекательность инвестиционного климата в обеих странах. Казахстанская сторона пригласила ланкийских инвесторов вкладываться в казахстанские проекты, в частности, проекты в сферы туризма. Ланкийцы выразили готовность принять наших бизнесменов.

Примечательно, что в стране действуют максимально комфортные условия для ведения бизнеса: в первые пять-десять лет предприниматели полностью освобождены от налоговых выплат.

Увеличение мощностей КТК нерационально для Казахстана

Венера Гайфутдинова

Отставание от графика работ по увеличению мощности Каспийского трубопроводного консорциума (КТК) на казахстанской территории составляет 80%. Об этом сообщило Агентство нефтяной информации (АНИ) «Интерфакс» со ссылкой на источник, близкий к проекту.

Проект расширения КТК подразумевает увеличение механической пропускной способности магистрального нефтепровода до 67 млн тонн нефти в год. Данное расширение было изначально заложено в технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта КТК в 1998 году с учетом растущих объемов добычи и поставок нефти из Казахстана и России.

Работы по расширению мощностей нефтепровода запланировано осуществлять поэтапно. Первый этап – модернизация существующих объектов КТК. Второй этап – увеличение мощности до 48 млн тонн за счет строительства пяти новых нефтеперекачивающих станций (НПС). По планам он будет реализован в 2013 году. Третий этап – строительство еще пяти НПС и трех резервуаров по 100 тыс. куб. м с доведением мощности до проектных 67 млн тонн. Его планируется закончить к 2015 году.

Однако агентство сообщило, что выполнение работ по увеличению мощности КТК происходит с задержкой на 13 месяцев. Российская сторона отстает от намеченного графика на 30%, тогда как Казахстан на 80%.

В опубликованном материале говорится, что общий объем неосвоенных средств в связи с задержкой в работах приближается к $1 млрд. Стоимость расширения, согласно принятому бюджету проекта, составляет $5,4 млрд. Выручка нефтепровода в результате реализации второго этапа строительства согласно ТЭО должна увеличиться до $2,3 млрд в год.

Примерный объем годовой прокачки нефти после расширения КТК будет составлять около 67 млн тонн, из них 52,5 млн тонн из Казахстана. Но по уверениям Олега Егорова, главного научного сотрудника Института экономики Министерства образования и науки РК, на сегодняшний день у Казахстана нет достаточных объемов нефти для увеличения поставок через КТК. «Мы не готовы на сегодня отдавать еще более 30 млн тонн нефти, тем более что в рамках развития нефтепровода «Атырау – Самара» запланировано увеличение мощности до 20 млн», – говорит г-н Егоров.

Источник АНИ также рассказал, что из планируемых ранее к перекачке в 2013 году 44 млн тонн на данный момент подтверждено только 33 млн тонн.

Объем экспорта нефти через терминал КТК, по информации самого консорциума, по итогам октября 2012 года сократился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 11%, до 2,227 млн тонн. Г-н Егоров объяснил, что расширение КТК было запланировано с надеждой на старт добычи на Кашагане, которая откладывается уже в четвертый раз. Ранее было заявлено, что добыча начнется в декабре нынешнего года. Но позже министр нефти и газа РК Сауат Мынбаев сообщил, что компании-разработчики месторождения Кашаган вновь поменяли даты старта работ и планируют начать коммерческую добычу в первом квартале 2013 года.

Нерациональным Олег Егоров считает увеличение мощности КТК и инвестирования в этот проект сейчас, так как достаточных объемов нефти у страны все равно нет. Более того, как заметил эксперт, на то, чтобы добыча на Кашагане достигла мощностей в несколько миллионов, должны пройти годы.

Основной причиной высокого уровня внимания к этому проекту Анна Анненкова, старший эксперт ИК «Баррель», называет лоббирование собственных интересов России в прикаспийском регионе. За возможность стать транзитной территорией для кашаганской нефти идет борьба со стороны нескольких государств. Россия со своей стороны, по словам г-жи Анненковой, понимает, что в сложившейся ситуации необходимо что-то делать, пока другие страны не договорились с Казахстаном о поставках нефти минуя территорию РФ. «Это было скорее вынужденное решение, если не начать строительство, то нужно подписать какие-то договоры с Казахстаном, дабы не потерять своего влияния в регионе», – рассказала она.

Для Казахстана же сложившаяся ситуация, по оценке г-жи Анненковой, совершенно не проблематична, так как существует множество рынков, куда можно экспортировать сырье. Но перед республикой стоит другая серьезная задача – решить, через территорию какой страны поставлять свою нефть на мировой рынок. Выделить наиболее выгодного для страны транзитного партнера, по словам экспертов, достаточно сложно. «Если на пути твоей трубы есть еще третье лицо, то существует транзитный риск», – подчеркнула Анна Анненкова. Старший эксперт ИК «Баррель» при выборе транзитного партнера советует обратить внимание, насколько он амбициозен.

20 ЦЕСНАБАНК
БҮГІН. ӘРҚАШАН. • СЕГОДНЯ. НАВСЕГДА.

Программа финансирования «ЦЕСНА-КОНТРАКТ»

Максимальная сумма – до 70% от суммы контракта, но не более суммы объема выполненных контрактов за прошлый отчетный период

Срок – до 3 лет *(но не более срока действия контракта)*

Валюта – тенге, доллары США

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

Лицензия № 1.2.74/74/29 от 12.10.09 г. выдана Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев посетил завод компании LG Electronics в Алматы

Президент Республики Казахстан Нурсултан Абишевич Назарбаев посетил завод компании LG Electronics в Алматы. Глава государства ознакомился с перспективами дальнейшего роста и развития высокотехнологичного производственного предприятия в рамках государственных индустриально-инновационных задач. Президент компании «Эл Джи Электроникс Алмати Казахстан» (LGEAK) Хосоп Канг, а также исполнительный директор компании LGEAK Сабит Сартбаев рассказали Главе государства, как компания собирается увеличить мощности производства и начать выпуск новых видов продукции.

Президент Республики Казахстан осмотрел автоматизированную линию SMT по выпуску материнских плат и высокотехнологичный сборочный конвейер телевизоров.

Нурсултан Назарбаев пообщался с работниками и партнерами LGEAK, среди

которых генеральный директор компании «Sulpak» Денис Смирнов.

Глава государства оставил свою подпись на экране 3D LED телевизора LG.

«Это самое крупное предприятие, единственное в своем роде в Казахстане, которое производит информационные технологии, телевизоры, холодильники и всю бытовую технику. И планируется в следующем году расширить завод намного. Здесь 50 тысяч квадратных метров. В следующем году будет еще больше. Это будет больше продукции, качественной продукции, инновационной продукции для нашей страны, будут готовиться соответствующие кадры. И такие предприятия будут развиваться. Мы подобную технологию не будем закупать где-то, а производить будем у нас», – прокомментировал Президент Республики Казахстан Нурсултан Абишевич Назарбаев.

Казахстану нужен центр по исследованию финансовой экологии

Василиса Тулеуова

Кризис мировой финансовой системы 2007-2009 годов наглядно показал, что наиболее чувствительным к различным изменениям в мировой экономике является финансовый сектор и что международная сфера оказывает серьезное влияние на внутреннюю среду любой страны, деформируя ее устои. Об этом говорили эксперты в ходе «круглого стола» «Идеи Нурсултана Назарбаева о создании новой глобальной валютно-финансовой системы», приуроченного ко дню национальной валюты РК.

Способность любого государства противостоять внешним угрозам во многом определяется его экономической и финансовой мощью, умением своевременно реагировать, грамотно используя имеющиеся в его распоряжении финансовые и денежно-кредитные инструменты регулирования экономики.

На сегодняшний день актуальной является разработка специальной программы дальнейшего развития национальной банковской системы в условиях глобализации с выделением ключевых проблем и приоритетов, отметили участники «круглого стола». В то же время, по мнению экспертов, в условиях глобализации важно найти равновесие между финансовой интеграцией и независимостью денежно-кредитной политики, обеспечением экономической безопасности.

Согласно резолюции «круглого стола», в Казахстане необходимо создать специализированный исследовательский центр, который занимался бы проблемами глобальной финансовой экологии. Основной целью такого центра станет исследование проблем формирования и развития мировой финансовой системы, изучение задач обеспечения финансовой безопасности Казахстана.

Следует учесть, отмечают участники «круглого стола», что формирование новой мировой финансовой системы предполагает новую мировую экономическую структуру. Реформа глобальной финансовой системы окажет воздействие и на национальную экономику. В этой связи нужны экономические исследования не только в области определения роли и места Казахстана, но и всесторонний SWOT-анализ национальной экономики и определение путей ее дальнейшего развития с учетом необходимости приспособления к новой мировой системе.

В преддверии реформирования валютно-финансовой системы, по оценке экспертов, следует обратить особое внимание на оздоровление национальной экономики. Здесь имеется в виду максимальное устранение экономических диспропорций не только в промышленной структуре, но и в реальном и финансовом секторах. Дисбаланс и непропорциональность в экономике способствуют росту инфляции, социальной нестабильности, экономической опасности. В таких условиях реформирование мировой финансовой системы может еще более углубить проблемы национальных экономик.

Наиболее важной проблемой, как считают аналитики, также остается достижение прозрачности в финансовых потоках, снижение уровня коррупции и спекуляции в экономике. Отсутствие коррупции в условиях цивилизованных рыночных отношений стимулирует развитие предприятий, которые могут заявить о себе на международном рынке, завоевать экономическую нишу мирового рынка и способствовать тому, чтобы страна становилась богаче.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ТУДА И ОБРАТНО НА ПЕНСИЮ

По мнению депутата Мажилиса РК Айгуль Соловьевой, каждая жительница Казахстана после 58 лет должна самостоятельно определить время выхода на пенсию. Айгуль Соловьева также отметила, что многие казахстанские депутаты против увеличения пенсионного возраста женщин. Повышение пенсионного возраста женщин – не самая плохая идея, которая обсуждается в Казахстане. Такую мысль в ходе конференции «Партнерство бизнеса и НПО для эффективного решения социальных проблем» высказала депутат Мажилиса Парламента РК, президент Гражданского альянса Казахстана Айгуль Соловьева. По ее мнению, если смотреть на вопрос повышения пенсионного возраста женщин через призму корпоративной социальной ответственности (КСО), председатель Нацбанка Григорий Марченко абсолютно прав. Депутат мажилиса объяснила, что «мы дискриминируем мужчин, законодательно обязывая их работать больше, чем женщин». «Все западные страны и международные стандарты предполагают гендерное равенство, а у нас мужчины дискриминированы тем, что на 5 лет позже выходят на пенсию», – подчеркнула она. Как сообщалось ранее, возможность поэтапного повышения пенсионного возраста женщин обсуждалась на Совете финансовой стабильности в марте 2012 года. Данное предложение было вынесено не главой Нацбанка, однако Григорий Марченко его поддержал. **(kapital.kz)**

КОПИЛКА ДЛИНОЮ В 3 ГОДА

По данным исследования портала «КазРиэлт-Недвижимость», в Казахстане отмечается некоторое снижение доступности жилья. Последнее все так же остается умеренно недоступным. Это свидетельствует о том, что семья из двух работающих взрослых и одного ребенка будет вынуждена копить на квартиру со среднестатистической стоимостью и площадью в 54 кв. метра 3 года и 9 месяцев. В данном контексте речь идет о том, что весь доход семьи за вышеозначенный период будет израсходован на приобретение квартиры. Вместе с тем одним из немногих возросших показателей стала доходность инвестиций в недвижимость. Согласно исследованию Жилстройсбербанка (ЖССБ), этот показатель вырос с января по август в Казахстане с 13,6% до 16,6%. Помимо этого в стране вырос объем инвестиций в строительство жилья. Это значение с января по июнь увеличилось на 4,5%, до 134 млрд 29 млн тенге. За этот же период ввод в эксплуатацию жилья вырос на 20,9%, до 2 млн 387 тыс. кв. метров. В целом же четвертый квартал 2012 года отметился дальнейшим ростом объемов жилищного строительства и стабилизацией доходности жилья. Последнее обуславливается общим замедлением роста цен. **(kapital.kz)**

АГРАРИИ ПОДАЛИ СВЫШЕ 300 ЗАЯВОК

До настоящего времени дочерние компании нацхолдинга «КазАгро» приняли 384 заявки от аграриев, пострадавших в результате засухи. Об этом было заявлено на брифинге в Министерстве сельского хозяйства РК. В «КазАгро» сообщили, что, согласно поступившим документам, общая сумма пролонгации составляет 14,2 млрд тенге. Это средства за счет бюджетного кредита, в свое время выданные на проведение весенне-полевых и уборочных работ. Как объявлялось ранее, прием заявок по отсрочке исполнения своих финансовых обязательств завершается 20 ноября 2012 года. В данное время в холдинг поступают заявки о пролонгации по прочим кредитным и лизинговым продуктам его дочерних организаций. Всего по всем программам принята 621 заявка на сумму 16,7 млрд тенге. Пролонгации подлежат займы, предоставленные сельхозтоваропроизводителям со сроком до 1 декабря 2012 года за счет средств бюджетного кредита, привлеченного АО «Холдинг «КазАгро» для проведения мероприятий по поддержке субъектов агропромышленного комплекса. Операторами по программе являются дочерние компании холдинга – АО «Аграрная кредитная корпорация» и АО «НК «Продкорпорация». Пролонгации осуществляются на основе данных, предоставленных РГП «Казгидромет». По их карте, основной очаг засухи приходится на отдельные регионы Западно-Казахстанской области, южные части Костанайской, Акмолинской областей, западную и южную часть Карагандинской, южную и восточную часть Актюбинской области. Имеются подтвержденные факты засухи в других регионах Казахстана. В оставшееся время, до 1 декабря текущего года, холдинг «КазАгро» должен провести установленные процедуры по пролонгации займов, подписанию дополнительных соглашений с сельхозтоваропроизводителями, а также изысканию финансовых ресурсов для погашения холдингом привлеченного бюджетного кредита перед республиканским бюджетом. **(kapital.kz)**

ПРЕЗИДЕНТ ПОДПИСАЛ БЮДЖЕТ

«Главой государства подписан Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Казахстан «О республиканском бюджете на 2012-2014 годы», направленный на уточнение макроэкономических показателей развития страны текущего года, а также расчетов поступлений в бюджет по итогам 9 месяцев 2012 года», – говорится в сообщении пресс-службы президента. Также глава государства подписал Закон «О гарантированном трансферте из Национального фонда Республики Казахстан на 2013-2015 годы», предусматривающий ежегодное направление гарантированного трансферта из Национального фонда Республики Казахстан в республиканский бюджет. Ранее министр экономического развития и торговли Ерболат Досаев сообщил, что в целях компенсации ожидаемых потерь в доходах бюджета в 2012 году дефицит бюджета увеличен на 203,3 млрд тенге – с 779,8 млрд тенге до 983,1 млрд тенге, или до 3,1% к ВВП. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В РК ПОСТРОЯТ СОЛНЕЧНЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ

В Жамбылской области появится парк солнечных электростанций единичной мощностью 20 МВт каждая. В парке солнечных электростанций будут использоваться отечественные солнечные модули. Меморандум о сотрудничестве в области развития и строительства парка солнечных электростанций подписали акимат Жамбылской области, АО «НАК «Казатомпром» и АО «KEGOC». Подписание документа является начальным этапом в реализации практических шагов по обеспечению устойчивого роста экономического развития Казахстана путем увеличения доли возобновляемых и альтернативных источников энергии. Акиматом Жамбылской области осуществляетсяорганизационно-техническая поддержка проекта. «Казатомпром» обеспечит изготовление и поставку основных компонентов солнечных электростанций – фотоэлектрических модулей, отвечающих требованиям международных сертификатов качества. АО «KEGOC» окажет содействие в получении технических условий для подключения к электрическим сетям и организационно-технической помощи в реализации проекта. Природно-климатические условия Жамбылской области располагают значительным энергетическим потенциалом для использования возобновляемых источников энергии и строительства солнечных энергостанций, ветроустановок и малых гидроэлектростанций. Электростанции на альтернативных источниках энергии позволят покрыть дефицит электрической энергии и мощности в области, улучшить окружающую среду. **(kapital.kz)**

ВЫРУЧКА РД КМГ УВЕЛИЧИЛАСЬ

В первые девять месяцев 2012 года АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (РД КМГ) добыло более 9 тыс. тонн нефти (246 тыс. баррелей в сутки). Это на 1% меньше, чем за такой же период 2011 года. Приведенные данные учитывают долю в ТОО «СП «Казгермунай» (Казгермунай, КГМ), CCEL (Каражанбасмунай, CCEL) и «ПетроКазахстан Инк.» (ПКИ). АО «Озенмунайгаз» (ОМГ) добыло 3 699 тыс. тонн (99 тыс. баррелей в сутки), что на 89 тыс. тонн меньше, чем за такой же период 2011 года. АО «Эмбамунайгаз» (ЭМГ) добыло 2 096 тыс. тонн (56 тыс. баррелей в сутки), почти без изменений по сравнению с 2011 годом. Учитывая итоги первых девяти месяцев, компания ожидает, что добыча на ОМГ в 2012 году составит 4,9 млн тонн (99 тыс. баррелей в сутки). Компания ожидает, что ЭМГ выполнит ранее принятый план добычи на 2012 год на уровне 2,8 млн тонн. Таким образом, ожидается, что общий объем добычи ОМГ и ЭМГ в 2012 году составит 7,7 млн тонн (156 тыс. баррелей в сутки). Доля РД КМГ в добыче компаний CCEL, КГМ и ПКИ в первые девять месяцев 2012 года составила 3 313 тыс. тонн (91 тыс. баррелей в сутки), почти без изменений по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Планы добычи компаний CCEL, КГМ и ПКИ на 2012 год остаются неизменными и составляют 4,4 млн тонн (91 тыс. баррелей в сутки). Экспортные объемы продаж нефти ОМГ и ЭМГ за первые девять месяцев 2012 года составили 4 624 тыс. тонн (12 тыс. баррелей в сутки), а поставки на внутренний рынок составили 1 236 тыс. тонн (33 тыс. баррелей в сутки). Доля РД КМГ от объемов продаж компаний CCEL, КГМ и ПКИ составила 3 348 тыс. тонн нефти (93 тыс. баррелей в сутки), включая 2 463 тыс. тонн нефти (68 тыс. баррелей в сутки), поставленных на экспорт, что составляет 74% от общего объема продаж компаний. Чистая прибыль РД КМГ в первые девять месяцев 2012 года составила 173 млрд тенге, увеличившись на 5% по сравнению с таким же периодом 2011 года. Это в основном связано с увеличением доли поставок на экспорт и более высокими ценами поставок на внутренний рынок. Выручка составила 605 млрд тенге, что на 59 млрд тенге больше, чем за такой же период 2011 года. Это в основном связано с увеличением доли поставок на экспорт на 6% и ростом цен поставок на внутренний рынок на 36% по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. Налоги, кроме налога на прибыль, в первые девять месяцев 2012 года составили 219 млрд тенге, почти без изменений по сравнению с аналогичным периодом 2011 года. **(kapital.kz)**

ТОЛЛИНГОВЫЕ СХЕМЫ ЗАРАБОТАЛИ

Казахстан начал получать ГСМ по толлинговой схеме из КНР, сообщил главный эксперт управления мониторинга переработки нефти и производства нефтепродуктов министерства нефти и газа Мурат Турыдыбеков. «Первая поставка таких нефтепродуктов будет через сети АЗС Sinoil, я не могу точные цифры сказать, но в октябре-ноябре уже идут первые поставки из Китая с последующей реализацией», – сказал Мурат Турыдыбеков журналистам. Он уточнил, что в октябре прошли первые поставки, в ноябре, по его данным, будет вторая партия. Представитель министерства напомнил, что решение о толлинге (переработке казахстанской нефти с последующим возвращением ГСМ в страну) на НПЗ в городах Душаньцзы и Урумчи было принято в целях стабилизации ситуации на рынке высокооктановых бензинов до завершения реконструкции трех казахстанских НПЗ. «Министерство предполагает поставлять в рамках данного потенциального режима 1,5 млн тонн сырой нефти для переработки ежегодно, в результате чего обратно в Казахстан будет ввозиться порядка миллиона тонн высокооктановых бензинов в год», – уточнил Турыдыбеков. По его словам, решение о выборе места переработки обусловлено «глубиной переработки, территориальной приближенностью и отработанной логистикой». «Кроме того, бензин и дизтопливо, которые вырабатываются на НПЗ Урумчи и Душаньцзы, относятся к государственному стандарту III, что соответствует стандарту евро-III, также данные НПЗ могут осуществлять операции по экспорту авиакеросина в Казахстан на основе переработки давальческой нефти», – заключил представитель Миннефти. **(rosinvest.com)**

Казахстан добавит газа Китаю

Аманжол Сагындыков

На уровне правительств двух стран Казахстан и Китай договорились о строительстве газопровода «Сарыбулак – Зимунай». Тем самым Казахстан даст дополнительные объемы газа для растущей китайской экономики

Как сообщили казахстанские СМИ, договоренность об этом достигнута по итогам состоявшегося в Пекине 6-го заседания подкомитета по сотрудничеству в области энергетики казахстанско-китайского Комитета по сотрудничеству. В подкомитете участвовали представители заинтересованных министерств и компаний двух стран. По итогам заседания стороны подписали соглашение между правительством РК и правительством КНР о сотрудничестве в строительстве и эксплуатации газопровода «Сарыбулак – Зимунай».

Заседание подкомитета состоялось под общим руководством вице-министра нефти и газа РК Болата Акчулакова и заместителя начальника Государственного управления по энергетике КНР Чжан Юйциня.

В ходе заседания стороны обсудили вопросы энергетического сотрудничества, включая нефтегазовую промышленность, строительство газопроводов и нефтепроводов, нефтехимических объектов, а также взаимодействие в области атомной энергетики и возобновляемых источников энергии.

Суть идеи

Межправительственное соглашение по данному вопросу было подписано еще 29 марта текущего года. По нему стороны договорились совместно проводить работы по разведке и добыче нефти и газа на блоке Зайсан в Восточно-Казахстанской области.

Газ, разведанный и добытый на месторождении Сарыбулак, планировалось экспортировать в Китай по газопроводу «Сарыбулак – Зимунай», который пройдет через пограничный пункт «Майкапчагай» РК в город Зимунай КНР.

Согласно межправсоглашению, проектная пропускная мощность газопровода составляет 500 млн кубических метров в год.

Осуществлением проекта с казахстанской стороны займется ТОО «Тарбагатай Мунай», отвечающее за участок газопровода на территории РК, и с китайской стороны ООО «Синьцзян Гуаньхэй Зимунай СПГ развитие», которое отвечает за участок газопровода на территории КНР.

Газ Китаю очень нужен

У Китая есть большие планы по форсированному развитию Синьцзян-Уйгурского автономного района, которые были озвучены китайскими властями в конце прошлого года. Согласно им, здесь будут созданы две новые экономические зоны в округах Кашгар и Хоргос. Проект предусматривает субсидии и налоговые льготы для увеличения притока инвестиций в слаборазвитые округа Синьцзян-Уйгурского автономного района и стимулирования торговых отношений с соседними странами.

Электроника, текстиль, металлургия и производство возобновляемой энергии станут ключевыми направлениями развития в Кашгаре, который является оазисом в юго-западной части Синьцзяна. В Хоргосе будут сосредоточены химическая промышленность, сельскохозяйственное производство и производство лекарственных препаратов.

Хоргос, согласно планам, также рассматривается властями как будущий центр автомобильной промышленности.

Отметим, что на сегодняшний день Китай получает из Центральной Азии 65 млрд кубометров газа в год, но дефицит газа в Китае будет только усиливаться. В Государственном управлении энергетических ресурсов КНР агентству «Синьхуа» сообщили, что в 2011 году общий объем потребления газа в Китае составил 131 млрд кубометров, дефицит – 20 млрд. Спрос на этот ресурс в 2012 году превысит 150 млрд кубометров.

По прогнозам китайских чиновников и экспертов, спрос на газ к 2020 году составит 300 млрд кубометров при собственной добыче на уровне 115 млрд кубометров.

Казахстанский потенциал

Казахстан соглашается на экспорт дополнительных объемов газа в Китай в условиях небольшого падения добычи внутри республики. Так, в начале февраля 2012 года Министерство нефти и газа РК спрогнозировало недоисполнение стратегического плана по добыче сырого газа. «Прогноз добычи сырого газа на 2012 год по стратегическому плану – 42 млрд. кубометров. Полагаем, что реалистичный уровень будет чуть ниже», – сказал министр нефти и газа РК Сауат Мынбаев на коллегии министерства в Астане.

«Снижение прогнозного уровня добычи газа связано со снижением газового фактора на месторождениях Королевское, Тенгиз ТШО, высокими темпами уплотнения газоконденсатной залежи месторождения Толкын, падением пластового давления с добывающих скважин месторождения Кызыл-ой и с более поздним выходом на проектную мощность газовой установки в ТОО «Жаикмунай», – пояснил тогда министр.

В 2011 году в РК, по данным Агентства РК по статистике, было добыто 39 млрд 346,7 млн кубометров природного газа (больше на 5,2%, чем в 2010 году).

Но, даже несмотря на это небольшое снижение, Казахстан имеет излишки газа для экспорта в Китай. Главное, чтобы экспортные поставки не мешали обеспечению природным газом населения, а также планам газификации регионов РК.

Отказ от предельных тарифов приведет к усилению конкуренции

Артем Борисов

Правительство Казахстана, планируя с 2016 года отказаться от предельных тарифов на электроэнергию, тем самым еще раз подтверждает, что они так и не стали стимулом для активизации инвестиций в модернизацию основных фондов

В ходе восьмого республиканского совещания энергетиков вице-министр индустрии и новых технологий (МИНТ) Бахытжан Джаксалиев заявил, что Казахстан с 2016 года откажется от предельных тарифов на электроэнергию.

«Министерство должно сформировать предложения по структурированию групп энергопроизводящих организаций и по установлению новых тарифных планов для полноценной реализации программ развития каждой станции», – сказал он.

Такая работа, по словам г-на Джаксалиева, «у нас будет продолжаться по законодательству по 2015 год включительно, а сентября 2016 года мы практически прекращаем действие предельных тарифов и уходим на тот уровень конкуренции в энергопроизводстве, который, по сути, у нас был до их введения».

В связи с этим, по словам вице-министра, МИНТ ожидает от каждой энергопроизводящей организации «абсолютно адекватные предложения, которые должны быть прикреплены к программам развития».

Некоторые пояснения

Напомним, что рынок электроэнергетики в Казахстане устроен таким образом, что каждый субъект отвечает за свою часть работы. Станции (ГЭС, ГРЭС, ТЭЦ) производят электроэнергию. Далее по высоковольтным сетям, принадлежащим госкомпании АО «KEGOC», электроэнергия доходит до понизительных подстанций и потом транспортируется по сетям региональных энергетических компаний (РЭК). Прежде чем дойти до потребителя, электроэнергия может побывать в сетях более мелких, чем РЭК, энергопередающих организаций, но обойти которые нельзя, потому что именно к этим сетям присоединен конечный потребитель.

Мы потребляем электроэнергию, а платим в энергоснабжающую организацию (ЭСО), которая деньги за потребленные нами киловатты должна раздать всем субъектам рынка, принимавшим участие в нашем энергоснабжении: станции – раз, KEGOC – два, РЭК – три, прочие энергопередающие организации – четыре, и еще должна остаться снабженческая надбавка – плата непосредственно энергоснабжающей организации за то, что она организовала процесс продажи между станцией и потребителем.

Предельные уровни тарифов – это тарифы, которые утверждаются более чем на один год. Основанием для утверждения предельного уровня тарифов является утвержденная инвестиционная программа предприятия. Каков период выполнения инвестиционной программы – таков и период действия предельного уровня тарифов.

Причем предельные тарифы устанавливаются именно субъектам, которые электроэнергию вырабатывают. В 2009 году постановлением правительства предельные тарифы установлены сроком до 2015 года.

Почему тарифы растут

Если предельные тарифы для электростанций установлены с 2009 по 2015 год, то почему растут тарифы? Сразу ответим: предельные тарифы растут регулярно, и под этот шумок тарифы повышают РЭК. Конкретно – на уровне снабженческой надбавки.

Тарифы РЭК, несмотря на то, что утверждаются в областных департаментах Агентства по регулированию естественных монополий (АРЕМ), остаются темной лошадкой для потребителя.

Хотя РЭК, так же, как и ГЭС, составляют инвестпрограмму, защищают ее и получают тариф, как правило, на два-три года.

Только в тарифах ГЭС и РЭК есть одна существенная разница: для гидроэлектростанций тариф установлен правительством, и станция должна согласовать инвестпрограмму под этот тариф, а РЭК в департаменте АРЕМ должен доказать, что для выполнения конкретной инвестпрограммы ему необходим именно такой уровень тарифа.

Почему отменят

Решение правительства отменить с 2016 года предельные тарифы свидетельствует о неэффективности данной схемы.

Еще в июле председатель Агентства РК по защите конкуренции (антимонопольное агентство) Габидулла Абдрахимов рассказал ИА «Казинформ», почему предельные тарифы не выполняют инвестиционные функции. По его словам, электростанции необоснованно направляют высокие объемы финансовых средств, полученных в результате повышения тарифов, на выплату дивидендов учредителям.

Установлены факты направления отдельными электростанциями миллиардных сумм на выплату дивидендов, полученных в результате повышения тарифов.

Продолжение читайте на сайте www.kapital.kz

Total укрепляет присутствие в Казахстане

Арман Карин

Факт приобретения французской нефтегазовой компанией Total доли в двух концессиях по разработке углеводородов в Казахстане свидетельствует о неготовности отечественных компаний самостоятельно вести разведку и добычу

Недавно стало известно, что французская нефтегазовая компания Total приобрела 75-процентные доли в двух концессиях по разработке Северного и Южного блоков в юго-западной части Казахстана, где ранее оператором являлась казахстанская компания Nurmunai Petrogas.

Два блока занимают площадь около 14,5 тыс. квадратных километров. Французская компания отмечает, что сделка, ранее утвержденная властями Казахстана, расширяет ее портфель в стране в сегменте добычи. Total намерена пробурить первую скважину в 2013 году.

«Приобретение долей в двух концессиях компании Nurmunai Petrogas соответствует нашей стратегии в сегменте разведки и укрепляет наше присутствие в Казахстане», – отметил вице-президент компании по разведке и добыче Ив-Луи Дерикаррер.

Total расширяет сырьевую базу

Причем компания Total распродает некоторые активы, чтобы аккумулировать средства на новые покупки.

В начале ноября крупнейший в Китае нефтехимический концерн China Petroleum & Chemical Corp. (Sinopec) заявил, что в ближайшее время завершит сделку по выкупу активов у французской Total SA в Нигерии на сумму $2,4 млрд.

Реализация активов проходит в рамках ранее заявленной программы компании Total по распродаже активов на общую сумму $15-20 млрд до 2014 года. Деньги, заметили тогда представители компании, необходимы для стимулирования развития разведки и добычи.

Так оно и произошло. В конце сентября Total приобрела 40%-ную долю у малазийской Petronas в двух углеводородных блоках в бассейне Rovuma в Мозамбике. В соответствии с подписанным договором о разделе продукции оператором останется Petronas.

Блоки занимают площадь 15,25 тыс. кв. км и находятся на глубине до 2,5 тыс. метров. «…Сделка значительно усиливает наше долгосрочное присутствие в Восточной Африке. Разведочные скважины планируется пробурить в ближайшее время», – заявил тогда старший вице-президент Total по разведке и добыче в Африке Жак Марро де Гроте.

Отмечалось, что сделка подлежит одобрению правительством Мозамбика. Напомним, что Total через аффилированные структуры работает в Мозамбике с 1991 года.

Спустя некоторое время компания заявила о покупке казахстанских активов.

Так что в Total придерживаются четкой стратегии: распродают уже разведанные и эксплуатируемые месторождения, чтобы вместо них приобрести новые, еще не разведанные.

Французы опытнее

В своем недавнем интервью журналу «Казахстан» г-н Дерикаррер еще раз отметил, что основной деятельностью компании Total является разведка и добыча.

Компания Total осуществляет свою деятельность в Казахстане с 1993 года, с момента создания международного консорциума «Казахстанкаспийшельф» (ККШ) для проведения геофизических исследований на шельфе Каспийского моря. По результатам исследований было подписано соглашение о разделе продукции с консорциумом, в котором долевое участие Total на сегодняшний день составляет 16,81%. Total является активным партнером в разработке по лицензионному участку, включающему месторождение Кашаган. Также Total – участник Северо-каспийской операционной компании (NCOC).

Причем в NCOC компании Total принадлежит ключевая роль. Как заметил г-н Дерикаррер, «поскольку мы имеем богатый опыт разведки и добычи в технически сложных и экстремальных условиях». «Это, к примеру, проекты в Северном море, а также глубоководные проекты, такие как Пазфлор и др. Таким является и проект Кашаган: чувствительная экосистема, мелководная зона, отсутствие выхода к открытым морям, высокое пластовое давление, большое содержание сероводородов, высокая амплитуда температур зимой и летом. На данный момент завершается первая фаза разработки месторождения, так называемая программа опытно-промышленной разработки, включающая в себя строительство технологических сооружений для добычи и предэкспортной переработки нефти и газа, а также закачки неочищенного газа. Первая кашаганская нефть ожидается в конце 2012 года. В этом отношении безопасность и охрана окружающей среды являются для нас главным критерием, ведущим к началу добычи», – продолжил он.

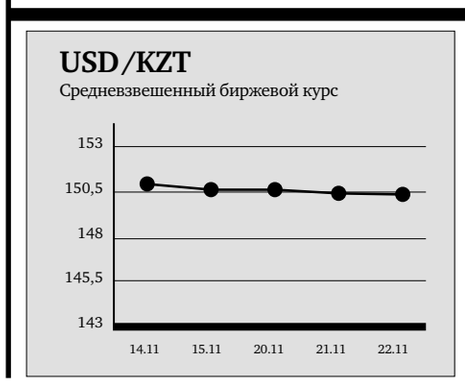
В то же время большая часть казахстанских компаний-недропользователей не имеет такого богатого опыта разведки и добычи. Зачастую они держат активы для того, чтобы при случае выгодно продать.

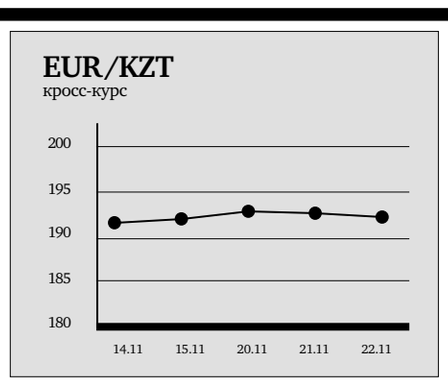
Сами пока не можем

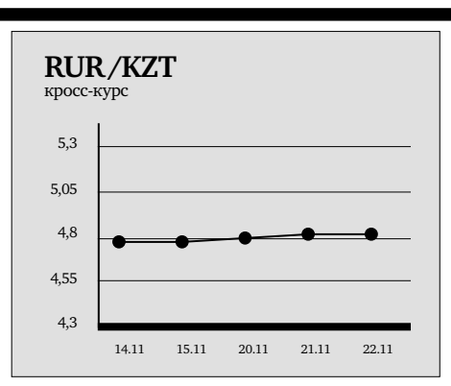
Безусловно, компания Nurmunai Petrogas, которая продала активы Total, не имеет ни финансовых, ни интеллектуальных, ни технологических возможностей, чтобы самостоятельно вести разведку и добычу в сложных условиях, которые имеются в Казахстане.

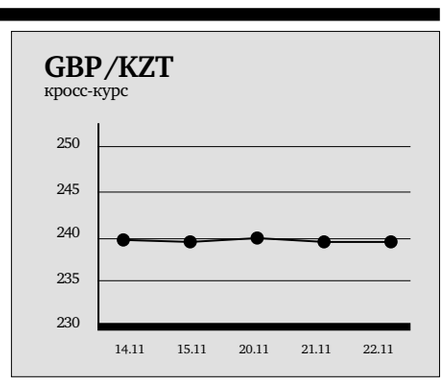
Разведкой занимается, например, РД «КазМунайГаз» (РД КМГ), да и то при мощной поддержке материнской компании. Как правило, остальные отечественные компании-недропользователи используют покупку перспективных нефтегазоносных блоков как беспроигрышные инвестиции. Разница в цене покупки и цене продажи и есть их основная прибыль.

Пока небольшие отечественные компании не могут самостоятельно вести разведку и добычу, они будут продавать свои активы. Французская Total – далеко не худший вариант. Ее присутствие еще более укрепляет интерес иностранных инвесторов к Казахстану.









Темірбанк всегда рядом

Канат Далабаев

На прошлой неделе в день национальной валюты Темірбанк открыл в Алматы новый центр банковского обслуживания (ЦБО), который стал 122-ым в Казахстане. Как заявило руководство банка, высокий спрос клиентов на продукты и услуги банка стал ключевым критерием при принятии решения об открытии новой точки продаж банковских услуг.

Очередной ЦБО АО «Темірбанк» в южной столице был открыт на пересечении улиц Толе би и Розыбакиева. Новое отделение стало 9-ым в Алматы. По словам председателя правления банка Мурата Байсынова, выбор места дислокации именно в этой части города был тщательно продуман. «В этом районе наблюдается высокая концентрация торговых точек. Также здесь расположен огромный жилой массив, где проживает большое количество населения, которое нуждается в качественных банковских услугах и продуктах», – отметил он.

Именно поэтому Темірбанк открыл отделение, которое по площади значительно превышает другие отделения банка. «Площадь нового ЦБО составляет 250 кв. метров. Для сравнения: средняя площадь тех отделений, которые Темірбанк открывал ранее, не превышала 100-150 квадратных метров. Открытие нового отделения нашего банка является не только показателем выхода из кризисной ситуации самого банка, но и финансовой системы республики в целом», – рассказал журналистам директор филиала АО «Темірбанк» в г. Алматы Андрей Ким. Банкир подчеркнул, что в настоящее время в Казахстане банки не очень часто инициируют открытие отделений, тем более такого большого формата.

Как пояснил Андрей Ким, в новом ЦБО будет представлен весь спектр банковских услуг, который охватит как физические, так и юридические лица. Глава филиала банка в г. Алматы отметил, что в отделении будут производиться расчетно-кассовое обслуживание физических и юридических лиц, открытие депозитов, переводные операции, предоставление кредитов, выпуск банковских карточек, обменные операции с валютой.

Справка.
По итогам деятельности АО «Темірбанк» за десять месяцев 2012 года зафиксирован положительный финансовый результат, происходит постепенное увеличение активов, наблюдается устойчивый рост кредитного и депозитного портфелей. Актуальный рейтинг Темірбанка, по оценке международного рейтингового агентства Standard & Poor's, – «B/Стабильный».

По словам г-на Кима, на начальном этапе ежедневный поток клиентов нового ЦБО может достичь 300-400 человек, при этом количество операций в годовом выражении также будет существенным – около 100 тысяч.

По данной журналистам информации, Темірбанк не собирается останавливаться на достигнутом. «Планы банка также заключаются в том, чтобы отделения работали не только в будние, но и в выходные дни – в частности, по субботам. Из-за недостатка времени многие люди не могут в течение рабочей недели выбраться и воспользоваться банковскими услугами. Именно для этой категории казахстанцев график работы банка в выходной день окажется более удобным», – поделился планами председатель правления банка Мурат Байсынов. По его словам, увеличение издержек банка при этом нововведении в скором времени должно окупиться.

Планами по расширению поделился директор филиала Темірбанк в г. Алматы. «Учитывая, что в настоящее время Темірбанк является одним из лидеров в розничном кредитовании, необходимо восполнить вакуум, возникший в тех районах Алматы, в которых Темірбанк пока не представлен. В первом полугодии 2013 года банк планирует открыть 3-4 ЦБО, которые появятся в микрорайоне Аксай, а также в центральной и нижней части города», – отметил руководитель крупнейшего филиала банка.

Остается констатировать факт, что своему слогану – «Мы всегда рядом» – Темірбанк старается соответствовать в полной мере.

Депозиты банков-середнячков растут быстрее крупных

Анна Видянова

За год вклады средних банков выросли приблизительно на 25%. В то время как депозитная база крупных банков по сравнению с октябрем прошлого года практически не изменилась, если не брать во внимание отток вкладов из АО «БТА Банк»

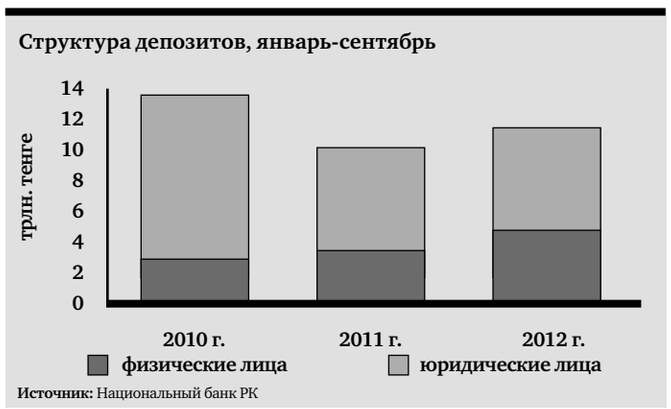
Средние банки более активно наращивают депозитную базу, нежели крупные игроки. За год лидером по росту депозитной базы стало АО ДБ «Сбербанк». За год российская «дочка» увеличила объем вкладов на 38%. Внушительный прирост по сравнению с началом октября прошлого года наметился и в АО «Цеснабанк» – 34%. Третью строчку по этому показателю занял Kaspi bank (+23%).

Столь значительный прирост вкладов «Сбербанка» произошел за счет активного привлечения средств розничных клиентов. Несмотря на то, что доля этого банка на депозитном рынке не превысила 6%, за год банк разместил на счетах на 64% больше депозитов граждан по сравнению с началом октября 2011 года. Депозиты юридических лиц в этом фининституте за год выросли более чем на треть. Такой агрессивный рост вкладов корпоративных клиентов в «Сбербанке» мог произойти также за счет размещения средств материнского банка. Депозитная база «Цеснабанка» и Kaspi bank, напротив, выросла за счет розничных вкладчиков. Но если рекламная компания «Цеснабанка» менее заметна, то Kaspi bank более активно продвигает свои продукты и услуги для физических лиц.

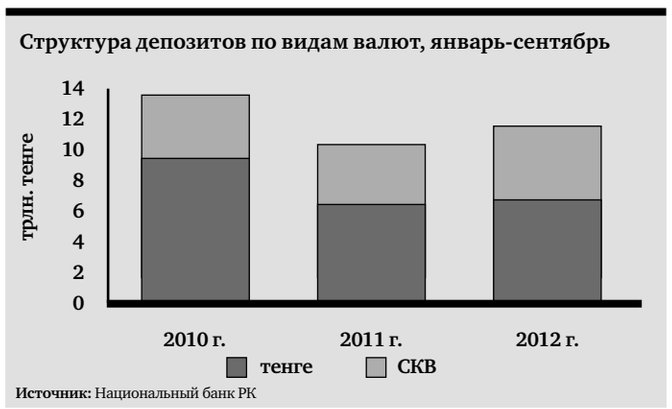
Распределение мест первой десятки банков по объему привлеченных депозитов по сравнению с началом октября 2011 года практически не изменилось. Первое место по-прежнему за АО «Народный банк», затем следует «Казкоммерцбанк». Замыкает тройку-лидеров «Банк ЦентрКредит», потеснивший «БТА Банк», который в прошлом году занимал третью строчку, а в 2012 году стал четвертым.

В 2013 году «Казкоммерцбанк» не планирует увеличение доли на рынке депозитов. По словам управляющего директора «Казкоммерцбанка» Андрея Тимченко, у банка достаточный уровень ликвидности и достаточно средств для того, чтобы фондировать рост. «Мы не сомневаемся, что депозиты банка будут расти, но они будут расти на уровне рынка. Последние 2 года «Казкоммерцбанк» снижал ставки по депозитам, что позволило снизить ставки по кредитам для населения», – отметил г-н Тимченко. По словам банкира, в 2013 году банк пока не планирует пересматривать ставки по депозитам. Напомним, что по данным «Капитал.kz» эффективные ставки по годовым тенговым депозитам для физических лиц в Казкоме колеблются от 7,2-7,7% годовых.

Депозитная база «Банка ЦентрКредит» на начало октября достигла 760 млрд тенге. В банке сообщили, что к концу 2012 года фининститут планирует нарастить ее до уровня 780 млрд тенге. В банке ожидают, что основной объем прироста произойдет за счет текущих счетов и срочных депозитов юридических лиц. Отметим, что годовой тренд прироста вкладов банка произошел именно за счет 11%-ного роста депозитов корпоративных клиентов.



Источник: Национальный банк РК



Источник: Национальный банк РК

Владислав Ли, председатель правления АО «Банк ЦентрКредит», считает, что объем вкладов, размещенный в банке, в 2013 году вырастет на 10% по отношению к 2012 году. Также глава банка отметил, что депозитная политика фининститута в отношении ставок в 2013 году будет зависеть от рыночных показателей, в частности, от изменения ставки рефинансирования. Если рассматривать «Банк ЦентрКредит» по сегментам вкладчиков, можно отметить доверие банку со стороны VIP клиентов. Как сообщили «Капитал.kz» в банке, средняя сумма вклада физического лица составляет порядка 3 млн тенге, юридического лица – около 80 млн тенге.

Заметный отток депозитов за год произошел в «БТА Банке». По сравнению с началом октября 2011 года вкладчики изъяли из фининститута более 103 млрд тенге. Так, за год депозитный портфель банка похудел на 13%. Основной причиной стал увод депозитов именно юридических лиц.

Ставки банков середнячков выгоднее

За год банки-лидеры снизили ставки вознаграждения по депозитам. Эта тенденция преимущественно была продиктована тем, что в июле текущего года Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) понизил рекомендуемые ставки вознаграждения для банков. Так, КФГД снизил рекомендуемые ставки по тенговым депозитам с 10 до 9% годовых, в иностранной валюте – с 7 до 6% годовых.

Самые высокие ставки по вкладам, согласно исследованию «Капитал.kz», у банков середнячков. Именно они вошли в топ-5 по уровню доходности по тенговым депозитам для физических лиц, открытым на год. Максимальная эффективная ставка по таким вкладам колеблется от 5,8 до 9,4% годовых. Согласно расчетам «Капитал.kz», год назад максимальная эффективная ставка банков лидеров была на уровне 10,4%. В первую пятерку банков по уровню максимальной эффективной ставки по годовым депозитам физических лиц в тенге вошли «Альянс банк», «Евразийский банк», «Цеснабанк», «АТФБанк» и Kaspi bank.

По словам управляющего директора «Казкоммерцбанка», практически во всех странах ставки вознаграждения у средних или мелких банков выше, нежели у крупных участников банковского сектора. «Даже если бы крупные банки установили более высокие ставки по вкладам, чем небольшие, то мелкие банки все равно предложили бы премию по ставкам гораздо выше доходности по вкладам крупных фининститутов», – подчеркнул банкир. Также г-н Тимченко считает, что крупные банки более надежны, обладают большей диверсификацией и по умолчанию имеют более ощутимую защиту со стороны государства.

По информации Альянс банка, в 2013 году фининститут пока не планирует снижать ставки по своим вкладам. Как сообщили в Альянс банке, тенденция на рынке такова, что большинство игроков банковского сектора стремится уменьшить издержки как в отношении розницы, так и в отношении корпоративных клиентов. В частности, для снижения расходов банк планирует развивать альтернативные каналы продаж, такие как интернет-банкинг и другие виды электронных платежей. Именно эти продукты «Альянс банк» считает наиболее перспективными.

Доверие к тенге сохраняется

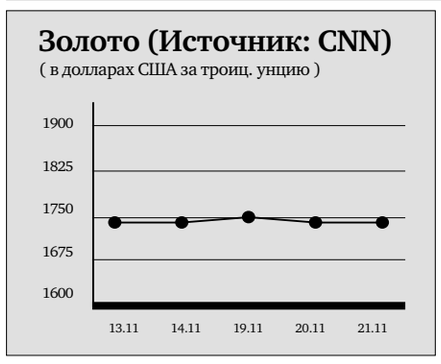
Казахстанцы предпочитают хранить свои средства в тенге. Доля вкладов в национальной валюте по-прежнему превалирует над валютной частью. Доля тенговых депозитов на протяжении последних трех лет не опускалась ниже 58%. В то же время за год доля таких вкладов снизилась на 4,7% и в январе-сентябре текущего года составила 58,6%.

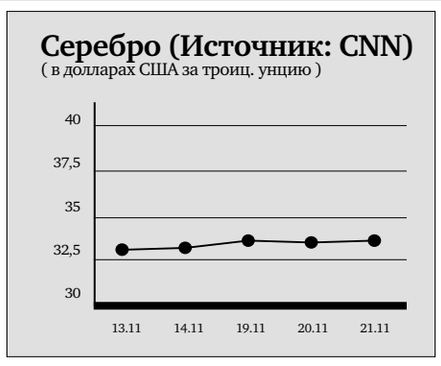
Между тем тенге по отношению к доллару США незначительно ослабил свои позиции, на 2,1%. Согласно данным главного банка страны, если в третьем квартале прошлого года средневзвешенный курс тенге по отношению к доллару составлял 146,5, то за аналогичный период текущего года – 149,6 тенге за доллар. А по отношению к евро тенге за год укрепил свои позиции. Если в 3-ем квартале прошлого года за евро просили 207,3 тенге, то за аналогичный период 2012 года – 187,2 тенге.

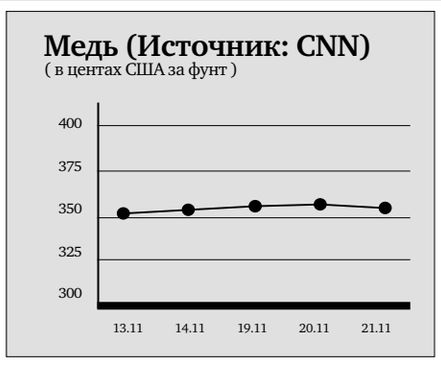
Вклады в банках будут расти

Депозитная база за год выросла на 12,6%. Такие выводы можно сделать на основе данных Национального банка Казахстана. Если в январе-сентябре 2011 года банки разместили 10,2 трлн тенге, то за аналогичный период текущего года фининституты привлекли 11,5 трлн тенге.

По мнению банкиров, депозитная база в 2013 году будет расти. Андрей Тимченко считает, что вклады в коммерческих банках в 2013 году увеличатся на 7-8% из-за капитализации процентов. В то же время эксперт отметил тенденцию замедления роста депозитной базы по банковской системе. «Мне пока сложно комментировать, с чем связана данная тенденция, возможно, происходит некий переток средств. Население начинает больше покупать, но меньше сохранять денежные средства», – поделился своим мнением г-н Тимченко.







НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НПФ «АСТАНА» ЛИДИРУЕТ

Пенсионный фонд «Астана» 2 месяца подряд демонстрирует первое место по показателю доходности К2 за 12 и 36 месяцев, обеспечивая стабильную и высокую доходность для своих вкладчиков. Об этом сообщили в пресс-службе НПФ. На 1 ноября 2012 года доходность умеренного портфеля НПФ «Астана» по показателю К2 за 12 месяцев составила 5,22%, при средневзвешенном показателе доходности по системе 3,83%. Также фонд показал лучший результат по показателю К2 за 36 месяцев. На 1 октября 2012 года он составил 20,43%. По состоянию на 1 октября 2012 года доходность консервативного портфеля НПФ «Астана» К2 (12 месяцев) составила 2,75%, при средневзвешенном показателе доходности НПФ 2,01%. По коэффициенту К2 за 36 месяцев НПФ «Астана» второй месяц подряд удерживает 1 место с показателем 17,6%. Пенсионные активы фонда на 1 октября 2012 года составили 189,7 млрд тенге. Количество вкладчиков НПФ «Астана» превысило 572 тыс. человек. Начисленный инвестиционный доход в период с 1 января 2012 по 1 октября 2012 года достиг более 7,2 млрд тенге, а пенсионные выплаты составили более 4,3 млрд тенге. **(kapital.kz)**

ИНВЕСТОР, ПОЗОЛОТИ РУЧКУ

Цена вечернего фиксинга (PM Fixing) золота на Лондонском спотовом рынке (London Fixing) за последний торговый день повысилась с $1713,5, до $1730,5, а серебра – с $32,27 до $32,67 за тройскую унцию. Об этом сообщили аналитики корпорации «Казахмыс». Цена ближайших по времени исполнения фьючерсных контрактов (settlement) на золото на секции COMEX Нью-йоркской товарной биржи New York Mercantile Exchange (NYMEX) за последний торговый день повысилась с $1714,3 до $1734, а серебра – с $32,36 до $33,18 за тройскую унцию. Как сообщило агентство Dow Jones Newswires, цены выросли на фоне признаков того, что американские власти достигнут компромисса, предотвращающего автоматическое повышение налогов и сокращение расходов. Кроме того, продолжающийся конфликт на Ближнем Востоке усилил спрос на активы-убежища. Лидеры Конгресса и Белый дом настроены оптимистично относительно того, что соглашение, нацеленное на предотвращение так называемого «бюджетного обрыва», может быть достигнуто вовремя. Масштабная серия автоматических повышений налогов и сокращения расходов должна вступить в силу в конце этого года, и некоторые аналитики отмечали, что это может спровоцировать рецессию. Трейдеры на рынке золота пристально следили за проблемой на фоне того, что рецессия может замедлить инфляцию и сдержать новые инвестиции в золото. Между тем любой компромисс между американскими законодателями, вероятно, приведет к увеличению дефицита бюджета США и усилит спрос на твердые активы по сравнению с бумажными валютами. Цены на золото также выросли на фоне того, что конфликт в секторе Газа обострился в выходные. По данным информационно-аналитического портала Zolotonews, после того, как на днях вышел отчет по золоту от Всемирного совета по золоту (World Gold Council, WGC), известные инвесторы в золото Джим Роджерс и Джордж Сорос оказались настроенными на рост рынка золота и продолжают накапливать золото в своих инвестиционных портфелях. Например, инвестиционный фонд Сороса увеличил в третьем квартале этого года свою долю в ETF-фонде GDL с 884,4 тыс. до 1,3 млн, а также удвоил свои запасы в ETF-фонде золотодобывающих компаний. Между тем Джим Роджерс сообщил в интервью телеканалу CNBC, что второй период правления Барака Обамы может быть очень благоприятным для рынка драгоценных металлов, так как государственный долг США продолжит расти, что приведет к продолжению печатания долларов и к росту инфляции. Джим Роджерс предположил, что избрание президентом Барака Обамы будет благоприятно для рынка драгметаллов, так как политика администрации будет продолжена, госдолг будет расти, печатный станок ФРС не остановится, а инфляция будет расти. Он также поделился планами продать имеющиеся гособлигации США и приобрести активы в золоте и серебре. **(kapital.kz)**

ЭФФЕКТ ПРИДЕТСЯ ПОДОЖДАТЬ

Эффект от создания дочерних компаний банков по управлению стрессовыми активами (КУСА), а также Фонда проблемных активов для качества активов сектора будет виден не сразу. Такое мнение в своем отчете выразил «Халык-Финанс». Напомним, что в пресс-релизе от 12 ноября Казкоммерцбанк объявил о своем решении создать две дочерние организации по управлению и последующей продаже неработающих займов и активов, перешедших в собственность банка за долги заемщиков. Компании по управлению стрессовыми активами будут созданы в соответствии с законом о минимизации рисков. КУСА ККБ-1 будет сконцентрирован на управлении промышленными активами, а КУСА ККБ-2 – на работе с коммерческой и жилой недвижимостью, включая завершение незаконченных объектов строительства. Отметим, что в пресс-релизе Казкоммерцбанк не упомянул об объеме займов, которые будут переданы в КУСА. Во время конференц-звонка по результатам первого квартала 2012 года в мае руководство Казкоммерцбанка озвучило, что в КУСА будет переведено 18 млрд тенге, что составило всего 2,4% неработающих займов банка по МСФО на конец первого квартала 2012 года. Именно Казкоммерцбанк был одним из инициаторов включения КУСА в закон о минимизации рисков. Согласно данным финансовой отчетности Казкоммерцбанка, доля кредитов, обеспеченных недвижимостью, на конец 2011 года превысила 47%. Доля займов, выданных на строительство жилищной и коммерческой недвижимости в ссудном портфеле корпоративного бизнеса, на конец 2011 года составила более 43%. Напомним, что по итогам 2011 года корпоративный сектор занимает более 80% ссудного портфеля фининститута. Казком стал вторым казахстанским банком, объявившим о своем решении участвовать в новом механизме после Народного банка. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

KCELL ЗАПУСТИЛ НОВУЮ УСЛУГУ СКИДОК

В Казахстане набирает обороты мобильная коммерция. Абонентам оператора сотовой связи Kcell предложена новая услуга «Kcell купон», которая создана совместно с дисконтным сервисом Chocolife.me. Суть ее заключается в том, что через набор команды на телефоне абонент может приобрести скидки от 50 до 90% на обслуживание в лучших заведениях города. По словам Аиды Досаевой, директора по корпоративным коммуникациям сотовой компании, данный сервис удобен, прежде всего, своей доступностью всем абонентам Kcell и Activ. Плюс ко всему, услуга не ограничивает абонентов по девайсам – модель телефона не имеет значения. Для того чтобы получить купон, предоставляющий скидку, нужно набрать на телефоне комбинацию *707*10# и подписаться на данную услугу. В результате ежедневно на телефон абонента будет поступать SMS с информацией о предоставляемых скидках по той или иной услуге. Преимущество также заключается в отсутствии комиссии на проведение данной операции. Списание суммы производится со счета на телефоне. Диапазон цен колеблется от 0 тенге (бесплатные скидки) до 1 тыс. тенге. При этом желающие могут и отписаться от данных рассылок, а при желании подписаться на них вновь, и абонент будет подключен к системе бесплатно. **(kapital.kz)**

МАНЕКЕНЫ БУДУТ НАБЛЮДАТЬ ЗА ПОКУПАТЕЛЯМИ

Итальянский производитель одежды Benetton установит в своих магазинах манекены, которые могут «наблюдать» за посетителями через встроенные камеры, передает Bloomberg. Как сообщает Lenta.ru, манекенов разработала компания Almax SpA. Они получили название EyeSee. Камера находится в одном из глаз манекена, и она незаметна для посетителя. В наличии имеются мужские, женские и детские манекены с камерами, стоимость одной фигуры составляет около 4 тыс. евро. Камеры предназначены для сбора информации о посетителях магазинов. Картинка с камеры в глазу манекена поступает на компьютер, на котором установлено программное обеспечение для распознавания лиц. Анализируя изображение, программа определяет пол, возраст и расу посетителей. Опираясь на данные, предоставленные программой, владельцы магазина могут скорректировать представленный в магазине ассортимент одежды. Первые манекены EyeSee были представлены в декабре прошлого года, в их испытаниях приняли участие несколько торговых точек. **(kapital.kz)**

«ЯНДЕКС» ПОМОЖЕТ С ВЫБОРОМ АВТОМОБИЛЯ

На auto2.yandex.ru пользователь может узнать, какие модели на рынке соответствуют его требованиям. Например, какие есть шестиместные минивены для путешествий с семьей или маленькие автомобили с низким расходом топлива для ежедневной езды по пробкам. «Яндекс» предлагает пользователю на выбор 50 тыс. модификаций 3 тыс. моделей – это большая часть того, что сейчас есть на рынке автомобилей. Множество фильтров сузят круг поиска, а определиться с конкретным вариантом помогут подробная информация о каждой модели, отзывы и фотографии, отметили в компании. «Яндекс.Авто» ищет почти по 1,5 млн объявлениям о продаже автомобилей. Обновление происходит каждые 5 минут. «Яндекс» сотрудничает с более чем 300 автомобильными сайтами России, Украины, Беларуси и Казахстана. Каждый день пользователи переходят с сервиса на сайты партнеров около 2 млн раз. **(kapital.kz)**

НОВАЯ ВЕРСИЯ ANDROID НЕ ПРИЗНАЕТ ДЕКАБРЬ

Последняя версия мобильной платформы Google Android 4.2 из-за программной ошибки не позволяет указать дату в декабре в качестве дня рождения абонента в телефонной книге, поскольку этот месяц отсутствует в соответствующем интерфейсном элементе, сообщает РИА «Новости» со ссылкой на сайт Google, предназначенный для отслеживания выявленных ошибок. В окне для указания даты рождения в штатной телефонной книге в Android 4.2 вслед за ноябрем сразу следует январь. Судя по всему, курьезная ошибка вызвана лишь невнимательностью программистов при разработке, и в ближайшем обновлении Android «потерянный» месяц вернется на место, пишет сайт Android Police. Система Android 4.2 была представлена в конце октября, одновременно с анонсом смартфона Nexus 4 и планшетного компьютера Nexus 10, на которых платформа предустановлена. Обновиться до новой версии также могут пользователи смартфонов Galaxy Nexus и планшетов Nexus 7. Система Android 4.2 была незначительно изменена по сравнению с вышедшей летом версией 4.1. В частности, Google продолжил совершенствовать цифровой помощник Google Now, который позволяет быстро получить различную информацию, используя голосовые запросы. **(kapital.kz)**

Владимир Малеев:

«Современные заказчики все меньше внимания обращают на логотипы вендоров на оборудовании»

Виктория Говоркова

Рынок печати меняется, полиграфия вынуждена принимать и адаптировать новые технологии. «Все цифровое, все мобильное, почти все цветное, все безопасное. Так что мы фактически меняем бизнес, к которому так привыкли. Мы должны приспособиться, чтобы бизнес стал более уместным сегодня. Это более важное, конкурентное и увлекательное время для присутствия в печатной индустрии, чем когда-либо до этого», – говорит Урсула Бернс, CEO компании Xerox. Об актуальных направлениях бизнеса компании, развитии рынка аутсорсинга печатных процессов и новых технологических решениях в интервью «Капитал.kz» рассказал Владимир Малеев, глава представительства Xerox Central Asia.

– На прошедшей в этом году выставке drupa 2012 эксперты единодушно пришли к выводу, что традиционная печать не умерла, она обладает большим потенциалом и усиленно инвестирует в будущее. Одним из трендов развития отрасли на drupa стали гибридные технологии и экологически чистая печать. Как Xerox развивает эти технологии?

– У Xerox, как у технологического лидера в технологиях печати, есть решения, снижающие риск загрязнения окружающей среды. Одно из таких инновационных направлений – твердочернильная печать. В отличие от традиционной струйной или лазерной печати, чернила для печати хранятся не в контейнере (тонер-картридже), а в виде цельного бруска из воска, пропитанного пигментом. При этом сам пигмент абсолютно не токсичен, и восковой брусок можно брать голыми руками. Еще одной особенностью этой технологии является очень низкая себестоимость цветной печати. Цветной отпечаток сравним по цене с черно-белыми оттисками.

В Казахстане аппараты такого класса успешно продаются уже больше двух лет под названием Xerox ColorQube.

– Насколько активен интерес к цифровым решениям для коммерческой полиграфии на сегодняшний день?

– Интерес очень высок. На текущий момент рынок претерпевает серьезные изменения, и участники рынка коммерческой полиграфии понимают, что нужен более эффективный способ инвестиций в свой бизнес. Одним из решений и является цифровая печать, которая способна расширить ассортимент конечной продукции типографии и обеспечить прибыль предприятию.

– Какие из направлений вашей деятельности сейчас наиболее актуальны для компании: поставки оборудования или предоставление сервисов и услуг?

– На сегодняшний день актуальными являются оба направления. Однако, конечно же, ветвь бизнеса, связанная с предоставлением услуг, набирает свои обороты. И это совсем не мода на новшества, скорее это новый формат видения бизнеса, где наряду с критериями качества серьезный вес приобретают финансовые показатели, долгосрочность и четко описанная экономия в обмен на оптимизацию. Нужно признать, что современные заказчики все меньше обращают внимания на логотипы вендоров на оборудовании и все больше интересуются самим процессом печати. Причем процессом печати в полном смысле этого слова, а не только его технологической составляющей.

– Расскажите о развитии рынка аутсорсинга печатных процессов в Казахстане. На какой сегмент бизнеса он рассчитан и в каких случаях такой вид аутсорсинга может быть экономичным? В каких суммах исчисляется экономический эффект от сокращения расходов при переходе компании на аутсорсинг?

– На текущий момент мы сосредоточены на двух больших процессах, связанных с печатью документов, – это печать офисных (повседневных) документов и печать документов информационного характера, которые используются нашими заказчиками как инструмент коммуникации со своими клиентами. В первом случае речь идет о компаниях с большим количеством персонала, наличием офисных зданий и немалым документооборотом. Как правило, это представители финансовой индустрии, рудо- и ресурсодобывающие компании, включая дочерние структуры. Во втором случае это компании, активно развивающие бизнес с физическими лицами, – розничные банки, представители телекоммуникационной индустрии, ритейловый бизнес.

Если говорить об экономии, то достичь ее можно всегда, и другой вопрос – будет ли ее размер интересен заказчику. Поэтому, как правило, наши аутсорсинговые услуги сориентированы на заказчиков с большим документооборотом, предусматривающим печать документов от 70-100 тыс. листов и более ежемесячно. Экономический эффект зависит от нескольких показателей. Прежде всего нужно проанализировать текущее положение вещей, затем осознать возможность применения наших оптимизационных инструментов. Именно поэтому все проекты подобного рода начинаются с проведения обследования печатной инфраструктуры клиента. Здесь необходимо отметить, что в последнее время проведение обследования у нас занимает все меньше и меньше времени, так как огромное количество аналитики уже имеется у наших потенциальных заказчиков.

На мой взгляд, это еще раз подтверждает предположение о том, что задачи, связанные с ужесточением контроля за расходами (в данном случае на печатную инфраструктуру), имеют очень высокий приоритет. Только после анализа мы готовы гарантировать экономию, выраженную процентом от текущего положения вещей. На практике данная цифра начинается от 15% и выше.

– Сколько времени занимает проект по переводу печатной инфраструктуры компании на аутсорсинг?

– Вопрос непростой. Есть несколько условий, влияющих на скорость разворачивания услуг. Прежде всего это объем печатной инфраструктуры, ее содержание, возможности по оптимизации (централизация печати, репозиционирование оборудования, реструктуризация печатных потоков), географическое расположение офисов заказчика. Перевод инфраструктуры во внешнее управление может осуществляться от двух-трех недель до года, а иногда и более.

– Какова ваша доля рынка в сегменте лазерной печати по состоянию на конец текущего года? Какова динамика по сравнению с прошлым годом?

– В настоящее время мы уверенно прибавляем по 1-2% роста ежегодно. Наша доля в лазерной печати в общем составляет около 15%. Однако мы предпочитаем не измерять долю рынка в количестве проданных устройств. Есть сегменты, в которых Xerox традиционно силен – офисная печать, промышленная печать, оперативная полиграфия, широкоформатная печать. В этих сегментах доля рынка Xerox достигает 90%.

– Насколько рынком сейчас востребованы многофункциональные устройства (МФУ)? Какова динамика продаж в этом сегменте?

– На текущий момент компании на рынке понимают все преимущества МФУ над набором устройств для офисной работы. В настоящее время можно с уверенностью сказать, что МФУ пользуются гораздо большей популярностью, чем просто принтеры, так как пользователи предпочитают устройства с широким функционалом, которые, занимая минимум места, могут решить максимум задач. Перераспределение спроса с принтеров на МФУ происходит очень плавно. Для более конкретных данных нужно рассматривать каждый сегмент в отдельности. К примеру, в сегменте аппаратов для дома (SOHO) пользователи склоняются к покупке струйных МФУ, в то время как в офисной печати МФУ занимают около 65% всех устройств.

– Корпорации Xerox и Cisco объявили о сотрудничестве в сфере «облачных сервисов» и технологических решений. Расскажите о том, что уже сделано в этой сфере.

– Прежде всего это соглашение было подписано в расчете на повышение доступности IT-приложений и увеличение эффективности использования человеческих ресурсов, в том числе с помощью Mobile Print – решения, позволяющего распечатывать документы с любых устройств, в любое время, в любом месте. Завершается работа над созданием услуги по управлению офисной печатной инфраструктурой Xerox Managed Print Services с использованием технологии Cisco Borderless Networks. Решение позволит компаниям сократить расходы на эксплуатацию техники и повысить производительность работы сотрудников с помощью современных мобильных и сетевых возможностей печати. О запуске совместного решения будет объявлено в 2013 году.

Е-коммерция в Казахстане будет расти на 30% ежегодно

Венера Гайфутдинова

Электронная коммерция во всем мире развивается стремительными темпами. Например, в 2011 году, по данным аналитической компании Interactive Media in Retail Group (IMRG), общие интернет-продажи возросли на $961 млрд, что на 20% больше показателей прошлого года. Аналитическая компания прогнозирует, что глобальный объем мирового рынка торговли в интернете к 2013 году превысит $1,25 трлн, при том, что число пользователей увеличится до 3,5 млрд. По информации IMRG, на начало 2012 года в сети насчитывалось около 2,2 млрд уникальных пользователей.

Лидером по размеру рынка онлайн-торговли остаются США. Вслед за ними идут Япония и Великобритания. Рост электронных продаж в Китае в прошлом году составил 130%. Электронная коммерция в Европе в 2011 году возросла на 19%, до $307 млрд и опередила Южную Америку на $297 млрд.

Казахстан же, как отметил Баглан Айдашов, руководитель информационно-аналитической службы ОЮЛ «Интернет-ассоциация Казахстана», значительно отстает от индустриальных стран мира в развитии коммерции в интернете. В прошлом году объем рынка торговли в интернете в целом по республике, по информации г-на Айдашова, составил $260 млн, или 0,4% от общего рынка товаров и услуг.

Сегодня, по мнению PR-службы OZON Holdings, е-коммерция в Казахстане развивается быстрее традиционного ритейла, но пока отстает от России. К примеру, объем онлайн-торговли в Рунете в прошлом году достиг 4% от общего рынка продажи товаров.

По данным Агентства РК по статистике, на начало 2011 года количество казахстанцев, имеющих доступ к интернету, достигло 6,5 млн человек, что составляет 41% от населения страны. К концу 2012 года ожидается, что данный показатель вырастет до 9 млн человек. Но, как объясняют эксперты, количество реальных пользователей глобальной сети не приравнивается к количеству людей, имеющих к ней доступ. По различным экспертным оценкам, количество реальных пользователей интернета в нашей республике равно примерно 2 млн человек.

Основными причинами, тормозящими развитие интернет-коммерции в Казахстане, в OZON Holdings считают высокую стоимость доступа в интернет и низкий уровень его проникновения. «Также стоит отметить недоверие пользователей к покупкам, ведь от начала использования интернета до первой покупки в нем должно пройти какое-то время, хотя благодаря развитию купонных сервисов оно заметно сократилось», – говорят в компании.

Баглан Айдашов, в свою очередь, также выделяет несколько основных опасений потенциальных покупателей на рынке е-коммерции: потребность «потрогать» товар руками до оплаты, опасение, что доставят не тот товар или повредят при доставке, непонимание всего процесса, высокую стоимость доставки, опасение за сохранность данных платежной карты, долгое ожидание доставки после оплаты и отсутствие карты.

Сдерживающими факторами развития коммерции в интеренете эксперт называет и нехватку культуры оплаты по карточкам, а также критично высокий уровень отказов при оплате по банковским картам при осуществлении покупки в интернете.

«Если говорить об оплате в интернете по карте, то ситуация усугубляется большим числом отказов, уровень отказов при оплате по картам у разных игроков рынка составляет от 37 до 48%», – рассказал Баглан Айдашов.

В настоящее время, по его данным, только 21% от всех транзакций – это платежи с карты, все остальное – снятие денег с карточки через банкомат. Спикер подчеркнул, что, по данным Национального банка РК, в августе 2012 года в стране на 11 млн карточек приходилось 12,5 млн транзакций по снятию наличных и только 3,4 млн платежных транзакций с карты.

Еще одну причину отставания Казахстана в темпах роста е-коммерции г-н Айдашов видит в закрытости казахстанскими банками второго уровня платежных карт для интернет-транзакций. «Есть только несколько банков, которые по умолчанию открыли свои карты. В других для этого приходится проходить специальные процедуры, которые, по сути, являются искусственными барьерами», – говорит он.

Как показывает мировая практика, е-коммерция становится индустрией, когда число пользователей интернета от общего населения страны превышает 20% и они пользуются им не менее 2-3 лет. В Казахстане, по словам эксперта, этот период придется на 2013-2014 годы, когда будет наблюдаться пик роста продаж товаров и услуг через интернет.

Но, к сожалению, развитие е-коммерции, по замечанию г-на Айдашова, зачастую обеспечивается не внутренними сервисами, а зарубежными. Так, в настоящее время только каждая 10-ая интернет-транзакция по картам проходит в казахстанских интернет-магазинах, тогда как 90% уходит на зарубежные сайты. «На казахстанский рынок е-коммерции выходит все больше иностранных игроков с более развитых рынков, с опытом и отлаженными бизнес-процессами, закрывая свободные ниши, пока не заполненные нашими предпринимателями», – сказал эксперт.

По прогнозам OZON Holdings, рынок электронной коммерции Казахстана по темпам роста догонит российский в ближайшие два-три года, то есть он будет расти примерно 25-30% в год.

КАПИТАЛ

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

Бизнес-афоризмы

Каждый хочет, чтобы его информировали честно, беспристрастно, правдиво и в полном соответствии с его взглядами.	Унция репутации стоит фунта работы.	Утешительно думать, что даже самая большая шишка в конце концов упадет.	На самых высоких вершинах ничего не растет.	Никогда не путайте движение с действием.
Честертон	Лоренс Питер	Артур Никольский	Юл Бриннер	Эрнест Хемингуэй

Парниковый эффект

На юге Казахстана создаются тепличные условия для бизнеса

Аскар Жалдин

Что, что Жамбылская область в ближайшие несколько лет станет экономически успешным регионом, мало кто верил. Еще три года назад средняя заработная плата здесь едва достигала 40 тыс. тенге, но за короткое время в социально-экономической жизни области многое изменилось. Конечно, здесь в одночасье не выросло много предприятий, не забила фонтаном нефть и не нашли алмазных месторождений (хотя поговаривают, что еще в советские времена в регионе кое-какие следы этого ископаемого нашли), не выросло в геометрической прогрессии и количество субъектов малого и среднего бизнеса. Но в регионе меняются менталитет людей, взаимоотношения бизнеса и власти. Естественно, это уже начинает отражаться на деловой активности.

Языком цифр

По росту промышленного производства Жамбылская область по итогам прошлого года в сравнении с другими регионами страны заняла ведущие места. В текущем году положительные тенденции в социально-экономическом развитии области сохраняются. Рост объема валового регионального продукта по итогам первого квартала составил 8,8%. За первые 7 месяцев 2012 года промышленными предприятиями области произведено продукции на 104,2 млрд тенге, что больше аналогичного показателя 2011 года на 4,4 млрд тенге.

Объем валовой продукции сельского хозяйства вырос на 1,9%, строительных работ – на 54,2%, розничного товарооборота – на 16,4%. Инвестиции в основной капитал возросли до 54 млрд тенге, что выше аналогичного показателя прошлого года на 16,7.

Конечно, весомый вклад в развитие региона внесла государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития. В рамках программы в области реализуется 29 инвестиционных проектов на общую сумму около 500 млрд тенге с созданием порядка 6 тыс. рабочих мест на период строительства и около 6 300 рабочих мест на период эксплуатации. При этом проекты реализуются с широким привлечением иностранных инвестиций и технологий из Франции, Италии, Чехии, Турции, Ирана и России.

В текущем году в региональную Карту индустриализации вошли 9 инвестпроектов с объемом инвестиций 14,3 млрд тенге, будет создано порядка 500 рабочих мест.

С начала текущего года запущены уже 3 проекта на сумму более 1 млрд тенге. Это 2 предприятия строительной индустрии и завод по производству гексометафосфата натрия и пищевого фосфата.

Исторически так сложилось, что 70% промышленных предприятий области были сосредоточены в Таразе. Но местные власти ведут работу по диверсификации промышленного производства и привлечению инвестиций в сельскую местность. Так, из 19 новых проектов 13 (70%) реализуются в районах.

Яркий тому пример Мойынкумский район, известный для многих как отсталый, благодаря пустыне Бетпак дала, здесь в свое время занимались только разведением скота. В советское время здесь были месторождения урана, которые благополучно перестали разрабатывать. Но за три года в районе выросли крупные предприятия не только в рамках области и Казахстана, но и всего центральноазиатского региона: это два больших завода по производству цемента, золотоизвлекательная фабрика и предприятие по изготовлению гранитных изделий. Каждое из них уже дает региону миллионы долларов налогов и выполняет определенные социальные проекты, будь это строительство водовода в поселки или строительство целого городка со всей инфраструктурой.

Волшебное слово – инвестиции

Раз в два года в областном центре проводится инвестиционный форум «Тараз Инвест». В ноябре 2012 года состоялся очередной форум, который прошел по-своему скромно и самое важное, эффективно для региона. Конечно, говорить о том, что после мероприятия деньги в область потекли рекой – очень большое преувеличение, но определенные инвестпроекты все же заинтересовали инвесторов.

Эксперты отмечают 4 фактора привлекательности региона. Первый фактор – это рынок сбыта. Население Жамбылской области и 3-х соседних областей (с севера Карагандинская область, с востока Алматинская область, с запада ЮКО) составляет 8,2 млн человек или 50% населения Казахстана. С юга область граничит с Кыргызстаном, где проживает около 5 млн человек.

Второй фактор – транспортная логистика. Через территорию области проходит ряд международных транспортных коридоров, которые позволяют доставить грузы по железной и автомобильной дорогам в Среднюю Азию, страны Кавказа, Россию, Китай.

Третий фактор – наличие значительных запасов сырья для развития химической, металлургической, строительной отраслей. В регионе уже работают такие крупные химические компании, как «Казфосфат», российская компания «Еврохим», золотодобывающая компания «Алтын Алмас», производители строительных материалов ТОО «ЖамбылГипс», германская компания «KNAUFF» и французская цементная компания «VICAT». Последняя, как говорилось ранее, построила завод с мощностью производства 1 млн 200 тысяч тонн цемента в год.

Четвертый фактор – благоприятные климатические условия, собственные минеральные удобрения и наличие больших сельскохозяйственных угодий.

В области действуют десятки предприятий малого и среднего бизнеса, которые являются поставщиками экологически чистых продуктов для других регионов Казахстана и соседних стран.

И здесь инвесторам предлагается один из уникальнейших проектов – индустриальная зона «Агроперерабатывающий центр «Тараз». В этом проекте предполагается 20 новых перерабатывающих предприятий. Они будут производить готовые продукты питания из сырья, производимого как в самой Жамбылской области, так и в Южно-Казахстанской области и Кыргызстане. Учитывая рынки сбыта, это действительно может стать одним из прорывных проектов АПК Казахстана. Данный проект не просто разработан, но и получил полное одобрение правительства страны. А это практически «зеленый свет» для бизнеса.

Впечатляет общая сумма подписанных соглашений – свыше 109 млрд тенге.

Так, авиакомпания «SCAT» и акимат города Тараз подписали соглашение о строительстве нового терминала аэропорта в Таразе. В рамках договоренности будут реконструированы пассажирский терминал и взлетно-посадочная полоса, а также будет построен и грузовой терминал, что позволит запустить международные авиарейсы. И как было озвучено, летать жители и гости Тараза будут в города Сибири, Москву, Ташкент и дальнее зарубежье.

Другое соглашение касалось строительства завода по переработке твердых бытовых отходов. Это создаст современную систему управления отходами в городе Тараз и позволит улучшить как качество жизни горожан, так и состояние экологии областного центра. Проект будет осуществлен совместно с болгарской компанией «Строителна механизация».

Интересный документ был подписан между социально-предпринимательской корпорацией «Тараз» и «Международной финансовой корпорацией» по сотрудничеству в проекте «Агроперерабатывающий логистический центр «Тараз».

Есть и проект по сельскому хозяйству. Меморандум о сотрудничестве по проекту «Расширение и модернизация АО «Племзавод «Мерке» заключен между акиматом Жамбылской области и австралийской компанией Australiasia Pacific PTY LTD. В планах инвесторов – модернизация меркенского племзавода, увеличение поголовья овец породы меринос, а также КРС, импорт австралийского мясного и молочного скота, подготовка специалистов, улучшение качества продукции до уровня мировых стандартов и ее реализация на рынках Казахстана, России и стран Азии.

Также соглашение было подписано с компанией ТОО «Alina Holding» по выпуску гипса и строительных материалов и смесей из него. Заметим, что это уже подписание реального контракта.

Кроме этого, в области товариществом «Asia Glass» и АО «НК СПК «Тараз» будет строиться еще и завод по производству стеклотары в Таразе.

К сожалению, суммы каждого из проектов на форуме не назывались, как говорится, деньги любят тишину. Наверное, поэтому так тихо и незаметно пока начинает работу в Жамбылской области один из гигантов в индустрии производства минеральных удобрений в России – компания «Еврохим», представитель которой также присутствовал на инвестфоруме. Известно лишь о том, что с начала 2013 года компания вложит $5 млн в социальные программы развития городов Жанатас и Каратау в Жамбылской области. В частности, деньги будут вложены в объекты образования и спорта. Всего же предприятие вкладывает около $2 млрд в строительство фосфоро-перерабатывающего комплекса в Жанатасе и завода минеральных удобрений в Каратау. Предполагаемым сроком начала работы этих предприятий называют 2016 год. Пожалуй, этот грандиозный проект станет сильнейшим катализатором развития области.

«Зеленая» энергетика

Развитие промышленности региона напрямую зависит от энергообеспеченности предприятий. На сегодняшний день объем электроэнергии, вырабатываемой в области, покрывает менее 30% потребностей, остальная часть покрывается за счет перетока электроэнергии из северных регионов страны.

Также существуют проблемы, связанные с зависимостью Мойынкумского, Шуского и Кордайского районов от электроэнергии, получаемой из соседнего государства.

В Жамбылской области уже ведется работа по строительству электростанций, использующих возобновляемые источники энергии. Два года назад была введена в строй Меркенская ГРЭС-3, а в прошлом году – первая в Казахстане ветроустановка в Кордайском районе.

До конца года планируется ввод в эксплуатацию Каракыстакской ГЭС мощностью 2,1 МВт в районе Т. Рыскулова, Тас-Откельской ГЭС мощностью 9,2 МВт в Шуском районе. Кроме того, ведется строительство двух мощных ветроэлектростанций в Шуском и Сарысуском районах, которые со временем должны будут вырабатывать электроэнергию до 600 МВт.

В развитии возобновляемых источников энергии в Казахстане сделан еще один революционный шаг, причем очень реальный. Французская энергетическая компания Fonrocheenergie SAS после завершения форума подписала соглашение с госкомпанией «ЖамбылГидроЭнерго» по реализации проекта строительства солнечной электростанции. Проект уже разработан. Планируемая мощность солнечной электростанции на первом этапе составит 24 МВт, со временем проект предусматривает увеличение мощности до 2000 МВт. Это 10% от всего объема потребления Казахстаном электроэнергии. Сумма инвестиций – свыше $80 млн, срок окупаемости проекта – 15 лет. Строительство планируется в начале 2013 года. Все вопросы по проекту на сегодняшний день согласованы, разработано технико-экономическое обоснование, которое находится на государственной экспертизе.

Как отмечают в «ЖамбылГидроЭнерго», при строительстве электростанции будут использованы все новейшие технологии: от применения кремниевых батарей до специальных разработок, применяемых и тестируемых в данной отрасли, впервые в Казахстане будет произведен так называемый «замер солнца». В дальнейшем от судьбы проекта будет зависеть то, какую технологию будет применять Казахстан при строительстве подобных электростанций.

Конкурентное преимущество и глобальная проблема

Впрочем, Жамбылская область, как и весь Казахстан, имеет одну серьезную проблему – недостаток квалифицированных рабочих кадров. При сравнительно небольшом населении у нас реальный дефицит человеческих ресурсов. Обсуждали дефицит кадров и на инвестфоруме. Естественно, представители акимата области говорили о принимаемых мерах по привлечению и обучению людей необходимым специальностям. Говорил о государственных программах в этом направлении и вице-министр индустрии и новых технологий Альберт Рау, которому кто-то в зале посоветовал вернуть в Казахстан высококвалифицированных граждан Германии, покинувших когда-то нашу страну. На что чиновник вполне серьезно ответил, что вряд ли наши бывшие сограждане вернутся, даже несмотря на экономический кризис в Европе.

Но у Жамбылской области есть свое веское конкурентное преимущество. «Инвестклимат в Жамбылской области лучше, чем в других регионах страны. Она развивается быстрее, чем другие. Смею сказать, что ваше конкурентное преимущество – это аким области Канат Бозумбаев. Его активная позиция, прилежание, трудолюбие способствуют динамичному развитию», – поделился своим мнением на форуме генеральный директор Deutsche Bank по Казахстану Ульфа Вокурка.

В свою очередь аким области Канат Бозумбаев полушутя предложил потенциальным инвесторам звонить ему круглосуточно. «Тем потенциальным инвесторам, которые вкладывают в нашу область $1 млн, я даю свой телефон и говорю, звоните все 24 часа в сутки, по любому вопросу. Все решу», – сказал он, выступая на форуме.

Вообще, как отмечают участники форума, сейчас инвесторы не опасаются вкладывать в Жамбылскую область. И отчасти, действительно, из-за климата, созданного местной властью, философию которой можно понять также репликой акима Бозумбаева на форуме: «В мире есть инвесторы, которые танцуют перед правительствами, чтобы получить доступ к недрам, сырью. А есть еще государства, которые танцуют перед другими инвесторами, что они приняли участие в работе их обрабатывающей промышленности. Так давайте сделаем так, чтобы это был красивый танец для пользы всех».

На арену выходят микрокредиты

Артем Борисов

Правительство пытается диверсифицировать рынок финансовых услуг. В ситуации, когда традиционное банковское кредитование переживает трудные времена, на арену выходят микрокредиты. В любом случае у потребителя будет больше выбора, а это – хорошо

Недавно мажилис согласился с поправками, внесенными сенатом в проект закона «О микрофинансовых организациях». Таким образом, закон считается принятым и направляется на подпись главе государства. Ранее сообщалось, что целью закона «О микрофинансовых организациях», регулирующего их деятельность в Казахстане, является развитие сферы микрофинансовых услуг, укрепление финансовой деятельности и повышение прозрачности микрофинансовых организаций, обеспечение доступности микрокредитов широким слоям населения, обеспечение защиты прав и интересов потребителей услуг микрофинансовых организаций, а также введение регулирования, контроля и надзора за деятельностью микрофинансовых организаций.

Кроме того, депутаты согласились с поправками сената, внесенными в сопутствующий проект закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам деятельности микрофинансовых организаций».

Поправки считаются принятыми и передаются на подпись президенту. Цель этого документа – приведение в соответствие норм законодательных актов Казахстана с положениями закона о микрофинансовых организациях, а также устранение правовых пробелов и коллизий, которые возникнут в случае его принятия.

Попытка – не пытка

Запустить систему микрокредитования в Казахстане пытались не раз. На память приходит попытка, предпринятая в начале 2009 года тогдашним премьер-министром РК Каримом Масимовым, который поручил «КазАгро», фонду «Даму», акиматам отрегулировать систему микрокредитования в сельской местности.

Была даже схема такого кредитования. Ее предложил тогдашний глава госфонда «Самрук-Казына» Кайрат Келимбетов. Она предполагала пустить на эти цели неосвоенные в рамках программы «Даму-регионы» средства акиматов.

Тогда оператором проекта был назначен «КазАгро». Микрокредиты выдавались, однако их целевое использование всегда находилось под большим вопросом.

В марте 2010 года президент РК Нурсултан Назарбаев заметил, что выдаваемые сельчанам микрокредиты должны идти только на организацию собственного дела. Об этом глава государства сказал в ходе ознакомления с проектами программы форсированного индустриально-инновационного развития в рамках поездки по Южно-Казахстанской области (ЮКО).

«В текущем году я поручил правительству дополнительно предусмотреть на это (микрокредитование) 3 млрд тенге. А до 2015 года увеличить это финансирование до 10-15 млрд тенге ежегодно. Все микрокредиты должны идти только на организацию собственного дела и повысить занятость населения регионов», – отметил Нурсултан Назарбаев.

Уже сейчас необходимо создать такие условия, чтобы микрокредиты бизнесу и населению использовались по предназначению. Есть опасность, что они будут использованы для реструктуризации старых долгов. В таком случае риски, которые сейчас имеют БВУ, просто перейдут в микрокредитные организации.

Это крайне важно

Так, в интервью агентству «Интерфакс-Беларусь» консультант проекта ПРООН по микрокредитованию, магистр права Иван Салеев рассказал о мировом опыте микрокредитования.

Как правило, в программах микрофинансирования присутствуют два компонента: социальный – направленный на оказание помощи беднейшим слоям населения, и коммерческий – определяющий, что эта помощь предоставляется не бесплатно.

По словам Ивана Салеева, этот вид кредитования отличают несколько принципиальных особенностей. Прежде всего, сумма получаемого в первый раз кредита не превышает 50% внутреннего валового продукта, приходящегося на душу населения той страны, где осуществляется программа микрокредитования, то есть сумма эта невелика. Средняя сумма микрокредитов в Польше, например, составляет $2 тыс., в Бангладеш – $50.

В дальнейшем, после своевременного возврата первоначального кредита клиент, в случае повторного обращения, может рассчитывать на получение более крупного кредита. Как правило, микрокредиты выдаются на срок до 12 месяцев. С одной стороны, это стимулирует своевременный возврат заемных средств, с другой – снижает степень риска и повышает эффективность их использования.

В качестве одной из форм обеспечения кредита, продолжает Иван Салеев, часто выступает не залог (хотя и он тоже может использоваться), а поручительство группы заемщиков. В этом случае несколько человек (обычно 4-6) – знакомых, родственников, соседей, друзей – объединяются в группу, которая несет солидарную ответственность за возврат кредита, полученного каждым членом этой группы. Используя именно такую форму обеспечения, программы микрокредитования добиваются 95-98% возвратности кредита.

Организации, которые оказывают такой комплекс услуг, за рубежом принято называть институтами микрокредитования. Это своеобразные финансовые посредники. С одной стороны, они аккумулируют предназначенные для микрофинансирования средства, поступающие из разных финансовых источников, а с другой – обеспечивают доступ населения к этим ресурсам и сопутствующим услугам.

То есть Казахстану также необходимо создать институты микрокредитования, посредников, которые будут аккумулировать средства и обеспечивать доступ населения к ресурсам.

В любом случае любые дополнительные финансовые инструменты дают возможность малому бизнесу и населению право выбора. Как раз того, чего в Казахстане не хватает.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ

АО «Международный аэропорт Алматы» в январе-сентябре 2012 года получило 3,346 млрд тенге чистой прибыли, что ниже на 23,5% показателя за аналогичный период прошлого года, указывается в консолидированной финотчетности по КСБУ. Выручка аэропорта снизилась на 3,7%, до 34,993 млрд тенге, прибыль до налогообложения – на 10,1%, до 4,273 млрд тенге. Активы аэропорта с начала года сократились на 6,3%, до 54,85 млрд тенге, обязательства – на 28,8%, до 17,336 млрд тенге, собственный капитал, напротив, вырос на 9,8%, до 37,514 млрд тенге, уставный не изменился и составил 78,4 млн тенге. Аэропорт Алматы, крупнейший в Казахстане, был создан в 1935 году. В апреле 2011 года аэропорт перешел в собственность Venus Airport Investments B.V., зарегистрированной в Амстердаме. Владельцами АО «Международный аэропорт Алматы» до этого на паритетной основе являлись ТОО «Meridian Capital» и ТОО «SAT Infosystems». Аэропорт сотрудничает с 35 национальными, региональными и международными авиакомпаниями, соединяя Алматы с более чем 50 городами Азии, Европы и Ближнего Востока. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

3 МЛРД ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ

АО «Группа компаний Resmi» в январе-сентябре 2012 года получило 2,952 млрд тенге чистой прибыли против убытка в размере 831,1 млн тенге за аналогичный период прошлого года, указывается в промежуточной консолидированной финотчетности группы по МСФО. Выручка за отчетный период увеличилась на 12,1%, до 26,205 млрд тенге. Активы Resmi снизились с начала года на 6,4%, до 56,41 млрд тенге, обязательства – на 15,1%, до 27,661 млрд тенге, собственный капитал, напротив, вырос на 4%, до 28,749 млрд тенге, уставный капитал не изменился и составил 253,973 млн тенге. АО «Группа компаний RESMI» является диверсифицированной инвестиционной компанией мажоритарного типа, оперирующей в Казахстане, России, Кыргызстане, Узбекистане. В группу компаний RESMI входят «Инвестиционно-финансовый дом RESMI», инвестиционно-девелоперская компания INNOVA, а также производитель товаров народного потребления RG Brands. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

С ЯНВАРЯ ПО СЕНТЯБРЬ

Чистая прибыль АО «Центрально-Азиатская топливно-энергетическая компания» (ЦАТЭК) в январе-сентябре 2012 года составила 5,917 млрд тенге, что в 2,7 раза больше показателя за аналогичный период 2011 года, указывается в консолидированной финотчетности компании по МСФО. Валовая прибыль ЦАТЭК в отчетном периоде выросла на 8%, до 14,832 млрд тенге, доналоговая прибыль – на 37,5%, до 2,228 млрд тенге. Активы компании снизились с начала года на 3,3%, до 211,422 млрд тенге, обязательства – на 8,2%, до 119,707 млрд тенге, собственный капитал, напротив, вырос на 3,7%, до 92,2 млрд тенге, уставный капитал не изменился и составил 17,022 млрд тенге. ЦАТЭК объединяет в себе компании, работающие в электроэнергетике, финансовом и химическом секторах, машиностроении. Акционерами холдинга являются Еркын Амирханов, Сергей Кан, Александр Клебанов (владеют по 31%-ной доле каждый) и президент ЦАТЭК Гульнара Артамбаева (принадлежат 7% акций). **(«Интерфакс-Казахстан»)**

ГОРЯЧЕЕ ЖЕЛАНИЕ

Казахстанская сторона намерена вернуть себе управление газораспределительной компанией Тбилиси «Казтрансгаз-Тбилиси». Об этом заявил накануне в Тбилиси министр финансов Грузии Нодар Хадури после встречи со своим казахстанским коллегой Болатом Жамишевым. Как заявил после встречи Хадури, казахстанская сторона выразила желание вернуть ранее утраченное право управления компанией. «У «Казтрансгаз-Тбилиси» временный управляющий, который представляет мэрию Тбилиси. Казахстанская сторона имеет задолженность перед Корпорацией нефти и газа Грузии, и этот вопрос находится в компетенции министерства энергетики и будет обсуждаться на этом уровне», – сказал Нодар Хадури. Грузинский министр также отметил, что Грузия имеет долг перед Казахстаном и намерена обсудить этот вопрос. В свою очередь Болат Жамишев отметил, что интерес у казахстанской стороны вызывает грузинский опыт таможенного администрирования. «У Грузии накопился хороший практический опыт, и мы намерены с ним более подробно ознакомиться», – отметил Болат Жамишев. В субботу правительственная делегация Казахстана во главе с вице-премьером Ерболом Орынбаевым прибыла в Тбилиси с однодневным визитом. **(«Казинформ»)**

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ

Национальная компания «Қазақстан темір жолы» (КТЖ) успешно прошла инспекционный аудит первого года интегрированной системы менеджмента на соответствие международным стандартам ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 и стандарту OHSAS 18001:2007. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе КТЖ. В ноябре 2011 года интегрированная система менеджмента АО «НК «ҚТЖ» была сертифицирована на соответствие требованиям трех международных стандартов: ISO 9001:2008 (система менеджмента качества), ISO 14001:2004 (система экологического менеджмента), OHSAS 18001:2007 (система менеджмента охраны труда). Ведущим органом по сертификации – международной компанией «SGS» в ноябре 2012 года проведен инспекционный аудит первого года. Его результаты подтвердили, что система управления качеством, экологической безопасностью и охраной здоровья и безопасности труда в АО «НК «ҚТЖ» функционирует в соответствии с требованиями международных стандартов ISO. **(Kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БОГАТЕНЬКИЙ БУРАТИНО

Около 28,8% опрошенных деловым порталом Kapital.kz уверены, что быстро разбогатеть в Казахстане можно, создав карьеру в органах власти и национальных компаниях. Отметим, что фактически такое же количество респондентов – 28,3% считают, что быстро разбогатеть в стране просто невозможно. На создание собственного бизнеса уповают больше 20% опрошенных. Они уверены, что развитие своего дела может быстро принести доход. По мнению 16% респондентов делового портала Kapital.kz, чтобы стремительно разбогатеть, достаточно лишь сочетаться браком с состоятельным человеком. При этом чуть менее 7% опрошенных считают, что именно получение наследства поможет им стать богатыми людьми в предельно короткие сроки. В России только 10% уверены, что госслужба может привести к благосостоянию. Это несколько разрушает миф о том, что многие люди хотели бы работать в «Газпроме» или «Лукойле», РЖД или «Роснефти». Около 16% россиян считают, что развитие бизнеса – реальный способ быстрого обогащения. Удачный брак как средство обогащения рассматривают 17% россиян. Бесспорным лидером способов быстрого обогащения для жителей России является именно получение наследства. За него «проголосовали» 23% участников исследования центра «Ромир». **(Kapital.kz)**

В ЗОЛОТОМ СПИСКЕ

Уроженка Алматы Гульжан Молдажанова вошла в рейтинг самых высокооплачиваемых топ-менеджеров России по данным на 2011 год по версии Forbes. 46-летняя Молдажанова заняла 23 место в рейтинге с заработком в $4 млн в год. Гендиректор «Базового элемента», управляющей активами Олега Дерипаски оказалась единственной женщиной среди самых дорогих CEO. Молдажанова окончила Казахский государственный университет (физический факультет). Затем она стала выпускницей Финансовой академии при правительстве России. Карьеру начинала с 1995 года в качестве секретаря компании «Алюминпродукт». «Придя в компанию Дерипаски секретарем, сделала блестящую карьеру на должностях, которые до нее никогда не занимала ни одна женщина», – отмечает издание. **(Forbes.ru)**

НЕ ЛИРИКИ, А ТЕХНИКИ

В Алматы предприятия нуждаются в работниках технических специальностей, передает BNews.kz со ссылкой на старшего инспектора отдела по работе с молодежью и профессиональной подготовкой Центра занятости Алматы Ернура Тлеукулова. «Наибольшим спросом пользуется технический персонал – 25%. Менее востребованными являются специалисты продаж, гостиничного обслуживания – 9%. Квалифицированные рабочие в области информационных технологий, страхования составляют 6%. 3% приходится на бухгалтеров, строителей, логистов и волонтеров», – сообщил Ернур Тлеукулов. Напомним, в рамках программы «Занятость-2020» повсеместно созданы Центры занятости, которые являются основными кураторами программы. Программа нацелена на повышение доходов населения путем содействия устойчивой и продуктивной занятости. Программа будет реализована в три этапа, 1 этап 2011 (пилотный), 2 этап рассчитан на 2012-2015 годы, 3 этап предполагается реализовать в 2016-2020 годы. В ходе реализации задач, поставленных в «Программе занятости-2020», к началу третьего этапа, к 2016 году будут достигнуты следующие результаты: – программой будут охвачены до 1,5 млн человек; – уровень бедности снизится с 8,2% до 6%; – уровень безработицы не будет превышать 5,5%; – доля самостоятельно занятых в составе занятого населения снизится с 33,3% до 26%; – дополнительный рост производительности труда за счет реализации программы занятости составит 20%. В рамках данной программы в Алматы прошла общегородская ярмарка вакансий. Вместо заявленных 50 компаний-работодателей приняли участие 80. **(BNews.kz)**

«ДЕЛОВЫЕ СВЯЗИ» В США

Казахстанские предприниматели могут принять участие в конкурсе на поездку в США по развитию бизнеса в 2013 году в рамках проекта «Деловые связи». Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе фонда «Даму». Принять участие в конкурсе могут представители малого и среднего бизнеса, прошедшие тренинги Академии Туран Профи и Назарбаев Университета в 2010, 2011 или 2012 годах. Проект «Деловые связи» разработан для установления деловых связей между казахстанским и американским бизнесом. Руководящие представители малого и среднего бизнеса в Казахстане имеют возможность совершить поездку в США по развитию бизнеса, которая даст им уникальную возможность по развитию деловых связей, приобретению оборудования, лицензий, франшиз, найму специалистов и трансферту технологий, созданию совместных предприятий. **(Kapital.kz)**

РАЗВЯЗКИ В АЛМАТЫ

Глава государства Нурсултан Назарбаев ознакомился с ходом строительства новой транспортной инфраструктуры в Алматы, сообщает пресс-служба Акорды. Президент Казахстана осмотрел дорожные развязки по улице Саина. В настоящее время движение на пересечении улиц Саина-Торайгырова осуществляется в раскрытом тоннеле длиной 660 метров. На сегодняшний день ведутся отделочные работы тоннеля, а также создание монолитного коммуникационного канала и инженерных сетей. Кроме того, на пересечении улиц Саина и Жубанова ведутся работы по возведению эстакады и прокладке тоннеля. Длина эстакады составляет почти 340 метров, тоннеля – более 1 180 метров. Также выполняется обустройство необходимой дорожной инфраструктуры по улице Жубанова. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

Россияне придут – конкуренция усилится

Артем Борисов

Таможенный союз и Единое экономическое пространство создали предпосылки для активного вхождения российских компаний на казахстанский рынок. В таких условиях отечественные компании должны резко повысить уровень конкурентоспособности. В противном случае потенциальные казахстанские инвесторы будут обращаться к российским брокерам

На прошлой неделе Kapital.kz со ссылкой на профессионального независимого директора, экс-главу KASE Азамата Жолдасбекова сообщил, что в ближайшие 5 лет российские брокеры будут активно выходить на казахстанский рынок.

По его словам, российские брокеры всегда были меньше зарегулированы и более свободны. Именно поэтому, считает эксперт, российские брокерские компании и будут более агрессивны. Также г-н Жолдасбеков аргументировал свое мнение тем, что в России такие компании имеют больше денег и являются более сильными конкурентами.

Кроме того, экс-глава KASE полагает, что регулятору, которым является Нацбанк, не стоит «давить» на брокерские компании.

Свежо предание…

Об экспансии российских брокерских компаний на казахстанский рынок начали говорить еще четыре года назад, осенью 2007 года. Именно тогда «дочки» двух российских компаний «Конклав Капитал» и «Ренессанс Капитал» первыми получили брокерские лицензии в Казахстане.

В 2008 году на казахстанском рынке появилась еще одна российская брокерская компания – АО «Тройка Диалог Казахстан». Эти компании первыми решили занять «место под солнцем».

Однако более активной экспансии помешал мировой финансовый кризис, в силу которого многие российские компании отложили на некоторое время свои планы.

Ко всему прочему, казахстанские власти так и не смогли в полной мере запустить фондовый рынок, а большие надежды, связанные с проектом создания Регионального финансового центра города Алматы, так и не оправдались.

Появились стимулы

Более ясные перспективы на казахстанском рынке появились во многом благодаря трем факторам. Первый фактор – это реальное создание Таможенного союза (ТС), который начал действовать с 1 июля 2010 года. Второй фактор – строительство автокоридора Западная Европа – Западный Китай. Третий фактор – «народное IPO», которое призвано не только сделать собственниками рядовых граждан Казахстана, но и дать мощный толчок развитию фондового рынка.

При этом ТС довольно быстро формировался как цельная наднациональная структура. Сразу был создан наднациональный орган – Комиссия ТС, а потом с российско-казахстанской границы были убраны таможенные посты.

То есть пункты, где действовали российские брокеры, переместились с российско-казахстанской границы на казахстанско-китайскую (основную по потокам грузов), казахстанско-кыргызскую и казахстанско-узбекскую границы. В этих условиях российским брокерам ничего другого не оставалось, как идти вслед за внешней границей ТС.

Пусть россияне придут

В принципе, приход на казахстанский рынок российских брокеров – позитив. Они усилят конкуренцию, и отечественным брокерам придется прилагать максимум усилий, чтобы удержаться на рынке.

Но проблемы все же есть. В первую очередь они связаны с «народным IPO», которое должно стимулировать наш фондовый рынок.

В своих комментариях газете «Голос Республики» Азамат Жолдасбеков высказал сомнения по этому поводу. «Да, государство будет готово продавать (часть пакетов акций нацкомпаний) по удешевленной цене, чтобы привлечь на рынок розничных инвесторов. Но в конечном счете это будет разовое мероприятие. Мы купим акции, подождем, когда они подрастут в цене, потом продадим их крупным инвесторам, которые сюда придут, снимем какую-то пенку, но рынок так не разовьется. Это раз», – заметил он.

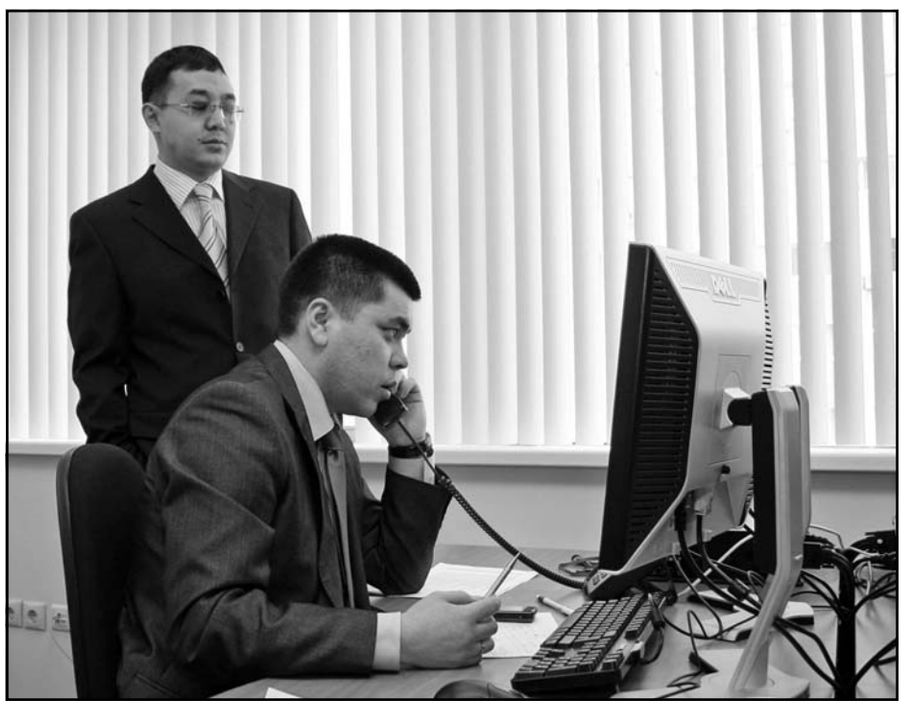
В качестве второго аргумента г-н Жолдасбеков назвал незаинтересованность самих крупных нацкомпаний в размещении своих бумаг на казахстанской фондовой площадке. «Они крупные и занимают миллиардами. Поэтому они лучше пойдут в Лондон или Гонконг, – пояснил он. – В-третьих, нет перспектив с точки зрения критерия устойчивого роста цены их акций – они уже сейчас переоценены».

Как бы то ни было, но власти уже сейчас должны вплотную заняться фондовым рынком. К примеру, как и предлагал Азамат Жолдасбеков, выводить на фондовый рынок средние компании, которые способны показывать долгосрочный рост. Тогда и россияне придут, и конкуренция усилится, и выбор у казахстанского потенциального инвестора появится.

Брокеров укрупнят и повысят их ответственность перед инвесторами

Андрей Кириллов

Повышение требований к капиталу казахстанских брокеров направлено на их укрупнение и ужесточение ответственности перед инвесторами



Как стало известно на прошлой неделе, власти РК собираются поднять требования к уставному капиталу брокерских компаний. С таким заявлением, как передает деловой портал Kapital.kz, на казахстанском форуме эмитентов выступил заместитель директора департамента методологии, надзора и контроля Нацбанка РК Олжас Кизатов.

По его словам, первым шагом, направленным на реформирование рынка брокерских услуг, станет ужесточение требований к уставному капиталу для брокеров со 140 тыс. МРП до 400 тыс. МРП. Это требование уже было озвучено в апреле 2012 года на заседании Совета финансовой стабильности.

Олжас Кизатов подчеркнул, что повышение требований к капиталу брокерских организаций продиктовано необходимостью управления и снижения уровня кредитных рисков и обеспечения защиты инвесторов от действий брокеров, недобросовестно осуществляющих свои обязанности.

Для совершенствования рынка ценных бумаг регулятор также озвучил и другие предложения. Предлагается установить на уровне 20% минимальную долю ценных бумаг, обязательных для размещения на Казахстанской фондовой бирже при листинге на зарубежной бирже.

Он также отметил, что на следующем этапе развития рынка ценных бумаг планируется совершенствовать пруденциальное регулирование брокеров, ужесточить требования к крупным участникам и руководящим работникам брокерских организаций.

Формально сложившаяся инфраструктура фондового рынка РК, считает г-н Кизатов, отвечает всем международным требованиям. Но есть несколько проблем, сдерживающих развитие рынка ценных бумаг. Во-первых, это дефицит качественных финансовых инструментов и, как следствие, низкая ликвидность фондового рынка. Во-вторых, низкое количество розничных инвесторов, вовлеченных в процедуру торгов. Третье – манипулирование и недобросовестное поведение на рынке ценных бумаг. Четвертое – недостаточный уровень прозрачности.

Дефицит как он есть

Дефицит качественных финансовых инструментов и, как следствие, низкая ликвидность фондового рынка, по мнению министра финансов РК Болата Жамишева, имеет прямую взаимосвязь с ростом валового внешнего долга.

На 1 января 2012 года валовой внешний долг Казахстана, включающий в себя государственный долг и долги субъектов всех форм собственности, составил $123,8 млрд и снизился за последние годы по отношению к ВВП до уровня 10-летней давности. Причем львиную его долю составляют долги корпоративного сектора, это порядка $90 млрд, или 72% долга. Обязательства самого государства более чем скромные. Они не превышают $5 млрд, или 4% от валового внешнего долга, что вполне соответствует мировым стандартам.

Поэтому правительство озабочено ростом обязательств квазигосударственного сектора. В связи с этим Болат Жамишев предлагает запретить осуществлять внешние заимствования национальным компаниям, не входящим в структуру ФНБ «Самрук-Казына», АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро», Банк развития Казахстана.

Те, кому запрещено будет занимать за рубежом, могут привлекать средства на внутреннем рынке. Предложенная мера, по словам Болата Жамишева, убьет сразу двух зайцев: снизит внешнее долговое бремя и даст бумажную ликвидность локальному рынку облигаций. Это поможет частично решить проблему дефицита качественных финансовых инструментов для крупных инвесторов, таких как пенсионные фонды и страховые компании.

Меньше криминала

Манипулирование и недобросовестное поведение на рынке ценных бумаг предполагается решить за счет более активного применения норм закона. В статье 56 Закона РК от 2 июля 2003 года «О рынке ценных бумаг» такая норма предусмотрена. И называется она «Манипулированием на рынке ценных бумаг». Согласно ей, субъектам рынка ценных бумаг запрещается:

1) оказывать влияние в любой форме на других субъектов рынка ценных бумаг в целях изменения их поведения на рынке ценных бумаг;

2) распространять недостоверные сведения в целях оказания влияния на ситуацию, складывающуюся на рынке ценных бумаг;

3) совершать сделки в целях манипулирования на рынке ценных бумаг.

Сделка, совершенная в целях манипулирования на рынке ценных бумаг, может быть признана судом недействительной по иску заинтересованных лиц.

Капитал банков и должен быть в Алматы

Аманжол Сагындыков

Даже в долгосрочной перспективе Алматы останется самым привлекательным местом для банковского капитала.

За год и 8 месяцев банки вложили $1 млрд в экономику южной столицы. Кроме того, как заметил в ходе состоявшегося недавно подписания меморандума между акиматом города и представителями 9 банков председатель совета Ассоциации финансистов Казахстана Серик Аханов, банки более 80% своего капитала держат именно в Алматы.

Документ подписали «Казкоммерцбанк», «Народный банк Казахстана», «БТА банк», «Банк ЦентрКредит», «Альянс Банк», ДБ АО «Сбербанк России», «Цеснабанк», Kaspi bank, «Темирбанк».

В меморандуме предусмотрено финансирование в рамках государственно-частного партнерства таких отраслей экономики, как строительство, инфраструктура, торговля, малый и средний бизнес, транспорт и культура.

Выступая перед банкирами, аким города Ахметжан Есимов отметил, что Алматы – это центр, где сосредоточены практически все финансовые организации и институты Казахстана. В мегаполисе работает 32 банка второго уровня, 30 страховых компаний, 10 пенсионных фондов.

Развивается сектор малого и среднего бизнеса. Сегодня более 80 тыс. предприятий зарегистрированы в Алматы, это на 20 тыс. больше, чем в 2008 году. Мегаполис приносит в республиканскую казну порядка 25% всех налоговых поступлений. По итогам прошлого года Алматы перечислил в государственный бюджет более 1 трлн тенге налогов и других обязательных платежей. В этом году планируется на 100 млрд больше.

У банкиров большой интерес к проектам, осуществляемым в Алматы. Среди самых крупных – развитие транспортной инфраструктуры, в частности, создание легко-рельсового транспорта, индустриальной зоны в Алатауском районе и развитие горнолыжного туризма.

Напомним, в начале ноября акимат Алматы и Европейский банк реконструкции и развития подписали меморандум о сотрудничестве по подготовке проекта «Строительство и эксплуатация линии легкорельсового транспорта в г. Алматы». Меморандум предусматривает оказание технической и юридической помощи акимату в реализации проекта со стороны ЕБРР. Оценочная стоимость проекта – $300 млн. По этому проекту в Алматы планируется заменить свыше 14 км трамвайных линий на новые легкорельсовые линии, а также закупить подвижной состав.

Еще в марте текущего года, комментируя вопрос создания индустриальной зоны в Алатауском районе, главный специалист отдела индустриально-инновационного развития городского управления предпринимательства и промышленности Жанна Галымова заметила, что на территории в 345 га предусматривается зона для развития приоритетных отраслей экономики города – мебельной, пищевой, легкой, фармацевтической, химической и машиностроительной.

Выделение земли под индустриальную зону обеспечивается из государственного фонда. «На сегодня для работы в индустриальной зоне подали заявки 40 предприятий и компаний. Реализация их проектов позволит создать более 7 тысяч рабочих мест», – подчеркнула она.

В 2016 году планируется завершение строительства горнолыжного курорта «Кок Жайляу». Финансирование будет смешанным: инвестиции государства ($700 млн) и частные инвестиции ($2,1 млрд). Работа уже ведется.

Мы строили, строили…

Особенно большой интерес для банковского капитала представляют перспективы Алматы как одной большой строительной площадки.

По словам акима, за последние три года ежегодная сдача жилья составляет более 1 млн квадратных метров.

Именно по его инициативе в Алматы разработана городская программа «Ветхое жилье», рассчитанная на ближайшие три года. Согласно проекту, в семи районах рядом со сносимым ветхим жильем будут построены новые дома. После окончания строительства жители смогут переехать из аварийных домов в новостройки. Получать квартиры в «чистовой» отделке горожане будут из расчета «кв. метр на кв. метр».

Всего планируется снести 39 ветхих жилых домов с 384 квартирами общей площадью 14598,6 кв. м. Взамен старых планируется строительство 62 новых домов с 2609 квартирами общей площадью 127105,6 кв. м. При проектировании учтены все нормы плотности застройки. На реализацию проекта необходимо 18,5 млрд тенге, из них 4 млрд тенге – на строительство жилья для переселения, 14,5 млрд тенге – на строительство жилья, предназначенного для реализации населению города.

Развивается строительство и в рамках программы «Доступное жилье-2020». При этом темпы строительства быстро растут. На заседании акимата Алматы по подведению итогов социально-экономического развития города за 9 месяцев 2012 года отмечалось, что с начала года было построено 585,6 тыс. кв. метров жилья, что на 24% больше, чем за соответствующий период прошлого года.

Крупные проекты и активное жилищное строительство способствуют тому, чтобы банки второго уровня держали большую часть своей ликвидности в южной столице. Причем есть факторы, которые свидетельствуют лишь об активизации строительства: в город активно мигрирует сельское население, что привело к перенаселенности Алматы. Жителей города сейчас в 3 раза больше, чем планировалось при его проектировании.

Срочно требуется … защита

Кто будет отстаивать интересы бизнеса?

Виктор Климов

Сегодня казахстанские предприниматели особенно остро нуждаются в государственном лоббировании интересов бизнеса. Тем более в условиях предстоящего вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию (ВТО). Об этом «Капитал.kz» рассказала Зейнатбану Мусина, президент Международного бизнес-центра.

«Отечественный бизнес может быть конкурентоспособным на мировой арене, но для этого необходимо приложить определенные усилия как со стороны бизнес-сообщества, так и государственных органов. Во многих странах практикуется лоббирование в виде коммуникаций между неким действующим лицом и представителем власти, включенным в процесс принятия решений, чтобы повлиять на их характер»,–– говорит г-жа Мусина.

По ее мнению, основным направлением государственного лоббирования интересов бизнесменов может стать не только создание мощной госструктуры по развитию предпринимательства с прямой подчиненностью главе государства, но и экспертиза законодательной базы в соответствии с интересами бизнеса.

«Административные барьеры при ведении бизнеса – главное препятствие на пути развития цивилизованного рынка. Это неоправданные затраты предприятий, связанные с исполнением законодательства и многочисленных нормативных документов. Еще одна немаловажная проблема – кредитная политика в банках второго уровня (БВУ). Во всем мире нет таких высоких процентных ставок 12% и выше при кредитовании бизнеса, как в Казахстане. А потому сегодня, чтобы защитить экономические интересы страны в ВТО, необходимо реализовать целый комплекс реальных мер, а не деклараций», – сетует г-жа Мусина.

Нурлан Смагулов, президент ТОО «Астана Групп», также считает, что государство не должно стесняться поддерживать и лоббировать национальный бизнес. «Один волнующий вопрос для предпринимателей – это противоречие в суде между бизнесом и государством. При разбирательствах у прокуратуры всегда идет поддержка государства. В итоге автоматически в судах предприниматель проигрывает во многих вопросах», – сказал г-н Смагулов на открытии IV экономического форума «Эксперт-100-Казахстан».

Как рассказал «Капитал.kz» Анис Истелюев, исполнительный директор Ассоциации предпринимателей Западно-Казахстанской области, лоббирование интересов национального бизнеса – одна из важных экономических функций любого государства.

«Государство обязано защищать интересы своих товаропроизводителей. Накануне присоединения Казахстана к ВТО национальная конкурентоспособность становится одним из наиболее актуальных приоритетов. Государство должно предусмотреть меры поддержки бизнеса в виде различных преференций, налоговых льгот или грантов для предпринимателей, экспортирующих свою продукцию в ближнее и дальнее зарубежье», – уверен г-н Истелюев.

По его словам, в нынешних условиях казахстанский бизнес не может конкурировать на международных рынках со своими товарами и услугами. Ведь государство несколько запоздало с поддержкой развития казахстанских предприятий несырьевого сектора экономики.

«Если государство планирует сохранить свой экономический суверенитет, необходимы более энергичные усилия и активные экономические меры со стороны госорганов для поддержки предприятий обрабатывающей, легкой и пищевой промышленности. И времени для этого остается все меньше», – считает г-н Истелюев.

К актуальным вопросам поддержки государством национального бизнеса перед вступлением в ВТО эксперт относит: субсидирование экспортеров сельскохозяйственной продукции, модернизацию существующих производственных объектов, обеспечение доступности кредитных ресурсов с более низкими процентными ставками, а также поддержку крупных отечественных товаропроизводителей долгосрочными госзаказами.

В свою очередь Куанышбек Аленов, председатель правления Союза предпринимателей и работодателей Мангистауской области, убежден, что все практические меры и необходимые шаги во время переговоров с участниками ВТО уже отработаны.

«Сформирован баланс интересов сторон за счет взаимных уступок и согласований. Государство все возможное при существующих реалиях сделало. Надо нашим переговорщикам пожелать лишь успешно завершить этот важный для страны марафон по вхождению в ВТО. Менять переговорную позицию Казахстана сейчас в соответствии с «хотелками» и пожеланиями – глупо и нереально», – отметил в беседе с «Капитал.kz» г-н Аленов.

При этом он добавил, чтобы казахстанский бизнес после вступления республики в ВТО гармонично влился в новую среду своего существования, государству необходимо оказывать дополнительную поддержку. И для этого правительству следует активно, системно и последовательно решать вопросы, которые сегодня ставятся бизнесом.

«В первую очередь нужно гармонизировать интересы всех участников рынка – государства, бизнеса и населения. Должны создаваться институционально защищенные «правила игры» для всех без исключения, а также меры, стимулирующие бизнес выходить на такую траекторию, по которой двигаются мировые лидеры», – полагает г-н Аленов.

По его мнению, отечественной продукции вполне под силу конкурировать с зарубежными аналогами. Однако для этого казахстанским товаропроизводителям надо при любой возможности заходить на внешние рынки, тем самым стремиться к лучшим мировым образцам организации и ведения бизнеса.

«Нужно учиться плавать в воде, а не на берегу. Китайцы 20-30 лет назад с этого и начинали. Под усмешки «опытных зрителей» упорно разворачивали свою мировую экономическую экспансию. Участие в международном разделении труда – это процесс, где надо смело начинать с каких-то первых шагов и учиться дальше у конкурентов. Создавать совместные предприятия (СП) с лучшими иностранными игроками, перенимать их опыт, открывать бизнес и производства за рубежом. А если все время пенять на обстоятельства, так можно на десятилетия самолично консервировать свою отсталость», – уверен председатель правления Союза предпринимателей и работодателей Мангистауской области.

Отметив, что сегодня бизнесмены чаще всего сталкиваются с такими проблемами, как коррупция, архаичная система госрегулирования, ухудшение условий кредитования, узость внутреннего рынка при слабой инфраструктуре и огромных расстояниях между крупными городами страны, слабое развитие институтов, в том числе судебной системы, которая не соответствует требованиям дня.

«Нередко предприниматели попадают в ситуации правовой незащищенности перед «корыстными капризами» сильных людей мира сего. Особенно, когда для этих целей используются «возможности» правоохранительных органов и контролирующих ведомств. А потому лоббировать бизнес нужно по либеральной модели, а не южнокорейской. Последняя подразумевает создание особых условий для многопрофильных корпораций, пользующихся большой поддержкой властей, что может обернуться в конкретных реалиях еще более масштабной коррупцией без плодотворного результата», – заключил Куанышбек Аленов.

Свое мнение «Капитал.kz» выразил и Жомарт Алдангаров, председатель Евразийской ассоциации предпринимателей. «Государство должно лоббировать интересы бизнеса, потому что оно существует за счет налогоплательщиков, большинство из которых предприниматели. Если взять, например, опыт Японии, когда грянул кризис в 1998 году, крупный бизнес лег на лопатки и вытаскивал всю страну именно малый и средний бизнес (МСБ). Нельзя увлекаться только крупным бизнесом, нужно подумать и о запасной подушке в виде МСБ», – говорит г-н Алдангаров.

По его словам, если сегодня государству не предпринять конкретные меры по поддержке и защите интересов МСБ, то Казахстан не сможет быть по-настоящему независимой республикой.

«Во-первых, нужно на законодательном уровне внести поправки о повышении уровня ответственности чиновников, вплоть до уголовной ответственности. Во-вторых, должна быть прозрачность и гласность местных исполнительных органов. И наконец, бизнесу требуется финансирование. Фонды в основном выделяют деньги для крупного бизнеса. Среднему – только 30% перепадает, а малый бизнес вообще не видит этих денег. Очевидно, что МСБ нуждается в защите своих интересов – другое дело, что заниматься этим ему приходится пока самостоятельно», – резюмировал председатель Евразийской ассоциации предпринимателей.

Государство хочет легализовать гастарбайтеров

Арман Карин

Легализация трудовых мигрантов, осуществляющих деятельность в Казахстане, позволит властям усилить контроль за их пребыванием, увеличит поступления в бюджет за счет уплаты трудовыми мигрантами подоходного налога, снизит коррупционную составляющую

МВД РК разработало поправки в законодательство, легализующие привлечение гражданами республики трудовых мигрантов из стран СНГ. Данные поправки в виде проекта закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам трудовой миграции» представлены в мажилисе парламента. «Предлагаются изменения в законодательство, предусматривающие осуществление данной деятельности на основании разрешения иностранным работникам на осуществление трудовой деятельности у физического лица», – сказал вице-министр внутренних дел РК Кайрат Тыныбеков.

Так, граждане стран СНГ должны при оформлении регистрации в органах внутренних дел указать цель въезда – «трудовая деятельность». Кроме того, за оформление разрешения иностранный работник предварительно должен оплатить госпошлину в размере 2 МРП за каждый месяц, на который оформляется разрешение.

Проект закона распространяется на граждан стран СНГ, для которых предусмотрен безвизовый порядок въезда в Казахстан, отметил Кайрат Тыныбеков. Разрешение на трудовую деятельность будет выдаваться от одного до трех месяцев и может быть продлено неоднократно. Максимальный общий срок действия разрешения иностранному работнику не может превышать 12 месяцев.

По его словам, нововведения позволят легализовать иностранцев, осуществляющих незаконную трудовую деятельность, повысить миграционный контроль. «Предполагаемая сумма поступлений в бюджет составляет от 4 до 6 млрд тенге в год», – сказал вице-министр.

Контроль будет усилен

Власти РК давно думали над тем, как усилить контроль за трудовыми мигрантами. Квотирование иностранной рабочей силы, регулярные рейды миграционной службы не принесли ощутимого результата. Чем жестче пытались действовать власти, тем изощреннее становился механизм привлечения трудовых мигрантов.

За последние два года в РК, по данным г-на Тыныбекова, зарегистрировано свыше двух миллионов прибывших в страну иностранцев, из них почти миллион – граждане главных стран-доноров трудовой миграции – Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана. «При этом менее одного процента из них целью приезда указали трудовую деятельность, 96% назвали частную цель пребывания», – сообщил он и отметил, что информации о реальном количестве трудовых мигрантов в Казахстане нет.

Принятие новой редакции закона, по его мнению, как раз позволит вести точную статистику.

По словам разработчиков законопроекта, они изучили мировую практику и в итоге пришли к выводу, что наиболее приемлемым является механизм выдачи трудовых патентов, который применяется в России. Этот механизм и лег в основу поправок к казахстанскому законодательству.

Тем самым миграционное законодательство РК должно стать более либеральным, дав возможность трудовым мигрантам легально работать в стране.
На самом деле, если у трудового мигранта будет реальный шанс легально работать в РК, ему нет никакого смысла скрываться и работать нелегально.

Полиция же занимается неблагодарным делом: отслеживает нелегальных трудовых мигрантов, штрафует и высылает их за пределы РК. Нелегалов задерживают, штрафуют и выдворяют за пределы республики. Однако, несмотря на рейды и сложную процедуру легализации через министерство труда и социальной защиты населения, трудовых мигрантов не становится меньше. Спрос на них в Казахстане высок из-за того, что на тяжелых работах со скромными заработками сами казахстанцы работать не хотят.

Естественно, МВД, которое вынуждено тратить рабочее время своих работников на выявление нелегалов, недовольно этой нескончаемой и, главное, неэффективной, деятельностью. Поэтому и предлагает поправки, которые позволят легализовать нелегалов.

Логика понятна

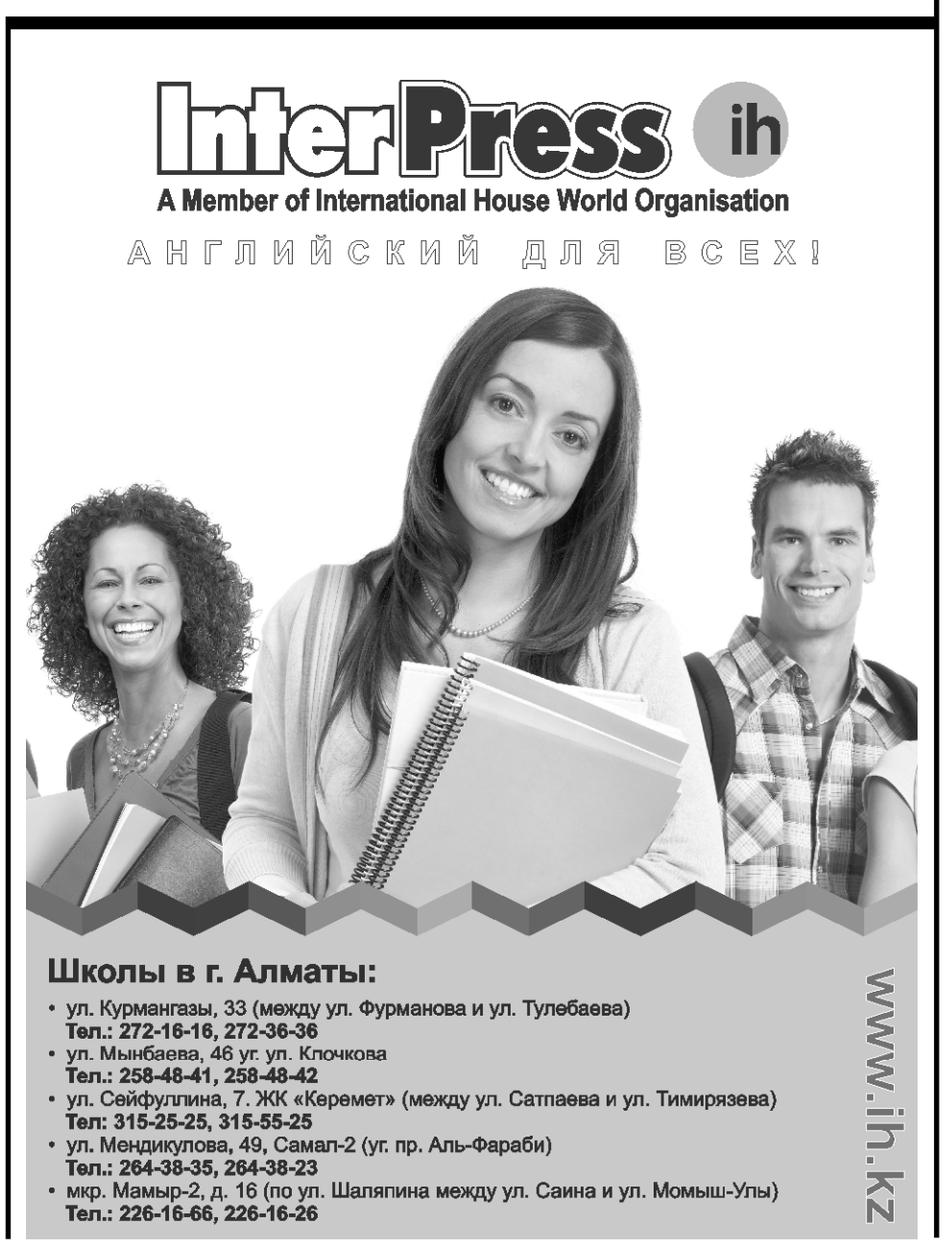
МВД предлагает простую схему: вместо того, чтобы занимать полицейских на рейдах, а потом штрафовать на 30 МРП, лучше, чтобы 2 МРП за месяц работы заплатили на границе, а деньги поступили в бюджет.

Следовательно, полицейские займутся своей непосредственной работой по охране общественного порядка, а трудовым мигрантам, чтобы легализоваться и не бояться, что их обманут, нужно будет регулярно платить вполне даже символическую плату. То есть с каждого трудового мигранта бюджет получит около 40 тыс. тенге в год. Значит, по расчетам МВД, бюджет получит от 4 до 6 млрд тенге в год, в нашей стране трудится от 100 до 150 тыс. трудовых мигрантов.

До настоящего времени многие из них въезжали в РК под предлогом частного визита. Других форм легализации просто не было. Квотирование предполагало слишком запутанную форму легализации, в силу которой работодатель не хотел с ней связываться.

При этом на трудовых мигрантах чиновники, от которых зависит продление пребывания трудовых мигрантов в РК, получали взятки. То есть деньги текли в частные карманы, а не в карман государства.

В принципе, такое решение проблемы напрашивалось давно. Понятно, что трудовых мигрантов из-за ужесточения миграционного законодательства в РК меньше не станет. С другой стороны, казахстанские работодатели нуждаются в трудовых мигрантах, так как низкооплачиваемая и неквалифицированная работа казахстанцам не нужна.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БЕСПРЕДЕЛ НА ДОРОГАХ

В Казахстане слишком либеральное законодательство в дорожной сфере. Такое мнение высказал первый заместитель руководителя фракции НДП «Нур Отан» в Мажилисе Парламента РК Ерген Дошаев на правительственном часе, посвященном работе органов внутренних дел. «Причины роста ДТП разные. Управление транспортными средствами в нетрезвом состоянии, выезды на встречную полосу и другие многочисленные злостные нарушения ПДД со стороны водителей. Обстановку на дорогах ухудшают также недисциплинированность пешеходов и неудовлетворительное состояние дорог. Нельзя также не отметить, что в данной ситуации недорабатывает и дорожная полиция. Но самое главное – росту этого беспредела на наших дорогах, в первую очередь, способствует крайне либеральное законодательство, регулирующее отношения в дорожной сфере», – сказал г-н Дошаев. Депутат выразил надежду, что министерство внутренних дел в кратчайшие сроки внесет на рассмотрение мажилиса законопроект с жесткими санкциями и высокими штрафами. **(«Казинформ»)**

$53 МЛН НА ГОСНОМЕРА

МВД Казахстана обратилось в правительство с просьбой о выделении $53 млн, необходимых для компенсации вложений ТОО «Фирма «Латон» в производство госномеров автотранспорта, и его передачи в ведение министерства, сообщил глава ведомства Калмуханбет Касымов. «В трудные времена – в 1993 году – работа (по выпуску номеров, техпаспортов) была поручена компании «Латон». Они готовы передать нам производство, но надо компенсировать им сумму – $53 млн», – сказал министр, выступая в рамках правительственного часа в мажилисе. По словам Касымова, вопрос о выделении необходимой суммы МВД поставило перед правительством. ТОО «Фирма «Латон» осуществляет свою деятельность на всей территории Казахстана с 1994 года. Компания занимается производством государственных регистрационных номерных знаков, водительских удостоверений и свидетельств о регистрации транспортных средств, а также разработкой специальных программных продуктов для решения задач в области обеспечения безопасности и общественного правопорядка, систем биометрической идентификации граждан. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

СВЯЗАННЫЕ ОДНОЙ СЕТЬЮ

Количество фиксированных точек доступа в интернет в Карагандинской области за год выросло на 1,5%, благодаря чему предприятия связи сумели нарастить объем доходов от этого вида деятельности. Число абонентов интернета по области на 1 октября 2012 года составило 122,9 тыс., а объем доходов предприятий связи от этого вида деятельности – 37,7%. Таким образом, именно предоставление доступа в интернет сейчас приносит связистам главную прибыль, сообщает сайт акима области со ссылкой на областной департамент по статистике. Одновременно с этим в структуре оказываемых услуг уменьшается доля доходов от междугородной и международной связи: в январе – сентябре 2012 года их удельный вес составил 17,8%, что на 4,6 процентных пункта меньше аналогичного периода прошлого года. Также сообщается, что, кроме интернета, развиваются и такие современные высокотехнологичные услуги, как распространение телевизионных программ по кабельной инфраструктуре, по беспроводным сетям и через спутник. Удельный вес этого вида связи в общей сумме доходов за 9 месяцев 2012 года составил 13,6%, увеличившись за год на 4%. **(Kazakhstan Today)**

ПОД КРЫШЕЙ ДОМА

По данным исследования портала «КазРиэлт-Недвижимость», средняя стоимость квартир в Актобе составила в октябре 162 тыс. 555 тенге за 1 кв. метр. По сравнению с показателями на начало года средние цены в этом сегменте увеличилась на 9,25%. За год стоимость жилья выросла почти на 15%. Стоимость индивидуальных жилых домов с сентября по октябрь снизилась на 4,29%. При этом за год цены на частные дома выросли более чем на 9%. В годовом исчислении рост составил 14,47%. На этом фоне стоимость квартир в Зыряновске Восточно-Казахстанской области увеличилась за месяц на 10,98%, до 54 тыс. 392 тенге за 1 кв. метр. По сравнению с показателями за январь 2012 и октябрь 2011 года цены в этом сегменте увеличились на 23,41% и 23,84%. В Риддере цены увеличились на 8,75%, до 73 тыс. 269 тенге за 1 кв. метр. За последние 10 месяцев и 12 месяцев этот тип недвижимости в городе подешевел на 3,89%. **(Kapital.kz)**

ГДЕ-ГДЕ? В КАСКЕЛЕНЕ!

По данным исследования портала «КазРиэлт-Недвижимость», средняя стоимость квартир в Каскелене составила в октябре 151 тыс. 651 тенге за 1 кв. метр. За последние 10 месяцев рост составил 6,9%. В годовом исчислении рост составил 7,48%. За это же время квартиры на вторичном рынке недвижимости города подорожали за последние 12 месяцев на 9,24%. При этом стоимость новых квартир за месяц снизилась на 10,74%, до 137 тыс. 953 тенге за 1 кв. метр. Индивидуальные жилые дома подешевели за месяц на 2,74%. С начала года их стоимость снизилась на 12,27%. Средневзвешенная стоимость земли для индивидуального жилищного строительства, садоводства и ведения сельского хозяйства увеличилась за месяц на 20,26%, до 836 тыс. 118 тенге за сотку. По сравнению с началом текущего и октябрем прошлого года «сотка» подорожала на 49,6% и 26% соответственно. Столь резкий прирост средних цен обуславливается непропорциональным ростом предложения в высшем ценовом сегменте рынка. **(Kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПОЧЕМ ПРОЕКТЫ?

В Карагандинской области в рамках реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию при поддержке государства реализуется 24 инвестиционных проекта в сфере АПК общей стоимостью около 27 млрд тенге. Об этом корреспонденту ИА «Казах-Зерно» сообщили в областном управлении сельского хозяйства. Из них 9 инвестиционных проектов общей стоимостью 17 млрд 299 тенге и с созданием 582 рабочих мест включены в Карту индустриализации страны. В текущем году областным координационным советом по форсированному индустриально-инновационному развитию рассмотрено и одобрено еще 11 проектов АПК на сумму 5 млрд тенге, реализуемых вне Карты индустриализации. Будет создано 299 рабочих мест. Они также будут включены в Карту индустриализации. Также в рамках продовольственного пояса реализуется 4 проекта на сумму 4 млрд 636 млн тенге с численностью 163 рабочих места. Все эти проекты направлены на улучшение экономического благосостояния населения, создание новых рабочих мест и обеспечение продовольственной безопасности путем создания инновационных производств по выпуску конкурентоспособной продукции. **(ИА «Казах-Зерно»)**

ПРОДОВОЛЬСТВИЕ ПОД ЗАЩИТОЙ

Работа по формированию продовольственного стабилизационного фонда на 2012-2013 годы ведется в настоящее время в Карагандинской области. Об этом корреспонденту ИА «Казах-Зерно» сообщили в управлении сельского хозяйства региона. В октябре текущего года принят ряд постановлений Правительства РК о выделении целевых трансфертов и формировании, использовании стабилизационного фонда продовольственных товаров. В целях сдерживания необоснованного роста цен, обеспечения социально значимыми продовольственными товарами социально уязвимых слоев населения, а также для реализации продукции стабилизационного фонда в Карагандинской области создано АО УИК «Арка». В ведение АО переданы коммунальный рынок и социальные павильоны города Караганды. Проведена организационная работа по поставкам в социальные павильоны социально значимых продовольственных товаров по ценам ниже рыночных. В рамках данной работы с товаропроизводителями подписаны соглашения о социальной ответственности бизнеса и государства в части бесперебойного обеспечения населения области продукцией сельского хозяйства. В соответствии с данным соглашением СХТП области поставляют в социальные павильоны продукцию по ценам ниже рыночных на 10 -15%. Кроме того, в целях стабилизации цен на муку и хлеб первого сорта протокольным решением заседания государственной комиссии для Карагандинской области из государственных ресурсов было выделено 105,9 тыс. тонн продовольственной пшеницы по цене 28,0 тыс. тенге за тонну. Созданным в области координационным советом за мукомольными предприятиями закреплены хлебопекарные предприятия. Они получают муку по цене 47 тенге за кг и выпекают социальный хлеб 1 сорта по фиксированной цене 43 тенге (формовая булка 600 грамм) с дальнейшей реализацией ее в розничной сети по цене не более 45 тенге булка. **(ИА «Казах-Зерно»)**

ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ

В Костанае ввели в эксплуатацию овощехранилище емкостью 3 тыс. тонн. Как отмечается, проект вошел в Государственную программу форсированного индустриально-инновационного развития (ФИИР), его реализовало ТОО «Ермек-К». «Общая стоимость проекта составляет 340,5 млн тенге. Ввод в эксплуатацию проекта предусматривает последующую оптовую реализацию (плодоовощной продукции) потребителям Костанайской и соседних областей, а также позволит насытить местный рынок плодоовощной продукцией по доступным ценам в зимний период», – рассказала начальник отдела предпринимательства акимата города Алия Сагадиева. По информации директора ТОО «Ермек-К» Тулегена Жайляубаева, овощехранилище оснащено современным оборудованием, в нем предусмотрена система вентиляции, позволяющая поддерживать необходимую температуру в автономном режиме, а значит, сохранять продукцию долгое время. Также возводится дополнительная утепленная стена для возможности сохранять продукцию при низких температурах в зимнее время, передает ИА «Казах-Зерно». По данным областного акимата, начиная с 2010 года, в регионе ежегодно строятся овощехранилища объемом 4-5 тыс. тонн. **(ИА «Казах-Зерно»)**

ФЕРМЕРСКАЯ ДОЛЯ

В Костанайской области в рамках ФИИР сдали в эксплуатацию новую молочно-товарную ферму. Об этом корреспонденту BNews.kz сообщил директор ТОО «Сарыагаш» Утеген Муртазин. «Товарищество «Сарыагаш», входящее в состав «Арай-Холдинга», строительство молочно-товарной фермы вело 2 года. За это время здесь возвели 2 новых коровника на 1250 голов скота, доильный зал и родильное отделение. Общая стоимость проекта – больше 600 млн тенге», – отметил он. По его словам, часть денег заемные от АО «Казагрофинанс», еще часть – собственные. Данный проект реализуется в рамках Карты индустриализации. «Благодаря тому, что у нас сегодня есть субсидии на литр молока, на килограмм мяса, которые государство нам выдает, мы рискнули построить эту ферму. Мы видим окупаемость – 7 лет, если дотаций не будет, окупаемость сразу резко возрастает до 18 лет! Это мы все просчитывали», – заверил он. Утеген Муртазин отметил, что первая очередь этой фермы была запущена год назад. «Тогда были построены современные коровник, доильный зал и приобретены необходимая техника и оборудование. К примеру, доильная установка «Карусель» от немецкой компании. Второй пусковой комплекс включает в себя не только новый коровник, но и родильное отделение. В итоге на ферме в Перелесках смогут содержать 1259 голов крупного рогатого скота», – заключил он. **(Zakon.kz)**

Арнат Абжанов: «У эмитентов много вопросов»

Мариям Бижикеева

Специалистам достаточно сложно определить то количество эмитентов, которое может успешно разместить свои облигации на казахстанском рынке ценных бумаг. Отсутствие информации о ключевых операционных и финансовых показателях казахстанских компаний и, как правило, общая непрозрачность бизнеса не позволяют провести объективный качественный и количественный анализ многих компаний. В то же время, как отмечает член правления Halyk Finance Арнат Абжанов, потенциальные эмитенты, обладающие хорошей инвестиционной привлекательностью для инвесторов, далеко не всегда представляют крупный бизнес. Компании средней капитализации, продемонстрировавшие устойчивость своих бизнес-моделей в условиях тяжелого кризиса и готовые к адекватному раскрытию информации о своей операционной и финансовой деятельности, могут вполне успешно конкурировать с так называемыми «голубыми фишками» нашего рынка в ежедневной борьбе за инвестора.

– Чего не хватает рынку, чтобы на него выходили качественные эмитенты?

– Для того чтобы рынок был привлекательным для качественных потенциальных эмитентов облигаций, он должен в первую очередь являться адекватной конкурентной альтернативой всем остальным источникам финансирования, имеющимся у таких потенциальных эмитентов на сегодняшний день. Потенциальный эмитент должен быть уверен в том, что, осуществив все трудоемкие и весьма затратные по времени комплексные процедуры по получению кредитного рейтинга (при наличии такой необходимости), регистрации выпуска облигаций в Комитете по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка Республики Казахстан (КФН) и его листингу на АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE), а также выполнив все требуемые условия по своевременному и детальному раскрытию информации перед инвестиционным сообществом, он сможет разместить свои облигации по приемлемой для себя цене и доходности к погашению. А это может себе позволить далеко не каждая компания. Зачастую получение банковского займа с привычной ему процедурой взаимодействия с банком второго уровня кажется потенциальному эмитенту более понятным, простым и привлекательным вариантом привлечения финансирования – особенно с учетом определенной конкуренции между всеми типами кредиторов, основанной на том факте, что банки второго уровня точно так же заинтересованы в качественных заемщиках, как институциональные инвесторы – в качественных эмитентах.

– Какие запреты отбивают охоту выходить на рынок у эмитентов?

– Думаю, что «запреты» – это не совсем корректная формулировка. Есть определенные ограничения, с которыми потенциально могут столкнуться новые эмитенты. Сегодня, например, значительная часть вопросов у эмитентов возникает в отношении детальности и сроков раскрытия информации перед ключевыми регуляторными органами фондового рынка Республики Казахстан – КФН и KASE. Не секрет, что с введением в действие Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам регулирования банковской деятельности и финансовых организаций в части минимизации рисков» ответственность эмитента за раскрытие информации значительно выросла. Безусловно, данные изменения носят позитивный характер для нашего фондового рынка в целом и будут способствовать его дальнейшему качественному развитию, но, с другой стороны, понятно, что потенциальным эмитентам необходимо некоторое время, чтобы переосмыслить возросшие требования КФН и KASE и принять их – особенно если речь идет об эмитентах-дебютантах.

– Надо ли пересмотреть требования регулятора по рейтингам? Какие конкретно? Почему?

– Могу отметить следующие два ограничения КФН и KASE, которые желательно проанализировать более детально. Во-первых, непризнание национальных шкал международных рейтинговых агентств в целях регистрации проспекта выпуска облигаций в КФН и листинга облигаций на KASE. Во-вторых, величина левереджа для нефинансовых организаций закреплена на максимальном уровне, равном 2,0. Что касается первого ограничения, то в настоящее время рейтинги по национальным шкалам международных рейтинговых агентств

> **Для того чтобы рынок был привлекательным для качественных потенциальных эмитентов облигаций, он должен в первую очередь являться адекватной конкурентной альтернативой всем остальным источникам финансирования, имеющимся у таких потенциальных эмитентов на сегодняшний день**

признаются в пруденциальных нормативах НПФ, однако не признаются в целях регистрации проспекта выпуска облигаций в КФН и листинга облигаций на KASE. Считаю, что национальным шкалам международных рейтинговых агентств следует получить полноценное признание, так как они позволят получить доступ к фондовому рынку более широкому спектру качественных компаний, нежели только международная шкала. Я сейчас объясню более подробно. В настоящее время суверенный рейтинг Республики Казахстан по шкале S&P находится на уровне «BBB+». Ввиду того, что казахстанские эмитенты не могут получить рейтинг выше суверенного, их рейтинги могут варьироваться от оценки «D» до оценки «BBB+», что покрывает 15 уровней рейтинговой оценки по международной шкале S&P. Однако, по национальной шкале S&P, рейтинг может варьироваться от «kzD» до «kzAAA» (последний соответствует рейтингу «BBB+» по международной шкале) с соответствующим диапазоном в 22 рейтинговые оценки. Таким образом, на примере S&P национальный рейтинг является в каком-то смысле более точным и чувствительным показателем, поскольку он отражает кредитоспособность эмитента без учета рейтинга страны, в которой ведет свой бизнес эмитент, и должным образом концентрируется на кредитных характеристиках самой компании-эмитента.

Например, рейтинг по международной шкале на уровне «CCC» свидетельствует о том, что «эмитент испытывает трудности с выплатами по долговым обязательствам и его возможности зависят от благоприятных экономических условий». В целом, эта категория находится в одном шаге от дефолтной категории группы «D», и поэтому негативно воспринимается инвесторами. На практике, однако, именно данная оценка зачастую присваивается рейтинговыми агентствами (особенно тем казахстанским компаниям, которые выходят на наш фондовый рынок впервые) не столько в силу их фундаментальных кредитных характеристик, сколько в силу «отдаленности» их финансового состояния от макроэкономического состояния страны – понятно, что в Казахстане немного частных компаний, имеющих такую же критическую массу как НК «КазМунайГаз» или Банк Развития Казахстана. В этом плане национальная шкала международных рейтинговых агентств устраняет потолок суверенного рейтинга в оценке рейтинга самого эмитента, а потому может позволить б;льшему количеству компаний получить рейтинг хотя бы не ниже уровня «kzB», который является адекватным для большинства институциональных инвесторов.

По второму ограничению могу сказать, что действующие правила регистрации выпуска облигаций содержат серьезное требование по поддержанию левереджа (соотношение совокупных обязательств к совокупному собственному капиталу) на уровне менее 2,0 для нефинансовых организаций. Считаю целесообразным проанализировать данное ограничение более детально. Дело в том, что в мире много финансово-устойчивых компаний с большой рыночной капитализацией и хорошим международным кредитным рейтингом – и при этом величина их левереджа больше 2,0. В качестве примера можно привести МТС (ведущего телекоммуникационного оператора России и СНГ), уровень левереджа которого составлял 3,27 по состоянию на 31.12.2011, а рыночная капитализация – $17,1 млрд (на 16.11.2012) с рейтингами BB/BB+/Ba2 (S&P/Fitch/Moody's).

– Реален ли приход российских эмитентов? Если да, то в какие сроки?

– Считаю, что при текущих регуляторных ограничениях в ближайшей перспективе приход российских эмитентов маловероятен. Ключевыми институциональными инвесторами в Казахстане являются наши накопительные пенсионные фонды («НПФ»); однако их текущие пруденциальные нормативы не позволяют им инвестировать в долговые инструменты эмитентов-нерезидентов с рейтингом ниже уровня «BBB-» по международной шкале. Российские эмитенты с рейтингами такого уровня (а это, как правило, либо государственные/квазисуверенные компании, либо частные международные корпорации) для размещения своих облигаций обычно предпочитают крупные иностранные площадки, которые предлагают обширную инвесторскую базу и высокую ликвидность. С развитием более тесной взаимной интеграции Российской Федерации и Республики Казахстан и, как следствие, с появлением крупных российских компаний, работающих на территории нашей страны, можно ожидать новые размещения на казахстанском рынке выпусков облигаций дочерних организаций крупных российских компаний. Свидетельства такой возможной тенденции налицо – это размещения тенговых облигаций дочерних организаций таких ведущих российских банков как Сбербанк и ВТБ.

– Есть ли возможность включения в листинг KASE уже зарегистрированных облигаций российских эмитентов, обращающихся на ОАО ММВБ-РТС?

– Насколько я знаю, в настоящее время такая возможность отсутствует. Проблема в том, что в России нет легитимной возможности для депозитария – нерезидента Российской Федерации – открыть счет номинального держателя в НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий», который совсем недавно – 6 ноября – получил свой статус центрального депозитария в результате интеграции ЗАО «ДКК» (ведущего российского расчетного депозитария по акциям) и НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий» (крупнейшего расчетного депозитария России). Это означает, что в настоящее время казахстанское АО «Центральный депозитарий ценных бумаг» технически не имеет возможности установить взаимные корреспондентские отношения ни с одним из депозитариев России – включая их центральный депозитарий. Насколько я знаю, возможность открытия иностранными депозитариями счетов номинального держателя в российских депозитариях сейчас прорабатывается на межгосударственном уровне, и, возможно скоро, данный вопрос будет решен.

– Что нужно, чтобы «вырастить» качественного казахстанского эмитента?

– Компаниям и, в особенности их собственникам, рассматривающим выпуск и размещение своих облигаций, следует учесть, что к выходу на долговой фондовый рынок желательно начинать готовиться за два, а то и за три года до непосредственно самой стадии размещения. Определение «качественный эмитент» в первую очередь предполагает компанию, имеющую успешную операционную и финансовую историю как минимум за два последних финансовых года. Обеспечить выполнение этих базовых требований сразу и быстро довольно затруднительно. Но и это далеко не все составляющие успеха. Нужно быть готовым к тому, что наряду с соответствием базовым условиям необходимо пройти определенные подготовительные процедуры. Так, существуют требования КФН в отношении наличия рейтинга от одного из международных рейтинговых агентств для регистрации выпуска облигаций. Сейчас такой рейтинг должен быть не ниже уровня «B» по международной шкале агентства S&P или аналогичного уровня по Fitch/Moody's для нефинансовых организаций. В качестве альтернативы эмитент облигаций должен иметь величину левереджа не выше 2,0 по итогам последнего отчетного периода.

Безусловно, выполнение указанных требований сложно осуществить в короткие сроки, если потенциальный эмитент не готовится к решению таких вопросов заранее. Также рекомендую эмитентам-дебютантам начать проведение аудированной финансовой отчетности на регулярной основе задолго до принятия формального решения о выпуске и размещении своих облигаций. Очень часто, сроки выхода эмитентов на долговой фондовый рынок серьезно затягиваются именно потому, что компания-эмитент не имеет аудиторских отчетов по финансовой отчетности за последние несколько лет (соответствующих требованиям KASE, предъявляемым к аудиту).

Помимо этого, потенциальный эмитент должен быть готов к требованиям по раскрытию информации во время всего срока обращения своих облигаций. Такая информация включает и своевременное предоставление квартальной финансовой отчетности (составленной в соответствии с МСФО), и публикацию внутренних корпоративных решений (в том числе решений совета директоров) по вопросам, затрагивающим интересы облигационеров. Если процедуры по раскрытию финансовой и нефинансовой информации не были выстроены внутри компании надлежащим образом до включения облигаций в листинг, то руководство компании может столкнуться с необходимостью ускоренного внедрения всех соответствующих процедур сразу после листинга – что размоет их фокус на адресации и решении более важных стратегических задач.

Запрет на экспорт ГСМ: к 2015 году нужно готовиться сейчас

Андрей Кириллов

Власти собираются продлить запрет на экспорт нефтепродуктов и на 2013 год. Но суть рынка как раз в том, что он не может эффективно функционировать в условиях хронических ограничений

Как сообщили недавно казахстанские СМИ со ссылкой на заместителя директора департамента маркетинга нефтепродуктов АО «КазМунайГаз – переработка и маркетинг» Талгата Букобаева, запрет на экспорт нефтепродуктов в Казахстане может быть продлен на следующий год. «Как известно, в Казахстане введен запрет на экспорт нефтепродуктов до конца текущего года, по информации, данный запрет будет продлен и на следующий год», – сказал г-н Букобаев на конференции «Рынок нефтепродуктов Центральной Азии».

Запрет и Таможенный союз

Между запретом на экспорт горюче-смазочных материалов (ГСМ) и началом работы Таможенного союза (ТС) есть самая прямая взаимосвязь. Сам запрет был введен 15 мая 2010 года, то есть накануне юридического вступления Казахстана в ТС. Напомним, ТС начал работу 15 дней спустя – 1 июня 2010 года.

Власти вынуждены были вводить запрет в силу некоторых обстоятельств. Во-первых, розничные цены на ГСМ в Казахстане были на 15-20% ниже, чем в России. Поэтому власти опасались массового вывоза ГСМ на российский рынок.

Во-вторых, согласно договоренностям, в рамках ТС таможенные границы с Россией были убраны, поэтому у казахстанских властей не осталось никаких административных инструментов, чтобы ограничить вывоз ГСМ из страны.

Власти надеялись, что в рамках ТС розничные цены на ГСМ в Казахстане и России будут выравниваться. Об этом на пресс-конференции в конце января 2011 года в Астане рассказал тогдашний председатель правления АО «КазМунайГаз» Кайргельды Кабылдин. «В связи с вхождением в Таможенный союз, безусловно, влияние скажется. Сегодня цены оптовые (на нефтепродукты) у нас с Россией, в принципе, одинаковые, что касается розницы, то наш рынок чуть дешевле, чем российский», – отмечал тогда г-н Кабылдин. «Российский рынок сегодня привязан к ставке экспортно-таможенной пошлины: чем выше ЭТП, которую российская сторона устанавливает, тем выше цены на нефтепродукты», – пояснил он. Безусловно, в рамках единого таможенного пространства отечественные розничные цены на ГСМ будут выравниваться с российскими.

Цели запрета

Запрет на экспорт ГСМ, по мысли властей, должен был предотвратить дефицит топлива на внутреннем рынке и стабилизировать розничные цены.

Однако сказать, что запрет полностью ликвидировал дефицит топлива на внутреннем рынке нельзя. Сам дефицит наблюдается давно. В Казахстане функционируют три нефтеперерабатывающих завода общей мощностью 18 млн тонн нефти в год: ОАО «Атырауский НПЗ» (АНПЗ), ЗАО «Павлодарский нефтехимический завод» (ПНХЗ) и ОАО «Шымкентнефтеоргсинтез» (ШНОС).

Но… на самом деле НПЗ получают ежегодно только 9 млн тонн нефти. Половина мощностей простаивает из-за отсутствия сырой нефти. При этом схема налогообложения построена таким образом, что нефтяным компаниям выгоднее продавать сырую нефть за границу, чем поставлять на НПЗ. Так, при экспорте им возвращают налог на добавленную стоимость, при поставках на НПЗ – нет.

Отсюда и нестабильность розничных цен на внутреннем рынке. С одной стороны, государство регулирует предельные розничные цены, с другой стороны, цена топлива растет. В результате мелкие сети автозаправочных станций (АЗС) разоряются, а рынок – монополизируется крупными игроками.

Кстати, как следствие вступления Казахстана в ТС можно рассматривать и более высокую степень зависимости розничных цен на ГСМ внутри РК от динамики роста розничных цен на российском рынке. Это особо наглядно проявилось в конце 2011 – начале 2012 года.

К 2015 году нужен четкий механизм

В краткосрочной перспективе власти запрет не отменят. В конце прошлого года на заседании правительства на эту тему высказался министр нефти и газа Сауат Мынбаев. По его словам, запрет будет продляться Казахстаном регулярно, вплоть до 2015 года, когда завершится реконструкция трех крупных НПЗ, позволяющих самостоятельно закрывать потребности внутреннего рынка во всех видах ГСМ. «Сегодня внесен проект постановления о продлении запрета на экспорт светлых нефтепродуктов (на 2012 год), просьба поддержать», – сказал министр.

При этом власти очень надеются, что модернизация НПЗ даст конкурентные преимущества и пройдет как можно быстрее. В начале октября текущего года на Евразийском форуме Kazenergy председатель правления АО «Национальная компания «КазМунайГаз» (КМГ) Ляззат Киинов рассказал об объеме необходимых средств. «Общий объем инвестиций на реализацию этих проектов ожидается на уровне более $6 млрд. Сроки реализации проектов намечены на период 2013-2015 годов», – сказал он.

По словам г-на Киинова, реализация проектов реконструкции казахстанских НПЗ позволит увеличить объем производства до 19,5 млн тонн в год и среднюю глубину переработки нефти довести до 89-90%, снизить производство мазута, увеличить выход светлых нефтепродуктов, повысить качество бензина и дизельного топлива до уровня стандартов Евро-4, Евро-5.

Но уже сегодня необходимо выработать четкий и прозрачный механизм регулирования цен на ГСМ. Позитивным моментом можно считать тот факт, что недавно власти пообещали продумать вопрос регулирования оптовых цен (до настоящего времени власти контролируют только розничные цены). К 2015 году в Казахстане должен быть разработан и принят механизм, позволяющий сохранять стабильность внутреннего рынка и не зависеть от конъюнктуры мирового и российского рынков ГСМ.

Транспортная интеграция

К чему приведет объединение активов стран ТС?

Артем Борисов

Единая транспортная политика должна придать Таможенному союзу и Единому экономическому пространству мощный стимул для развития полноценной интеграции

На прошлой неделе пресс-служба Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) сообщила, что на совещании министров транспорта стран Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) одобрен проект Концепции транспортной политики. Концепция была подготовлена департаментом транспорта и инфраструктуры ЕЭК с учетом текущего состояния и развития транспортных комплексов государств-членов ТС и ЕЭП, анализа национальной договорно-правовой базы, а также международного опыта интеграции, в том числе Европейского союза.

Отметим, что основные направления проекта концепции соответствуют принципам формирования ЕЭП и обеспечат реализацию его основных четырех свобод: свободы движения товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов.

В ходе совещания представители сторон достигли единого понимания, что на основе проекта концепции в 2012-2013 гг. будет разработана научно обоснованная программа транспортной политики ЕЭП на период до 2020 года.

Реализация транспортной политики позволит решить такие задачи, как обеспечение транспортной доступности, снижение доли транспортной составляющей в стоимости продукции, эффективное использование транзитного потенциала, интеграция в мировую транспортную систему, снижение вредного воздействия транспорта на окружающую среду и здоровье человека.

Доступность нужна как воздух

В настоящее время вопрос транспортной доступности – один из ключевых. Все страны ТС активно лоббируют деятельность своих компаний, тогда как иностранные изначально оказываются в менее выгодной позиции. Так называемый государственный протекционизм закрывает рынок для одних перевозчиков и открывает – для других. Обычно преимущества достигаются за счет субсидий, которые выделяет государство.

Летом прошлого года в эксклюзивном интервью агентству «Хабар» тогдашний вице-министр транспорта и коммуникаций РК Азат Бектуров заявил, что казахстанские экспортеры были уравнены в правах с российскими и белорусскими.

Речь шла о перевозках грузов по железной дороге на территории стран ТС и транзите в третьи государства. Ранее национальные перевозчики могли предоставлять субсидии для местных компаний – в итоге последним транспортировка обходилась дешевле, чем поставщикам из соседних государств.

Например, казахстанский производитель в Костанае, находясь ближе к Челябинску, из-за железнодорожного тарифа не мог поставить товар в Челябинск, потому что, находясь дальше, российский грузоотправитель, условно, в Иркутске, отправлял в Челябинск по более низким ценам и имел преимущество перед нашим производителем.

Принятое накануне соглашение об унификации тарифов внутри Единого экономического пространства исключает такую возможность в будущем. Ожидается, что единые нормы будут действовать с 2013 года. Такая же унификация ожидается и в сфере гражданской авиации, автомобильного транспорта.

Вместе с тем казахстанские власти стараются убедить своих сограждан в том, что унификация, как один из этапов полноценной интеграции, не принесет с собой роста тарифов. Ранее казахстанское правительство приняло решение ежегодно поднимать тарифы на железной дороге на 15%. Выше этих параметров тарифы, даже после унификации, не поднимутся.

Транспортная составляющая: все ниже, и ниже, и ниже…

Именно она и является основой конкурентоспособности товаров, производимых на территории ТС. На текущий момент транспортная составляющая в продукции на пространстве стран ТС составляет от 16 до 20%. Это очень высокий показатель.

Для сравнения: в последней редакции европейской транспортной политики этот показатель равен 5% стоимости любой продукции.

Чтобы приблизиться к европейским стандартам, страны ТС договорились снизить данный показатель до 10-12%, а в последующие годы добиться большей эффективности.

Причем транспортная составляющая включает в себя затраты на такие элементы транспортного обслуживания, как подготовка товара к транспортировке на складе отправителя, его упаковка и хранение; погрузка товара на транспортное средство первого перевозчика; транспортировка груза со склада отправителя в пункт передачи товара второму перевозчику; транспортно-экспедиторское обслуживание на первом этапе перевозок; аренда транспортного оборудования на первом этапе перевозок (контейнеры, средства пакетирования и др.); выгрузка товара в пункте перевалки; погрузка товара на транспортное средство второго перевозчика; оплата таможенных пошлин, налогов и сборов; страхование груза на случай его порчи или утраты; транспортировка товара вторым перевозчиком и т.д.

В данном направлении страны ТС уже предпринимают определенные шаги. Так, в октябре стороны договорились о создании единого логистического оператора в виде совместного предприятия с паритетным участием всех сторон. В уставный капитал акционерного общества предполагается передать акции профильных компаний, обладающих необходимыми для реализации проекта компетенциями и активами – подвижной состав, в том числе фитинговые платформы и контейнеры, грузовые терминалы, сетевые информационные системы. Со стороны ОАО «РЖД» планируется внесение принадлежащего АО контрольного пакета акций ОАО «ТрансКонтейнер». Со стороны АО «НК «КТЖ» – акции дочерних компаний АО «Казтранссервис» (оператор подвижного состава) и АО «Кедентранссервис» (крупнейший сетевой терминальный оператор), терминалы, расположенные на пограничных с Китаем станциях Достык, Алтынколь. Со стороны Белорусской железной дороги рассматривается возможность внесения терминалов на границе с Европейским союзом, расположенных на станции Брест, и логистического подразделения – ГП «БТЛЦ» («Белинтертранс»).

От успешности этого проекта напрямую зависит и эффективность транспортной составляющей.

Единая транспортная политика стран ТС должна суммировать транзитные потенциалы сторон. В частности, согласно концепции создания единого логистического оператора, Казахстан и Беларусь внесут в данный актив самые лакомые куски своей транспортной инфраструктуры – терминалы на границах.

В объединении активов есть много позитива, это реализация транзитного потенциала стран-участниц ТС. Причем ключевым маршрутом перевозок является направление Китай – Европа. Это связано с быстрым развитием промышленности в северо-западных и центральных провинциях Китая, увеличением доли контейнеропригодных товаров с высокой добавленной стоимостью, чувствительных к сроку доставки, в общем объеме транзита из Китая и перегруженностью китайских морских портов и железных дорог на востоке. Через Казахстан, Россию и Беларусь возить быстрее в 2-3 раза, а в будущем еще станет и выгоднее. По сути, единая транспортная политика стран ТС позволит им быстрее интегрироваться в мировую транспортную инфраструктуру и стать органичной частью всего остального мира.

Интеграция негативно отразится на фондовом рынке Казахстана

[Начало на стр. 1]

Идель Сабитов считает, что чем больше ликвидности будет у казахстанского фондового рынка, тем больше инвесторов страны будут вкладывать свои финансовые ресурсы именно в акции казахстанских эмитентов, торгующихся на KASE.

«В противном случае, если казахстанские эмитенты будут находиться, например, на Московской фондовой бирже, то казахстанские инвесторы, идя за этими эмитентами, по сути, будут инвестировать в разные инструменты за границей. В этом случае KASE столкнется с проблемой, что сегмент инвесторов среднего и высшего класса начнет более активно инвестировать свои свободные средства за рубеж. Отток капитала в данном случае приведет к неразвитости местного фондового рынка», – считает эксперт.

Кросс-трейдинговая схема, в отличие от кросс-листинговой, по его мнению, напротив повысит ликвидность KASE.

«В рамках кросс-трейдинговой схемы KASE дает доступ, например, российским участникам торговать на казахстанской площадке, а российская сторона, напротив, предоставляет такую возможность казахстанской стороне. В этом случае как одна, так и другая биржа будут обогащать друг друга ликвидностью, за счет прироста инвесторской базы. В настоящее время в значительном притоке ликвидности в наибольшей степени нуждается именно KASE», – подчеркнул Идель Сабитов.

По его мнению, проведение народного IPO закладывает формирование интереса со стороны резидентов Казахстана к казахстанской площадке. «Идея народного IPO выстроена правильно. Так, бумаги компании, участвующей в IPO, размещаются именно внутри страны и только среди резидентов», – подчеркнул Идель Сабитов.

Российским игрокам фондового рынка в РК интересны ресурсы. «Казахстанским финансовым организациям российский рынок интересен, прежде всего, как механизм привлечения финансовых ресурсов. Российский же бизнес рассматривает казахстанский рынок в качестве «моста», обеспечивающего доступ к добыче и эксплуатации природных ресурсов Казахстана», – такое заявление было сделано заместителем начальника аналитического управления Евразийского банка развития (ЕАБР) Натальей Максимчук на основе проведенного ЕАБР исследования.

По словам Натальи Максимчук, казахстанские профучастники фондового рынка в качестве приоритетных отраслей для инвестирования назвали добычу природных ресурсов, финансовые институты, энергетику и телекоммуникации. Российские участники рынка ограничивают сферу своего интереса в Казахстане добычей природных ресурсов и финансовыми институтами.

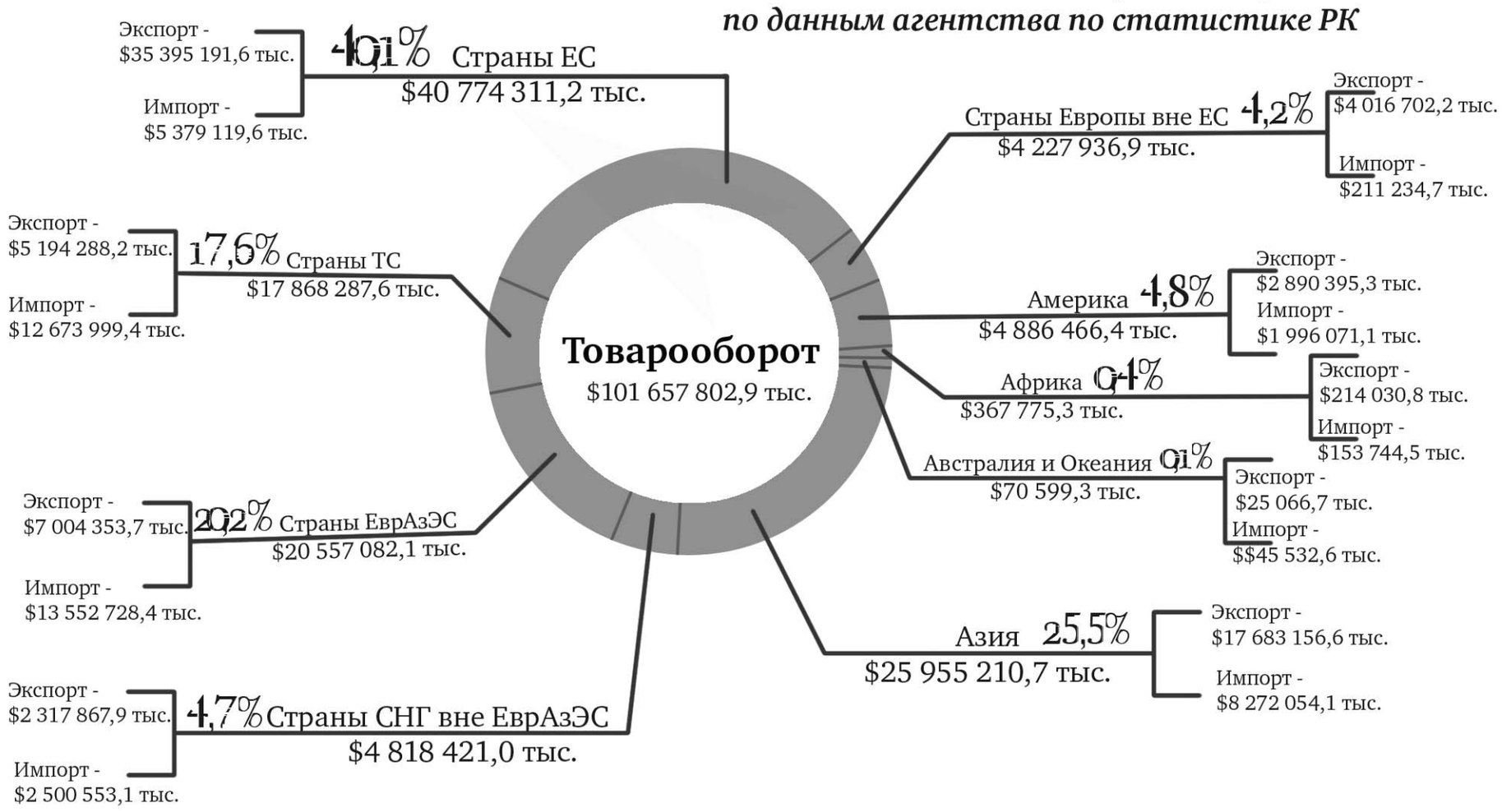
Также Наталья Максимчук отметила, что в то время как существенная часть опрошенных казахстанских организаций заинтересована в выводе своих бумаг на российский рынок, российские компании пока к этому не стремятся. Более 30% инвесторов, не владея российскими ценными бумагами на момент проведения опроса, намерены приобрести такие бумаги.

По информации эксперта из ЕАБР, российские эмитенты рассматривают публичное размещение акций не как способ привлечения денег, а как один из методов получения рыночной оценки бизнеса и выведения его на качественно новый уровень. Так, согласно данным Натальи Максимчук, наибольшую долю (более 50%) во внешнем фондировании российских компаний занимают банковские кредиты. В то время как доля средств, привлекаемых через IPO, не превышает 10%.

Основные показатели **внешней торговли** Республики Казахстан

за январь - сентябрь 2012 года

по данным агентства по статистике РК



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НЕФТИ МНОГО НЕ БЫВАЕТ

ТОО СП «Тенгизшевройл», разрабатывающее крупнейшее Тенгизское, а также Королевское нефтегазовые месторождения в Атырауской области, добыло 2 млрд баррелей (250 млн 626 тыс. 566 тонн) нефти с начала деятельности в 1993 году. Об этом сообщила компания. По данным ТШО, с 1993 года по октябрь 2012 года компания осуществила прямые выплаты Республике Казахстан в сумме $72,3 млрд. Эта сумма включает заработные платы казахстанским работникам, закупки казахстанских товаров и услуг, тарифы и взносы в государственные органы, распределение доходов среди казахстанских акционеров, налоги и роялти, выплачиваемые государству. На сегодняшний день казахстанские граждане занимают 86% должностей ТШО по сравнению с 50% в 1993 году. Согласно информации, компания в январе-октябре 2012 года добыла 158,6 млн баррелей нефти (19,88 млн тонн). Как сообщалось, месторождения Тенгиз и Королевское имеют достаточные запасы – приблизительно 6-9 млрд баррелей (от 750 млн тонн до 1,1 млн тонн) – извлекаемой нефти. Оцениваемое первоначальное содержание нефти в пласте на пробуренных и не пробуренных участках месторождения Тенгиз составляет 26 млрд баррелей (3 млрд тонн), а на Королевском месторождении – 1,5 млрд баррелей (190 млн тонн). Месторождение Тенгиз было открыто в 1979 году в Западном Казахстане, и сейчас является одним из самых гигантских глубоко залегающих месторождений в мире. В апреле 1993 года «Тенгизшевройл» был создан между правительством Республики Казахстан и американской корпорацией Chevron. На сегодняшний день партнерами компании являются Chevron – 50%; национальный нефтегазовый холдинг Казахстана «КазМунайГаз» – 20%; ExxonMobil – 25% и СП «ЛукАрко» – 5%. **(Kapital.kz)**

СНОСИТЬ НЕЛЬЗЯ ОСТАВИТЬ

На рынках в Алматы продолжают исполнять решение о благоустройстве территории рынков. На этот раз, в ночь на понедельник, товарные контейнеры начали сносить на рынке «Улыгер», передает деловой портал BNews.kz. Сам рынок прилегает к торговым рядам барахолки. На данный момент демонтировано порядка 25 контейнеров. Многие работники рынка и владельцы контейнеров не знали, что их рабочие места будут сносить. Напомним, ранее судебные исполнители уже приступали к сносу рынка «Арал», который также находится на территории барахолки. В феврале 2011 года суд Алматы признал деятельность рынка незаконной и вынес решение о сносе конструкций. Департамент по исполнению судебных актов Алматы намерен исполнить решение суда и освободить землю. Участок находится на территории алматинской барахолки. Весной Управление архитектуры и градостроительства города Алматы составило список рынков, подлежащих сносу или переносу на другие территории. **(BNews.kz)**

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ В ПОМОЩЬ

В Алматы компании подбирают персонал с помощью социальных сетей, передает корреспондент BNews.kz со ссылкой на старшего инспектора отдела по работе с молодежью и профессиональной подготовкой Центра занятости Алматы Ернура Тлеукулова. «Компании подбирают персонал в большинстве случаев по социальным сетям и специализированным интернет-порталам, что составляет 22,2%. Не менее значительным способом подбора персонала является Центр занятости – 20,6% компаний пользуются данным способом подбора персонала. При помощи рекламы, а также отдела по управлению персоналом своей компании – 19,1%. Услугами рекрутинговых компаний пользуются 7,9% компаний, рекомендациями друзей – около 6,3% , а также 4,8% подбирают работников в свою компанию путем ярмарки вакансий в стенах университета», – сообщил Ернур Тлеукулов. По словам старшего инспектора отдела по работе с молодежью и профессиональной подготовкой Центра занятости Алматы, средняя заработная плата, которую хотят получать алмаатинцы, составляет – 60 тыс. тенге. Максимальный оклад, который бы хотели получать соискатели работы, составляет 250 тыс. тенге. Напомним, в рамках программы «Занятость-2020» повсеместно созданы Центры занятости, которые являются основными кураторами программы. Программа нацелена на повышение доходов населения путем содействия устойчивой и продуктивной занятости. В рамках данной программы в Алматы прошла общегородская ярмарка вакансий, где приняли участие порядка двух тысяч человек. Вместо заявленных 50 компаний-работодателей приняли участие 80. **(Zakon.kz)**

ВЫ УВОЛЕНЫ!

802, или 5%, сотрудников МЧС РК подлежат увольнению по результатам внеочередной аттестационной комиссии. Об этом сообщил директор департамента кадрового обеспечения МЧС РК Ержигит Култаев на брифинге по результатам внеочередной аттестации сотрудников органов государственной противопожарной службы МЧС РК. Об этом передает информационное агентство «Казинформ». Собеседование в региональных аттестационных комиссиях департаментов по чрезвычайным ситуациям областей, городов Астана и Алматы, а также Кокшетауского технического института прошли 15 539 сотрудников, что составляет 99,8% от общего количества аттестуемых. Из них аттестованы 13 758 человек, или 87,3%, рекомендованы к понижению в должности – 635, или 4%, переводу на другую службу (должность) – 234, или 1,5% сотрудников, к увольнению – 802, или 5%. «Всего внеочередной аттестации в региональных аттестационных комиссиях департаментов по чрезвычайным ситуациям областей, городов Астана и Алматы, а также Кокшетауского технического института подлежал 16 131 сотрудник органов государственной противопожарной службы МЧС РК», – сказал г-н Култаев. По его словам, по 110 сотрудникам решения отложены, так как они направлены на дополнительное медицинское освидетельствование для определения годности к службе. **(«Казинформ»)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТ «АГРО»

Ассоциация товаропроизводителей «Агро» Восточно-Казахстанской области (ВКО) предлагает выдавать казахстанским фермерам долгосрочные кредиты со ставкой до 5%, пишет КазТАГ. «Проблемы сельскохозяйственного производства и занятости сельского населения в РК нужно решать через льготное долгосрочное кредитование под минимальные процентные ставки – до 5%, то есть выдачу кредитных средств сельчанам производить по второму направлению республиканской программы «Занятость-2020», – сказал президент ассоциации Жомарт Манаков. По его словам, при субсидировании животноводства следует предусмотреть финансы для мелких, в том числе семейных и средних крестьянских хозяйств. «Наряду с этим для максимального обеспечения населения страны рыбной продукцией и комплексного развития рыбного хозяйства неодходимо предусмотреть в виде субсидий и долгосрочного льготного кредитования финансирование из республиканского бюджета», – добавил Жомарт Манаков. В свою очередь председатель профсоюзной организации работников сельхозпроизводств, пищевой и перерабатывающей промышленности ВКО Валерий Рыжов считает, что необходимо субсидировать мараловодство и пчеловодство, передает ИА «Казах-Зерно». «Пантовое мараловодство и пчеловодство входят в число приоритетных отраслей, определенных планом диверсификации Казахстана до 2020 года, поэтому для их развития (…) необходимо предусмотреть государственную поддержку этих отраслей в виде субсидирования из республиканского бюджета», – отметил он. Кроме того, предлагается восстановить статус племенных хозяйств, занимающихся разведением крупнорогатого скота в Казахстане. Данные предложения по дополнению проектов программ развития агропромышленного комплекса «Агробизнес-2020» и «Жайляу» направлены в Министерство сельского хозяйства РК, в том числе – рекомендация по расширению направленности и объемов программы «Жайляу» и увеличение средств на ее финансирование. **(«Казах-Зерно»)**

НАРУШЕНИЯ НАЛИЦО

Счетный комитет подвел итоги контроля эффективности реализации Программы по привлечению инвестиций, развитию специальных экономических зон и стимулированию экспорта в Республике Казахстан на 2010-2014 годы. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе ведомства. По оценке Счетного комитета, отсутствие четких механизмов реализации программы, формальное осуществление мониторинга министерством индустрии и новых технологий, низкая исполнительская дисциплина привели к недостаточно эффективной реализации программы. Включение в программу индикаторов, не отслеживаемых официальными статистическими органами, отсутствие статистических данных, несвоевременное и недостоверное предоставление информации ответственными органами приводят к разночтению оценки хода реализации программы. Из 14 целевых индикаторов запланированные значения достигнуты лишь по 6. Из 74 пунктов плана мероприятий программы 8 не исполнены, частично исполнены 13, исполнены с нарушениями сроков 5. Кроме того, планом мероприятий программы предусмотрены пункты, не входящие в компетенцию государственного органа, определенного ответственным исполнителем. Контролем установлено, что деятельность отдельных специальных экономических зон (СЭЗ) должным образом развитию отраслей экономики и социально-экономическому положению регионов не способствует. Доля участников, осуществляющих фактическую деятельность на территориях СЭЗ, по отношению к числу зарегистрированных составляет в большинстве СЭЗ всего лишь около 10%. Уполномоченным органом, администрациями СЭЗ и акиматами областей должные меры по проработке вопросов комплексного развития СЭЗ не принимаются. Отмечаются низкий уровень налоговых поступлений в бюджет регионов от деятельности СЭЗ, снижение объемов инвестиций и количества создаваемых рабочих мест, незначительное количество реализуемых проектов, а также отсутствие учета индивидуальных особенностей зон. Эффективное взаимодействие СЭЗ и местных исполнительных органов в части оказания качественной поддержки инвесторов отсутствует. В нарушение Закона «О специальных экономических зонах» заявки на осуществление деятельности в качестве участника СЭЗ принимались от юридических лиц, не имеющих денежных средств и иного имущества. Допущены случаи несвоевременной регистрации участников СЭЗ в налоговых органах. Налоговые органы, созданные на территориях только 3 СЭЗ, с администрациями СЭЗ на постоянной основе не взаимодействуют. В СЭЗ «Парк информационных технологий» 32 участника не осуществляют деятельность по причине отсутствия помещения в имущественном комплексе, при этом часть помещений сданы в аренду юридическим лицам, не являющимся участниками СЭЗ. По итогам заседания Счетным комитетом Министерству индустрии и новых технологий Республики Казахстан поручено принять меры по устранению выявленных нарушений, рассмотрению ответственности должностных лиц, допустивших нарушения требований бюджетного и иного законодательства, а также ряд других поручений. Счетный комитет является высшим органом финансового контроля, непосредственно подчиненным и подотчетным президенту РК. Осуществляет внешний контроль и оценку исполнения республиканского бюджета, хода реализации государственных программ, стратегических планов центральных государственных органов. Контролирует использование государственных финансовых ресурсов, выделенных субъектам квазигосударственного сектора. Проводит анализ эффективности использования грантов и активов государства, гарантированных государством займов, а также контроль на соответствие использования активов Национального банка. **(Kapital.kz)**

Отечественным банкам нужны длинные дешевые деньги

Виктор Климов

Государственная поддержка в виде долгосрочного фондирования банков второго уровня (БВУ) даст возможность не только снизить стоимость кредитных ресурсов, но и предложить предпринимателям более выгодные и приемлемые условия кредитования. Об этом «Капитал.kz» рассказала Дина Салданова, начальник департамента малого и среднего бизнеса (МСБ) АО «Нурбанк».

«Сегодня БВУ не могут активно привлекать внешние источники средств, а привлечение внутренних ресурсов затруднительно за счет существующей конкуренции между финансовыми институтами. Это подтверждается и ростом ставок вознаграждения по депозитам, что приводит к повышению процентов по кредитам для конечных заемщиков», – говорит г-жа Салданова.

По ее словам, для МСБ наиболее приемлемы условия получения кредитных средств на долгосрочный период с предоставлением льготного периода, либо индивидуального графика возврата кредита. При этом предлагаемый БВУ размер ставки вознаграждения, прежде всего, зависит от срока кредитования, валюты займа и цели кредита.

«Немаловажными факторами при моделировании процентной ставки оказываются уровень инфляции, государственные рычаги и механизмы, конъюнктура рынка финансовых услуг, наличие спроса со стороны клиентской базы. Оптимальная кредитная ставка для субъектов МСБ должна быть ниже уровня, установленного на рынке, путем привлечения более дешевых и долгосрочных ресурсов, а также поддержки со стороны государства», – поясняет г-жа Салданова.

Как рассказал «Капитал.kz» Евгений Андриенко, управляющий директор АО ДБ «Альфа-Банк», размер кредитной ставки должен быть выгоден как клиенту, так и финансовому институту. Только в этом случае кредитная ставка будет отвечать критерию оптимальности.

«За последнее время многие банки Казахстана изменили свою стратегию и выделили для МСБ особое место среди клиентов. Сейчас этот сектор становится одним из приоритетных. Назвать точный размер универсальной ставки кредитования для всех субъектов МСБ затруднительно, так как у каждого бизнеса свои показатели деятельности и уровень риска», – сказал г-н Андриенко.

В казахстанских банках номинальная ставка вознаграждения по кредитам для субъектов МСБ варьируется от 12% годовых и выше. Но если в докризисное время БВУ различными способами привлекали потенциальных заемщиков, то сегодня желающим оформить ссуду придется приложить немало усилий. И это несмотря на то, что для большинства предпринимателей кредиты – единственный способ развивать свой бизнес.

«Мировой финансовый кризис в корне изменил ситуацию на рынке кредитования. Требования банков к потенциальным заемщикам и предлагаемому залоговому обеспечению становятся более жесткими. Причина этому – резкий рост процента просроченной задолженности, связанный с неплатежеспособностью и мошенническими действиями со стороны заемщиков», – полагает г-жа Салданова.

В целом можно выделить ряд общих требований, благодаря которым предприниматели могут рассчитывать на финансирование со стороны банков. Основные из них – платежеспособность заемщика, который обязательно должен быть резидентом Казахстана, и наличие бизнеса, действующего не менее 6 месяцев. Кредитное досье также должно содержать финансовую отчетность компании и правоустанавливающие документы на залоговое имущество. Кроме того, менеджмент предприятия должен быть способен быстро и адекватно реагировать на происходящие изменения на рынке, умело планировать денежные потоки и рассчитывать процентные платежи.

«Конкуренция заставляет банки более гибко подходить к каждому клиенту. И финансируя предпринимателей, банк как коммерческая организация планирует получать доход. А потому процент зависит от того, на какие сроки банк вкладывает деньги в того или иного клиента. Проще говоря, чем короче срок, тем ниже процентное вознаграждение, и наоборот, – длинные деньги всегда обходятся дороже», – в беседе с «Капитал.kz» объяснила Дина Кистаубаева, региональный менеджер департамента малого и среднего бизнеса АО «БТА Банк». Добавив, чтобы получить минимальные процентные ставки, клиент должен иметь положительную репутацию, зарекомендовать себя в качестве надежного и платежеспособного партнера. Однако банки не в силах самостоятельно предложить долгосрочное финансирование по низким ставкам, так как их собственное фондирование, как правило, краткосрочное.

«Банки нуждаются в дешевых длинных деньгах, и не только они. Предприниматели, чьи бизнес-процессы окупаются в более долгие сроки, на данный момент не могут получить полноценную финансовую поддержку. Запущенные государственные программы, которые помогли многим предпринимателям в посткризисный период, завершаются в 2014-2016 годах, и есть шанс, что в последующих госпрограммах будут предусмотрены продукты, отвечающие таким критериям», – считает г-жа Кистаубаева.

Государство дает добро

В последние годы государство активно стимулирует развитие МСБ, создавая различные программы господдержки предпринимателей, задействованных в приоритетных отраслях экономики. Это позволяет малому и среднему бизнесу финансироваться на наиболее выгодных условиях с возможностью получения льготных процентных ставок.

«Программы по поддержке предпринимательства реализуются по трем основным блокам. В первый входят программы, ориентированные на повышение объемов и доступности финансирования для предпринимателей. На 1 октября 2012 года профинансировано более 12 тыс. заемщиков на сумму 664 млрд тенге. За счет этого создано 24,8 тыс. рабочих мест», – рассказала «Капитал.kz» Ляззат Ибрагимова, председатель правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму».

Второй блок – реализация программы «Дорожная карта бизнеса – 2020», ориентированной на диверсификацию предпринимательского сектора и его индустриально-инновационное развитие. Она предусматривает субсидирование процентной ставки по кредиту, частичное гарантирование кредитов, обучение и грантовое финансирование.

«По программе «Дорожная карта бизнеса – 2020» процентная ставка не превышает 14% в тенге и 12% в валюте, но наиболее востребованный инструмент – субсидирование. Все хотят платить 7% вместо 14%. Не менее важно создание системы гарантирования. Когда у предпринимателя отсутствует достаточное залоговое обеспечение, но есть интересный проект, необходим инструмент государственной поддержки, который позволит им получить финансирование. На 19 ноября 2012 года 1996 компаний смогли получить субсидирование и гарантирование», – поясняет г-жа Ибрагимова.

Третий блок включает программы, ориентированные на повышение профессионализма субъектов МСБ через обучение начинающих предпринимателей и топ-менеджмента предприятий.

«Одно из приоритетных направлений – создание системы обучения и повышения компетенции предпринимателей на региональном уровне. Поддержку нужно оказывать в том месте, где находится предпринимательский сектор. Это по крупным проектам предприниматели могут приехать в Астану или Алматы. Малый и средний бизнес не придет в «Даму» сам, если мы не будем находиться рядом с ним», – убеждена г-жа Ибрагимова.

В этой связи 15 ноября 2012 года в 12-ти моногородах Казахстана открылись Центры поддержки предпринимательства (ЦПП). Они предоставляют бесплатные информационно-консалтинговые услуги по существующим мерам государственной поддержки, а также дают консультации по ведению бизнеса.

НПФ помогут банкам

Как говорят экономисты, пенсионные деньги должны превращаться в инвестиционный ресурс, с которым будет работать банковская система. С развитием этого направления банки обретут дешевые источники фондирования, снизят свою зависимость и расходы на привлечение займов от зарубежных организаций.

«Пенсионные фонды, в свою очередь, увеличат собственный инвестиционный доход, что повлияет на объемы пенсионных накоплений населения Казахстана. Но такие мероприятия необходимо проводить под контролем государства, и пенсионные деньги должны размещаться через банки в реальный сектор экономики», – заключила г-жа Кистаубаева.

Аналогичное мнение и у Станислава Кособокова, заместителя председателя правления АО «Народный банк Казахстана». «Дешевые долгосрочные ресурсы необходимы для успешного и устойчивого развития экономики. Это отразится на увеличении числа создаваемых рабочих мест, интенсивном обновлении основных средств бизнеса, росте ВВП и повышении уровня благосостояния казахстанцев», – полагает г-н Кособоков.

По его словам, снижение стоимости привлекаемых БВУ ресурсов положительным образом скажется и на финансировании бизнесменов. Тем более что спрос на дешевые ресурсы со стороны предпринимателей очень высок. От государства стала бы актуальной помощь в плане создания подобия стабилизационных программ по размещению средств в банках для последующего кредитования малого и среднего бизнеса.

«Страна готовится к вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО), членство в которой предусматривает свободное движение товаров и услуг между участниками без заградительных барьеров. Потребитель может получить более качественный товар при меньшей стоимости. Но это может негативно отразиться на отечественных производителях из-за низкой конкурентоспособности производимой продукции и порой отсталой технической оснащенности», – говорит специалист.

Подчеркнув, что для приобретения передовых технологий, современного производственного оборудования, а также использования новейших материалов казахстанским предпринимателям необходим доступ к дешевым кредитным ресурсам. Ведь понесенные капитальные затраты, а также проценты по полученным займам в первую очередь отразятся и на себестоимости производимой продукции.

«Очевидно, что при равной технической оснащенности товары под лейблом «made in Kazakhstan» будут стоить дороже, ввиду более высоких в текущих условиях ставок вознаграждения. Таким образом, один из способов повышения эффективности экономики – предоставление доступа отечественных предпринимателей к дешевым и длинным деньгам», – уверен г-н Кособоков.

В банковском секторе существует избыток краткосрочной ликвидности и с точки зрения роста кредитного портфеля для БВУ – проблема зарабатывания на коротких рынках. В связи с чем казахстанские банки заинтересованы именно во внутренних длинных ресурсах.

«Если привлекаться на внешних рынках это будут достаточно дорогие средства для клиентов, поэтому одна из альтернатив – государственные программы. Сегодня роль финансирования больших долгосрочных инфраструктурных проектов на себя берет государство. Это мы видим по всем линиям, включая проекты, напрямую финансируемые ФНБ «Самрук-Казына», Банком развития Казахстана, а также через международные институты развития», – рассказали в пресс-службе АО «Казкоммерцбанк».

Другая альтернатива, в настоящее время составляющая основное банковское фондирование, – депозитная база. Однако корпоративные депозиты достаточно короткие – в среднем от 3 до 6 месяцев. Депозиты физических лиц – более долгосрочные, но фактически это счета до востребования, то есть вкладчики могут в любой момент снять свои деньги.

«Длинные деньги дорогие для привлечения на внешнем рынке, а в них есть потребность, потому что в среднем максимальные сроки кредитования компаний малого бизнеса – 7-10 лет. БВУ нуждаются в длинных и дешевых ресурсах без привлечения внешнего фондирования. Например, инвестиции пенсионных фондов в банковскую систему дадут возможность развития казахстанского внутреннего рынка», – пояснила «Капитал.kz» Динара Жакенова, директор департамента развития розничного бизнеса ДО АО Банк ВТБ (Казахстан).

Напомним, Умут Шаяхметова, председатель правления АО «Народный банк Казахстана», на форуме «Эксперт-100-Казахстан» предлагала повысить эффективность национальной экономики и тем самым поддержать отечественных бизнесменов.

«Когда мы заявляем, что Казахстан – кредитор мировой экономики на $50 млрд, но при этом испытываем недостаток в своей стране. Перед вступлением в ВТО необходимо обеспечить правильную конкурентоспособность наших компаний. Может быть, посмотреть на регулирование пенсионной системы. Опять-таки использовать эти «длинные», дешевые кредиты для экономики страны, потому что около 40% все-таки инвестируется за рубеж», – сказала г-жа Шаяхметова.

А уже 16 ноября этого года АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» пересмотрело политику в области размещения свободных денежных средств в банках второго уровня. В частности, утверждены правила установления лимитов по балансовым и внебалансовым обязательствам на банки-контрагенты фонда в новой редакции.

«Их цель – усиление системы управления кредитными рисками компаний фонда. Правила определяют порядок расчета и установления лимитов на консолидированной и отдельной основе. Лимиты на банки устанавливаются в зависимости от рейтинга банка-контрагента, собственного капитала, значений коэффициентов надежности, ликвидности, рентабельности, качества активов и качества ресурсной базы», – сообщили «Капитал.kz» в пресс-службе АО «ФНБ «Самрук-Казына».

Правилами также введено ограничение в части размещений в банки-нерезиденты и банки с иностранным участием. Так, средства предприятий группы ФНБ в этих банках не должны превышать 10% от общего объема.

100 млрд тенге экономии

Арман Карин

На ноябрь текущего года благодаря электронной системе государственных закупок правительство сэкономило около 24 млрд тенге бюджетных средств, сообщает пресс-служба ТОО «Центр электронной коммерции». В целом за четыре года работы электронной площадки экономия по электронным госзакупкам способом запроса ценовых предложений составила около 100 млрд тенге.

Площадкой для проведения госзакупок в электронном формате является веб-портал госзакупок – www.goszakup.gov.kz, разработанный ТОО «Центр электронной коммерции». Количество пользователей веб-портала за время работы системы электронных государственных закупок достигло более 137 тыс. участников. Из них 24 тыс. 516 заказчики в лице госучреждений и 100 тыс. 979 поставщиков – представители бизнеса (46 тыс. 255 поставщиков – юридические лица и 54 тыс. 674 поставщиков – физические лица).

Всего за время работы веб-портала было размещено более 10 млн лотов и более 3,3 млн объявлений, заключено более 3 млн договоров. В целом разработка портала www.goszakup.gov.kz обошлась государству в 1 млрд тенге и уже окупила свои расходы в 100 раз.

Напомним, Закон о госзакупках был принят летом 2007 года. Освоение электронного формата проведения закупок как самого современного метода их осуществления здесь началось еще в 2009 году.

Однако государственные закупки по методу ценового предложения в электронной форме начали проводиться с 1 января 2010 года.

Тогда же министр финансов Болат Жамишев призывал местные исполнительные органы, руководителей территориальных подразделений центральных исполнительных органов получить электронные ключи и зарегистрироваться в системе с тем, чтобы с 1 января иметь возможность осуществлять госзакупки в соответствии с законодательством. Как тогда же уточнил министр, в 2009 году такие электронные ключи получили 18,3 тыс. организаций. Из них 4,7 тыс. уже производили закупки в электронном формате.

Но доверие к госзакупкам в электронном формате было невысоким: большинство госорганов и госорганизаций осуществляли закупки в традиционной форме.

Сейчас, по состоянию на 18 ноября 2012 года уже заключено более 3 млн договоров, свыше 138 тыс. участников, более 194 тыс. пользователей и свыше 21 млн заявок поставщиков.

С 1 июля 2012 года государственные закупки в Казахстане осуществляются только в электронном формате. Процедуры проведения электронных закупок утверждены постановлением правительства № 623 от 15 мая 2012 года и введены в действие в июне текущего года.

Помимо этого, с 1 июля 2012 года введен и новый способ осуществления госзакупок –электронный аукцион. Принцип его проведения основывается на снижении цены поставщиками в ходе торгов в режиме реального времени. Электронный аукцион предназначен для приобретения товаров (работ, услуг) по перечню, утвержденному постановлением правительства № 339 от 19 марта 2012 года.

Такие изменения в систему госзакупок Казахстана внесены на основании ратифицированного парламентом Соглашения о государственных (муниципальных) закупках в рамках Таможенного союза трех стран. Согласно этому документу,приоритетными формами приобретения товаров (работ, услуг) для государственных нужд должны стать электронный аукцион и открытый конкурс.

Для сравнения: на сегодняшний день более 80% всех государственных (муниципальных) закупок в России проводятся в форме электронных аукционов.

На сайте Независимой ассоциации предпринимателей РК генеральный директор ТОО «Канц-Сервис» Нуржан Калиев рассказал о проблемах госзакупок в электронном формате.

Первое, по его мнению, отсутствие разделения на группы товаров. «К примеру, чтобы отыскать заказчика по канцелярским или хозяйственным товарам, приходится просматривать абсолютно все нужные и ненужные заявки», – заявил он.

Очень сложно найти интересующую фирму. «К сожалению, на веб-портале госзакупок все организации размещены хаотично и непоследовательно, то есть разные по содержанию и направлению лоты соседствуют друг с другом, из-за чего возникает невероятная путаница. Приведу наглядный пример. За лотом «ветеринарные услуги» следует лот «бумага туалетная», – продолжил бизнесмен.

В результате заказчики и потенциальные поставщики не могут найти друг друга. Организаторы конкурса объявляют его несостоявшимся, хотя на самом деле, считает Нуржан Калиев, «поставщикам сложно было найти среди множества других различных заявок необходимую по заданной специфике».

Есть также ряд других проблем, когда в погоне за низкими ценовыми предложениями индивидуальные предприниматели закупают товары плохого качества, и заказчик его вынужден получить и оплатить. Кроме того, в результате конкурса заказчик может получить множество поставщиков, с каждым из которых нужно составить договор, а это большие затраты не только бумаги, но и времени. Зачастую лоты делятся между несколькими фирмами, в силу чего все победители получают мизерную сумму, которой часто не хватает даже на компенсацию транспортных услуг.

В конечном счете, понятно, что за госзакупками в электронном формате будущее. Но чтобы это будущее было еще более привлекательным, нужно устранить имеющиеся проблемы.

И все мы приложения

В Алматы прошел пятый MEDIA ҚҰРЫЛТАЙ

Ольга Веселова

В современной журналистике газеты начинают быть похожими на журналы, журналы – на книги, а сайты становятся как газеты. Об этом в ходе пятой юбилейной конференции MEDIA ҚҰРЫЛТАЙ рассказал Яцек Утко, польский газетный дизайнер.

«Журналисты теперь не просто реагируют как цепные псы на новости, а становятся более творческими и больше анализируют, перерабатывают события в своих статьях», – говорит эксперт. По его словам, чтобы выжить, газеты должны стать менее новостными и более аналитическими, уделять больше внимания фотографиям, иллюстрациям и инфографике. Г-н Утко даже предложил свое название для нового газетного формата «news-zines» по аналогии с английским словом журналы – «magazines».

«Надо научиться писать, с одной стороны, коротко и, с другой стороны, доступно и интересно. Журналистам нужно научиться делить информацию на блоки для облегчения восприятия читателем», – подчеркнул польский эксперт.

Между тем Алишер Еликбаев, издатель казахстанского интернет-ресурса «Vox Populi», отнюдь не радужно оценивает перспективы печатных СМИ в целом. По его мнению, следовать предлагаемым рекомендациям – это все равно, что принимать грязевые ванны, понимая, что все равно умрешь.

Далее Алишер Еликбаев проиллюстрировал свою позицию примером из жизни «Vox Populi». «Два года это был журнал, который возглавлял нынешний главный редактор Forbes Казахстан Рашид Дюсембаев. Когда предложили возглавить издание мне, моим первым решением было закрыть журнал. Просто потому, что я давно ушел из мира бумажных СМИ», – заключил он.

Говоря об электронных версиях изданий, Яцек Утко подчеркнул, что версии газет и журналов для планшетов и смартфонов должны отличаться от оригинала, хотя в реальности так не происходит. Ведь читатель не хочет платить за сайт в интернете, но когда он видит версию газеты, он может за нее заплатить.

С таким мнением согласен и Олег Гант, руководитель проекта «Развитие новых медиа в Центральной Азии», Internews Network: «Контент в онлайне должен быть платным. Нужно к этому идти, ведь это ваша работа». Одновременно с этим г-н Гант обозначил несколько векторов развития современных СМИ. По словам специалиста, журналистика идет в сторону специализации, визуализации, интерактивности и сверхкачественности. Читатель становится все более и более требовательным, а значит, журналисты должны постоянно опережать его высокие требования, чтобы оставаться интересными и востребованными.

В рамках пленарного заседания «Казахстанские медиабренды: стратегии продвижения на рынке», помимо будущего печатных изданий, был поднят вопрос примеров успешных бизнес-стратегий на рынке СМИ. Как ни странно, казахстанские средства массовой информации сказали «спасибо» кризису. «В такое тяжелое для отечественного медиарынка время, как недавний финансовый кризис, нам удалось многому научиться. Научиться быть в тренде и выйти с новым продуктом на рынок – деловым порталом Kapital.kz», – подчеркнула Мира Халина, директор издательского дома «Капитал».

Другой острой темой дискуссии среди профессионалов стал вопрос о продуцировании отечественного контента. Известная журналистка и радиоведущая Татьяна Рау с сожалением отметила, что «мы до сих пор не изжили в себе комплекс провинциала… мы все приложения. Вы с восхищением говорите о высоких стандартах журналистики других стран. Но когда мы станем открывать свои газеты и свои журналы?» Этот вопрос возник в связи с выступлением Юрия Дорохова, шеф-редактора «Алау Казахстан», в котором он подчеркнул, что журнал «Алау» выходит в сотрудничестве с российским изданием «Огонек». «Огонек» задает для нас высокие стандарты качества, которым мы стремимся соответствовать», – пояснил г-н Дорохов. Более того, по мнению шеф-редактора «Алау Казахстан», «попытка изобрести какие-либо самостийные казахстанские стандарты журналистики напоминает мне попытку изобрести самостийную электрофизику».

В целом, традиционно работа MEDIA ҚҰРЫЛТАЙ'12 началась с церемонии вручения высших общенациональных премий Академии журналистики Казахстана.

Основная панельная дискуссия конференции была посвящена роли отечественных средств массовой информации в процессе информированности общества, проблемам эффективности информационного поля Казахстана и государственной политики в области СМИ. Участники дискуссии обсудили вопросы законодательства и конкурентоспособности отечественных медиа, законы «О персонализации данных» и «Об информатизации», а также изменения на рынке казахстанских СМИ, появление новых игроков, тенденции и прогнозы на ближайшее будущее.

В рамках панельной дискуссии «Плюрализм СМИ в цифровую эпоху: Казахстан в контексте мировых тенденций» состоялась презентация проекта исследования «Mapping Digital Media», проводимого фондом «Открытое общество» в 60 странах мира. Данное исследование отражает ключевые тенденции развития СМИ при переходе аналогового вещания к цифровому. Для Казахстана это первая полномасштабная исследовательская попытка проанализировать процессы цифровизации и развития новых информационных технологий, а также связанные с этим риски в отношении плюрализма СМИ и доступа граждан к информации.

Мониторинг МСБ в Казахстане

Ольга Веселова

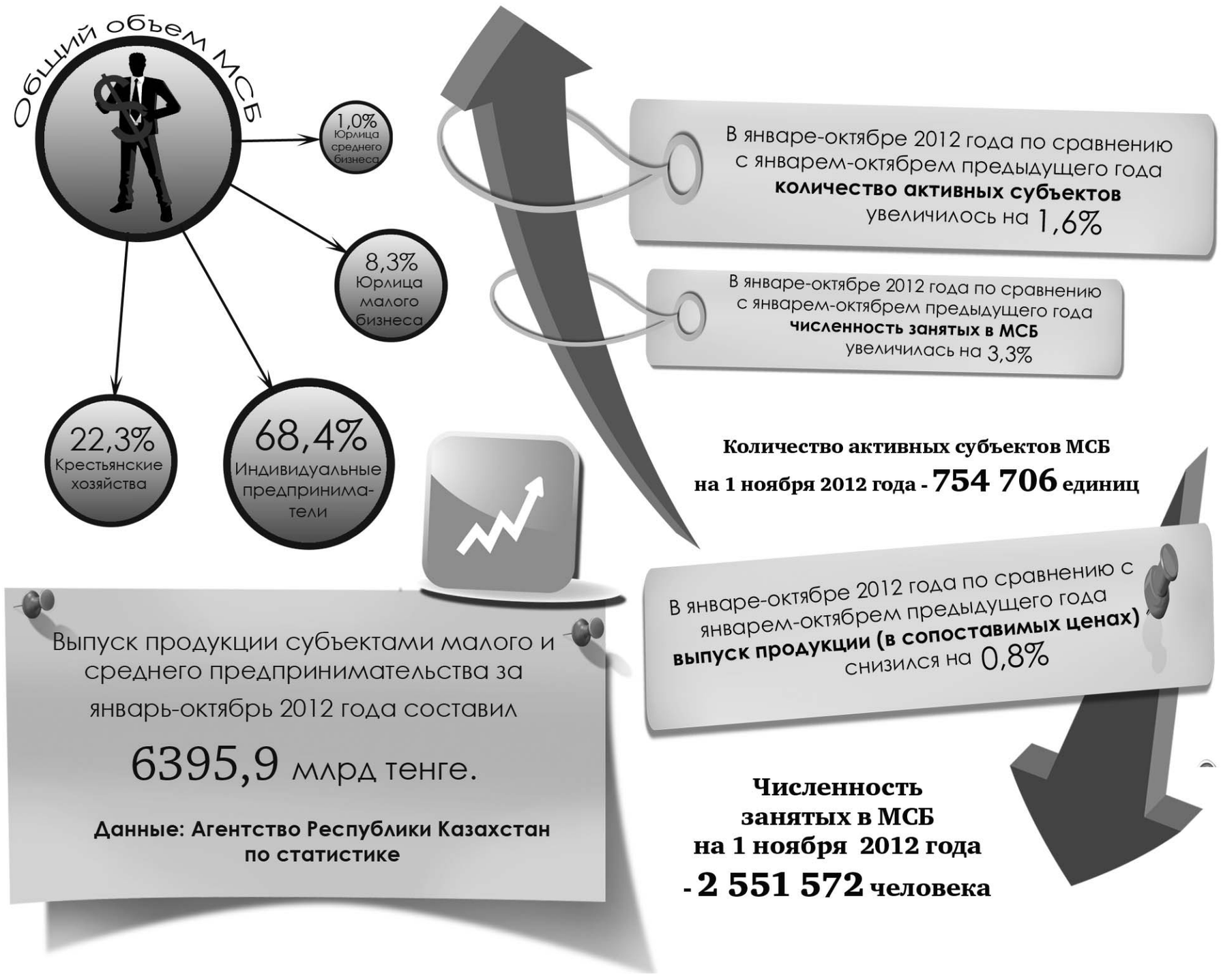
Трудно говорить о стабильности макроэкономической ситуации без развитого малого и среднего предпринимательства. Еще на заре независимости малый и средний бизнес в Казахстане был определен как важнейший сектор экономики. Всесторонняя поддержка малого и среднего бизнеса всегда была приоритетом государственной политики. Именно благодаря этому, несмотря на сложную экономическую ситуацию в стране в годы кризиса, число субъектов малого и среднего предпринимательства постоянно росло.

Для содействия устойчивому развитию МСБ в нашей стране реализуется программа «Дорожная карта бизнеса – 2020». Так, по состоянию на 1 сентября 2012 года в рамках трех направлений программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» подписано 1 тыс. 564 договора на общую сумму кредитов 405,8 млрд тенге, создано 19985 рабочих мест. Направления программы касаются поддержки новых бизнес-инициатив (гарантирование и субсидирование), оздоровления предпринимательского сектора (субсидирование), снижения валютных рисков предпринимателей (субсидирование).

В рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020» для усиления предпринимательского потенциала по проекту «Бизнес-Советник» оказана поддержка старт-ап проектов 16918 участников программы. Обучено 420 топ-менеджеров компаний МСБ, 9 тыс. субъектов МСБ в рамках сервисной поддержки бизнеса получили свыше 19 тыс. услуг.

Участниками проекта «Деловые связи» (также в рамках программы «Дорожная карта бизнеса – 2020») стали 837 человек, в том числе прошли стажировку в Германии – 71 человек, США – 50.

Кроме этого, Агентство по статистике РК на постоянной основе проводит мониторинг МСБ в нашей стране. Ниже приведены последние данные по состоянию малого и среднего предпринимательства за январь-октябрь текущего года в сравнении с аналогичным периодом 2011 года.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«ИДЕАЛЬНЫЙ ШТОРМ» ОПАСЕН

По мнению профессора Нью-Йоркского университета Нуриэля Рубини, 2013 год ознаменуется неутешительными перспективами. Экономист считает, что «идеальный шторм» разрушит глобальную экономику в 2013 году, передают «Вести». В интервью Bloomberg TV Рубини отметил, что «идеальный шторм», который он прогнозировал еще в середине этого года, не является базовым сценарием, передает деловой портал Kapital.kz. Основной прогноз – низкие темпы роста в развитых странах, а также рецессия в некоторых из них. Сокращение реального выпуска затронет еврозону, Великобританию, но не США. Это базовый сценарий. Производный от базового сценария «идеальный шторм» возникнет при одновременном стечении обстоятельств в разных концах земного шара. В Америке произойдет «фискальный обрыв», ситуация вокруг Греции усугубится, замедление роста китайской экономики окажется сильнее, чем ожидается. И, наконец, последнее – нефтяной фактор. В случае дальнейшей эскалации конфликта на Ближнем Востоке баррель нефти может подскочить до $200, что осложнит выход из рецессии странам-импортерам. Развитие ситуации в 2013 году окажется гораздо худшим, чем кризис 2008 года. В 2008 году можно было понизить базовые ставки с 5-6% до нуля, провести монетарные смягчения QE1, QE2, QE3, создать налоговые стимулы с нагрузкой на бюджет до 10% ВВП и даже гарантировать выплату антикризисной помощи. Сегодня очередные раунды количественного смягчения становятся все менее эффективными, поскольку сегодняшние проблемы связаны не с нехваткой ликвидности, как в 2008 году, а с неплатежеспособностью. В случае свободного падения рынков и спада экономик не будет средств, чтобы абсорбировать экономические шоки. За последние 4 года страны потратили до 95% средств, смягчающих финансовые трудности. В 2013 году таких возможностей не будет. Последние данные указывают на рецессию в еврозоне, а такие страны, как Италии, Испания и Кипр, останутся в рецессии на протяжении всего 2013 года. Европейские политики осознают всю серьезность сложившейся ситуации и активно работают над решением проблем, заключает экономист. **(Kapital.kz)**

СДЕЛКА ЗАКРЫТА

АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» закрыло сделку по реализации 49% акций KS EP Investments BV в пользу дочерней компании MOL Hungarian Oil and Gas Plc. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе «КазМунайГаза». KS EP Investments BV владеет 100% долей участия в ТОО «Карповский Северный», которое обладает правом недропользования по контракту на разведку нефти, газа и конденсата на блоке «Карповский Северный» в Западно-Казахстанской области РК. Прогнозируемые суммарные перспективные извлекаемые ресурсы углеводородов (P50) блока «Карповский Северный» составляют 240 млн б.н.э. (баррель нефтяного эквивалента). Окончательная цена реализации 49% акций KS EP Investments BV превышает стоимость приобретения. РД КМГ входит в тройку лидеров по объему добычи нефти в Казахстане. Объем добычи компании с учетом долей в компаниях ТОО «СП «Казгермунай», CCEL (АО «Каражанбасмунай») и «ПетроКазахстан Инк.» в 2011 году составил 12,3 млн тонн (250 тыс. баррелей в сутки). Объем доказанных и вероятных запасов РД КМГ по состоянию на конец 2011 года составил 226 млн тонн (1,7 млр. баррелей); а с учетом долей в совместных предприятиях, около 2,1 млрд баррелей. Блок «Карповский Северный» расположен в 40 км к северо-западу от города Уральска, в непосредственной близости от Федоровского блока и других существующих месторождений, на внешнем борту Прикаспийской впадины. Общая площадь контрактной территории составляет 1670 кв. км. Результаты проведенных ранее геологоразведочных работ, а также сейсмические и скважинные данные доказывают наличие углеводородов. Остаточные лицензионные обязательства включают бурение двух глубоких подсолевых разведочных скважин и проведение сейсморазведочных работ в незначительном объеме. **(Kapital.kz)**

МЕСТО ПОД ТЕНЬЮ

Теневая банковская индустрия в мире увеличилась до $67 трлн, говорится в отчете международного Бюро по финансовой стабильности. За последние 10 лет индустрия теневого банкинга выросла в три раза – на $41 трлн, передает Bloomberg. Как сообщает в своей статье информационный сайт Lenta.ru, доля США несколько сократилась – с 44% до 35%. Основная часть нелегальной банковской активности сосредоточена в Великобритании и странах континентальной Европы. Это может негативным образом сказаться на последующем развитии событий в банковской индустрии, считают многие эксперты. Так, Бюро выразило свою озабоченность тем, что регуляторы не в состоянии отследить размер сделок, относящихся к теневым. В первую очередь, речь идет об обратном выкупе, а также схемах, позволяющих убрать с баланса те или иные активы. Вместе с тем в Бюро считают, что крупные компании должны раскрывать больше информации о сделках с инвесторами, в особенности относительно того, какими залогами они располагают и для чего они используются. Как показал опыт разорившегося во время глобального кредитного кризиса Lehman Brothers, банк временно снял с баланса $50 млрд благодаря сделкам репо. **(Kapital.kz)**

СЕРЬЕЗНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ

UniCredit Group ведет переговоры с казахстанскими инвесторами о продаже контрольного пакета акций АТФ-банка. Об этом сообщает «Рейтер» со ссылкой на информацию трех источников. Источник в правительстве Казахстана сообщил «Рейтер», что сделка может быть проведена в 2013 году. По словам источника, бывший владелец АТФ-банка Булат Утемуратов и другая группа казахстанских бизнесменов заинтересованы в приобретении акций банка. **(Kapital.kz)**

Искусство создавать праздник

80% team-building проводятся компаниями без определенного повода

Татьяна Киселева

Сегодня на рынке Казахстана множество event-агентств, каждое из которых различается по охвату и специфике. Предновогодний период для многих из них самый прибыльный. Как отметил директор шоу-агентства «Гротеск» Алексей Кожемякин, по доходам 4 квартал года одинаков с 1, 2 и 3 вместе взятыми. В этот период в их агентстве доход в среднем выходит от 5 млн до 10 млн тенге.

Но не все event-агентства могут похвастаться благоприятной ситуацией. Специалисты агентства «Казына» утверждают, что в Казахстане данный вид бизнеса совсем не прибылен, так как менталитет казахстанцев не позволяет отдать должное мастерству, с которым многие event-агентства подходят к созданию праздника. При этом, по мнению экспертов агентства «Казына», многие клиенты имеют завышенные запросы, платить за которые хотят по минимуму.

Этой же точки зрения придерживается и директор шоу-агентства «Мереке» Нурлан Калымбетов. На его взгляд, прибыльность и стабильность event-бизнеса зависят от наработанной клиентской базы, охвата компании и методики, которую она применяет в своей работе. По данным г-на Калымбетова, из 100% event-агентств, работающих на рынке Казахстана, только 10-15% – профессионалы.

На сегодняшний день самое большое количество event-агентств приходится на Алматы. В регионах они есть, но в менее широком охвате, поэтому региональные крупные компании иногда обращаются к специалистам из Алматы. Порой заказчиком услуг из региона бывает ресторан, являющийся подрядчиком, которому, в свою очередь, сделали заказ.

Прибыльность у каждого шоу-агентства разная. Кто-то получает только 7% прибыли, для кого-то она от 15% и выше. Ирина Неруш, административный директор Chesnok.kz, считает event-бизнес достаточно прибыльным, однако подчеркивает, что богатым бизнесменом не стать, занимаясь только этим видом деятельности.

«Деятельность event-агентств прибыльна только в том случае, если она в руках профессионалов, которые могут предложить качественные услуги», – считает Алексей Кожемякин. По его данным, появилось много агентств-однодневок, которые открываются только перед новым годом. Заработав денег в этот период, они не могут устояться на рынке в последующие кварталы и закрываются.

«И если какая-либо известная компания обращается к подобному агентству-дилетанту и наталкивается на его непрофессионализм, у компании возникает недоверие ко всем event-агентствам, существующим на рынке», – подчеркнул эксперт.

По подсчетам г-на Кожемякина, управленцы многих компаний в последнее время перестали жалеть деньги на корпоративные командообразующие вечеринки (team-building). При этом 80% team-билдингов проводятся компаниями без определенного повода, а в основном для поднятия уровня командообразования в компании.

Корпоративы, как считает директор шоу-агентства «Гротеск», по прибыльности занимают первые позиции. На втором месте идут свадьбы. И третье место занимают детские праздники, которые в последние несколько лет приобретают все большую популярность.

«При этом по охвату порой детские праздники могут затмить любую свадьбу, – подчеркнул Алексей Кожемякин. – Цена детского новогоднего утренника колеблется от 80 тыс. тенге до 90 тыс. тенге. Столь сильный рост данной ниши эксперт связывает с улучшением благосостояния граждан. А менталитету наших граждан присущ принцип – «есть деньги – нужно их куда-то потратить».

Г-жа Неруш утверждает, что в этом году, по сравнению с предыдущими, число компаний, желающих провести корпоративное новогоднее мероприятие, увеличилось. И это, по мнению специалиста, связано с постепенным снижением кризиса и нормализацией ситуации по сравнению с 2008 годом.

Однако ситуацию на рынке менеджеры шоу-агентства «Казына» видят несколько иначе. Их прибыль за последние два года уменьшилась. И люди, по их наблюдениям, на проведение мероприятий стали тратить гораздо меньше денег. Самым неприбыльным периодом они считают осень и весну, а летние месяцы, на их взгляд, доходны за счет проведения многочисленных свадеб.

Директор шоу-агентства «Гротеск» указал, что в период кризиса 2008 года их доходы также снизились на 30%. При этом он подчеркнул, что количество заказов в этот промежуток времени не уменьшилось, просто люди стали заказывать более дешевые позиции (поменьше ресторан, подешевле артисты). Сейчас ситуация стабилизировалась и, как считает эксперт, идет на улучшение.

Поиск и привлечение артистов и прочих участников шоу – важные составляющие работы любого event-агентства. «Если раньше артистов им приходилось искать самим, то сегодня ситуация поменялась и артисты сами к ним обращаются. И у event-агентства с ними существуют определенные договоренности», – подчеркнул г-н Кожемякин. К примеру, если услуги артиста отдельно стоят 50 тыс. тенге, то через агентство цена будет такой же, а агентство получит от этой суммы примерно 15 тыс. тенге.

По словам г-жи Неруш, сегодня любая компания может провести мероприятие, обратившись напрямую к артистам, но для упрощения его проведения компании и обращаются к event-агентствам. «Ведь агентство может обеспечить услуги комплексно – начиная от ресторана и заканчивая фейерверком», – подметил директор компании «Гротеск».

Казахстан дорог для иностранцев!

Ирина Лукичева

Сегодня государство заинтересовано во внутреннем туризме, поэтому разрабатываются планы и строятся новые туристические объекты. У казахстанцев появится возможность отдыхать на собственных курортах. Если туристские комплексы будут построены по всему Казахстану, то предпринимателям, чтобы выжить на рынке, придется снижать цены. «Да, у нас есть опасение, что это будет дорого и не совсем доступно для широких слоев населения Казахстана, но я думаю, что это тот момент, когда ее величество конкуренция будет использовать маркетинговый инструмент – цену», – отметила Рашида Шайкенова, директор Казахстанской туристской ассоциации (КТА).

В начале 2012 года президент РК Нурсултан Назарбаев поручил правительству разработать системный план развития туристской отрасли. Так, были определены 5 точек роста. Сюда вошли: Восточный Казахстан, Алматинская область, Алматы с развитием горнолыжных курортов, Акмолинская область – Щучинско-Боровская зона, Кендерли. Последний оказался затяжным проектом по той причине, что начинался в период кризиса. В то время было сложно найти инвесторов. Не так давно проектом Кендерли заинтересовались три инвестора, а государство вкладывает сюда средства для создания инфраструктуры: для подведения газа и света. К тому же, речь идет о строительстве монорельсовой железной дороги Актау – Кендерли и аэропорта в этом регионе.

Сегодня приглашены три группы иностранных экспертов, которые разрабатывают системные планы по развитию туризма. По мнению г-жи Шайкеновой, необходимо развивать инфраструктуру, не причиняя вред природным ресурсам страны. В интернете по сей день не утихают обсуждения по поводу строительства комплекса «Кок жайляу». «Какова сейчас ситуация, я не могу сказать. Но знаю, что эксперты, облетев Алматинскую область, назвали более перспективные места для открытия горнолыжного курорта. И все-таки предполагается, что в окрестностях Алматы эта зона будет развиваться как горнолыжный курорт», – отметила Рашида Шайкенова.

Вместе с этим на повестке дня открытым вопросом остается привлечение иностранных граждан в Казахстан. И сейчас это не только деловой туризм, который возрос в 2012 году на 11%. Компаний, работающих в стране на прием зарубежных туристов, по-прежнему у нас немного. Поэтому говорить о здоровой конкуренции пока рано.

Впервые в Алматы был создан отдельный туристский информационный центр. Одно из отделений находится в международном аэропорту Алматы и работает круглосуточно, где представитель центра оказывает консультационные услуги для туристов, прилетающих из-за рубежа.

Немаловажной темой в привлечении иностранных туристов является открытие и стоимость визы. Представитель Департамента консульской службы МИД РК Майя Байтанаева озвучила утвержденные ставки консульских сборов с граждан США, пожелавших отправиться в Казахстан. С 11 ноября текущего года за оформление виз будет взиматься единый тариф.

По сведениям г-жи Байтанаевой, произошло увеличение тарифов на оформление виз в нашу страну. К примеру, однократная, двукратная, трехкратная деловая виза теперь составляет $160, частная виза – $240, туристская – $160, миссионерская – $190, виза на учебу – $160, виза на лечение – $160, виза на работу – $190, на постоянное место жительства – $160, транзитная – $160 и повторная выдача визы при замене старого паспорта на новый – $160.

Понижение ставок произошло только в деловой визе. Ранее многократная деловая виза стоила $200, однократная туристская виза – $60, двукратная – $70, трехкратная – $90. На данный момент инвесторская виза в Казахстан для граждан Америки оформляется бесплатно.

Казахстанские представители туристической отрасли считают, что увеличение тарифов для американцев может негативным образом сказаться на состоянии туризма. «Граждан США в Казахстане мы и без того не видим, и, похоже, не увидим», – говорят эксперты. Вопрос о снижении ставок в КТА собираются поднимать на уровень государства.

Территория азарта

Возможность выигрыша в букмекерских конторах варьируется от 15 до 25%

Татьяна Киселева

В последнее время в Казахстане появилось значительное количество букмекерских контор. На сегодняшний день, по данным Ассоциации букмекеров и тотализаторов РК, в республике функционируют 22 букмекерские фирмы.

Основная целевая аудитория, задействованная в этом бизнесе, по данным Чингиса Аширимбетова, менеджера букмекерского центра The Best, который включает в себя 4 букмекерских конторы, это люди от 25 до 45 лет. В отличие от россиян, которые могут делать ставки уже с 18 лет, казахстанские игроки должны быть не младше 21 года. Основную массу игроков – 90% – составляют мужчины. Оставшийся процент приходится на долю женщин. «Однако с каждым годом интерес женщин к данному игровому бизнесу все больше растет», – заметил менеджер букмекерского центра The Best.

Как отмечает генеральный директор букмекерской конторы «Olimp KZ» Петр Давыденко, всех клиентов букмекерских контор можно подразделить на три основные группы. К первой группе относятся азартные игроки, те, кто играет ради того, чтобы выиграть, и будут играть до тех пор, пока у них есть деньги на ставки. Им нет принципиальной разницы, на какие команды ставить, – главное, чтобы коэффициенты были привлекательными. Основным мотивом всех их ставок является азарт. В следующую группу входят профессиональные игроки, пытающиеся заработать на ставках. Они ищут возможные комбинации исходов и коэффициентов, чтобы минимизировать риск и получить больше прибыли. Их игра строится по типу игры на валютном или фондовом рынках. Для них тоже не суть важно, кто именно участвует в чемпионате. И третья группа клиентов – это игроки-любители, которые делают ставки лишь для своего удовольствия, чтобы интересней провести просмотр матча и поболеть за любимую команду.

Что касается видов спорта, на которые делаются ставки, то к наиболее популярным г-н Аширимбетов относит футбол, баскетбол и теннис. Не без внимания остается и хоккей. Наиболее крупные ставки делаются во время мировых чемпионатов, в эти периоды наблюдается пик активности игроков. В промежутках между ними постоянно происходят местные спортивные соревнования, поэтому ставки игроками делаются постоянно. Если же рассматривать календарь крупных спортивных соревнований, то он составлен так, что мировые спортивные события сменяют друг друга или даже пересекаются. И небольшие перерывы, как заметил г-н Давыденко, на работе не отражаются.

По мнению Алмаса Тоянова, игрока с многолетним опытом, чтобы преуспеть в игорном бизнесе, необходимо владеть полной информацией: знать, кто играет, составы, правила игры и следить за «своими» командами. При этом важно замечать, в каком они физическом и моральном состоянии, и нужна ли им эта победа. Также важно выбрать нужный момент для ставки, когда коэффициент максимально большой. Коэффициент зависит от вероятности выигрыша, которой команда обладает. Чем больше вероятность, тем меньше коэффициент.

На каждое спортивное событие существует множество разных ставок. Если команда, на которую сделана ставка, выигрывает, коэффициент впоследствии падает несколько раз. По словам г-на Тоянова, его самая большая ставка составила300 тыс. тенге. Он поставил на немецкую команду в футбольном матче Казахстан – Германия. Коэффициент на тот момент составлял 1,09, по этой ставке г-н Тоянов выиграл 27 тыс. тенге.

Самая большая ставка другого игрока, с двухлетним опытом, который предпочел остаться неназванным, составила 15 тыс. тенге. И за все время самый крупный его выигрыш составил 87 тыс. тенге. Возможность выигрыша, по его мнению, варьируется от 15 до 25%. Оставшийся процент, как правило, занимают проигрыши.

По словам Чингиса Аширимбетова, преимущества букмекерского бизнеса в том, что оборот денег происходит постоянно, так как многие делают ставки на короткий срок. Причем ставят на разные команды и соревнования, и это создает некий баланс, который способствует продуктивному функционированию конторы на рынке.

«Доходность букмекерских контор, как и любого другого бизнеса в нашей стране, зависит от правильного менеджмента, маркетинга и управления рисками», – отмечает г-н Давыденко.

EUR/USD	1.2756	▼ 0,41%	USD/JPY	81,92	▼ 3.06%	GBP/USD	1.5901	▼ 0.25%	USD/CHF	0.9445	▲ 0,31%	EUR/GBP	0.8021	▼ 0.22%

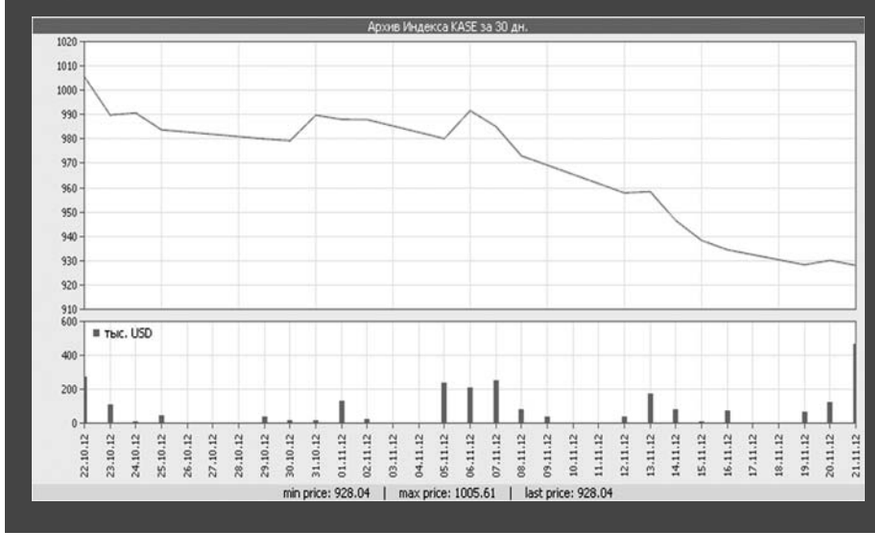
Изменение в процентах с 14.11 - 21.11.2012

Рынки

Dow	WTI	Shanghai	eRTS
▼	▼	▼	▼
-0.06%	-2.94%	-0.36%	-0.06%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
ММВБ	1396	-0.20%	1.6%	-4%	0%
РТС	1404	0.28%	2.9%	-6%	2%
S&P	1388	0.07%	1.0%	-3%	10%
DJIA	12789	-0.06%	0.3%	-4%	5%
NASDAQ	2917	0.02%	1.1%	-3%	12%
DAX	7173	0.69%	0.1%	-3%	22%
FTSE	5748	0.18%	-0.7%	-3%	3%
Hang Seng*	21272	0.21%	0.2%	-2%	15%
Shanghai*	2002	-0.36%	-1.9%	-6%	-9%
Nikkei-225*	9171	0.31%	5.6%	2%	8%
S&P фьюч.*	1379	-0.50%	1.1%	-3%	12%

** текущая сессия*

Товарный рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
Brent	111.0	-0.92%	2.8%	0%	3%
WTI	86.4	-2.94%	1.1%	-4%	-13%
Urals	109.0	-1.27%	2.1%	0%	3%
Золото	1727	-0.25%	0.1%	0%	10%
Никель	16546	0.83%	3.3%	-2%	-12%
Медь	7770	-0.30%	1.1%	-3%	2%

На этой неделе настрой будет определяться событиями в Европе

Все внимание инвесторов сосредоточено на Европе, вокруг двух важнейших событий. Позитивный итог хотя бы одного из них должен обеспечить рынку акций долгожданный, пусть и умеренный, рост. Негативный исход хотя бы одного из двух событий повлечет за собой дальнейшее усиление рыночного пессимизма и падение котировок.

Принципиально важным будет решение ЕС и МВФ по Греции. На этой неделе настроения инвесторов будут определять две важные встречи европейских политиков. Во вторник министры финансов стран ЕС встретятся с представителями МВФ, чтобы принять решение о необходимости предоставления Греции очередного транша финансовой поддержки в объеме 31,5 млрд евро. Скорее всего, решение будет положительным, после того как ЕС позволил Греции разместить облигации на 5 млрд евро, чтобы погасить долговые бумаги на 5 млрд евро, держателем которых был ЕЦБ. Кроме того, «тройка» международных кредиторов разрешила дать Греции еще два года для сокращения дефицита до рекомендуемого уровня. МВФ занимает более жесткую позицию в отношении Греции, однако европейские политики, судя по всему, очень боятся последствий выхода Греции из еврозоны и, что еще важнее, социальных и политических последствий нарастающих протестов.

Второе по значимости событие – саммит лидеров ЕС. Затем внимание инвесторов переключится на саммит лидеров ЕС, который запланирован на четверг. Если вопрос с Грецией будет решен, основной темой саммита станет бюджет ЕС на ближайшие семь лет. Позиции Германии и Великобритании сильно расходятся, и дальнейшее развитие событий также может сильно повлиять на настрой рынка. Есть риск, что эта встреча завершится безрезультатно из-за больших разногласий между Германией и Великобританией.

Фоном для европейского саммита станут празднование Дня благодарения в США в четверг (в США эта неделя будет относительно спокойной) и данные о розничных продажах в «черную пятницу», за которыми рынок пристально следит.

Основной интерес для рынка представляют данные по розничным продажам в так называемую «черную пятницу» и следующий за ней «киберпонедельник». Впрочем, эти данные в основном будут определять рыночные настроения уже на следующей неделе.

В среду в США выйдет несколько макроэкономических отчетов, поскольку в четверг и пятницу государственные учреждения будут закрыты. Будут опубликованы данные по заявкам на пособие по безработице в Штатах, опережающий экономический индикатор, а также индекс потребительских настроений, рассчитываемый Мичиганским университетом.

Министерство энергетики США представит еженедельные данные о складских запасах нефти. Испания планирует размещение облигаций, которое может быть удачным в случае положительного решения по Греции во вторник. Кроме того, состоится форум стран – экспортеров газа.

В четверг в связи с празднованием Дня благодарения в США активность на мировых рынках обычно низкая. Главным событием дня станет саммит лидеров ЕС. Кроме того, в большинстве ведущих стран мира выйдут предварительные индексы промышленного производства. Первым опубликует свои данные Китай, затем Европа и другие страны.

В пятницу рынки в США закрываются в 13.00, утренняя сессия в этот день обычно проходит спокойно. В Европе в пятницу будет опубликован индекс деловых настроений Ifo.

Рынок нефти: проблемы на Ближнем Востоке означают рост цен

Ближневосточные потрясения способствуют росту цен на нефть. На большинстве рынков инвесторы крайне негативно воспринимают усиление неопределенности и военных угроз в любом экономически значимом регионе мира, но тем, кто работает на рынке нефти, такие риски только на руку – для нефтетрейдеров это позитивная нестабильность. В пятницу, после обострения ситуации в Израиле и секторе Газа, баррель Brent подорожал почти на $1,0, практически нейтрализовав эффект опубликованного в середине недели прогноза Международного энергетического агентства, которое ожидает снижение спроса. По итогам пяти дней чистый эффект этой публикации свелся к снижению цены Brent лишь на 0,4% – по итогам недели она составила $108,95 за баррель.

Благоприятные ценовые перспективы. События на Ближнем Востоке почти наверняка будут ключевым фактором динамики нефтяного рынка на текущей неделе и обеспечат сохранение высокой премии за риск.

Информация предоставлена Sberbank Investment Research

Новинки законотворчества

Владимир Плошай

Вашему вниманию предлагается краткий обзор опубликованных за неделю нормативных правовых актов. Среди них отметим законы Республики Казахстан, ратифицирующие международные документы

Законом Республики Казахстан от 13 ноября 2012 года №48-V ратифицирована Конвенция о гражданско-правовых аспектах международного похищения детей, совершенная в Гааге 25 октября 1980 года

Конвенция направлена на обеспечение незамедлительного возвращения детей, незаконно перемещенных в любое из договаривающихся государств либо незаконно удерживаемых в любом из этих государств, а также на обеспечение того, чтобы права опеки и доступа, предусмотренные законодательством одного договаривающегося государства, эффективно соблюдались в других договаривающихся государствах.

Целями настоящей Конвенции являются:

a) обеспечение незамедлительного возвращения детей, незаконно перемещенных в любое из договаривающихся государств либо удерживаемых в любом из договаривающихся государств; и

b) обеспечение того, чтобы права на опеку и на доступ, предусмотренные законодательством одного договаривающегося государства, эффективно соблюдались в других договаривающихся государствах.

Договаривающиеся государства примут все надлежащие меры для обеспечения достижения целей Конвенции на их территориях. Для этого они используют самые скорые процедуры, имеющиеся в их распоряжении.

Перемещение или захват ребенка рассматриваются как незаконные, если:

a) при этом нарушаются права попечительства над ребенком, принадлежащие какому-либо лицу, учреждению или иному органу, коллективному или индивидуальному, в соответствии с законодательством государства, в котором ребенок постоянно проживал до его перемещения или захвата; и

b) в момент перемещения или захвата эти права эффективно осуществлялись, коллективно или индивидуально, или осуществлялись бы, если бы не перемещение и захват.

Права попечительства, упомянутые в пункте a), могут возникнуть, в частности, в соответствии с каким-либо правовым актом, либо в силу решения судебных или административных властей, либо вследствие соглашения, влекущего юридические последствия по законодательству этого государства.

Конвенция применяется к любому ребенку, постоянно проживавшему в каком-либо договаривающемся государстве непосредственно перед совершением акта нарушения прав попечительства или доступа. Применение Конвенции прекращается, когда ребенок достигает возраста 16 лет.

Любое лицо, учреждение или иной орган, утверждающие, что ребенок был похищен или захвачен в нарушение прав попечительства, могут обратиться с заявлением или в центральный орган постоянного проживания ребенка или в центральный орган любого другого договаривающегося государства за помощью в возвращении ребенка.

Закон о ратификации Конвенции опубликован в официальной печати 20 ноября 2012 года.

Законом Республики Казахстан от 15 ноября 2012 года №49-V ратифицирован Договор об объединенной коллегии таможенных служб государств-членов Таможенного союза, совершенный в Москве 22 июня 2011 года

В соответствии с договором Правительство Республики Беларусь, Правительство Республики Казахстан и Правительство Российской Федерации учреждают Объединенную коллегию таможенных служб государств-членов Таможенного союза.

Объединенная коллегия осуществляет свою деятельность в пределах полномочий, предусмотренных договором, другими международными договорами государств-членов Таможенного союза, регулирующими таможенные правоотношения в Таможенном союзе, решениями Межгосударственного Совета ЕврАзЭС.

В случае невозможности исполнения действующим председателем Объединенной коллегии обязанностей по ведению заседания Объединенной коллегии его функции выполняет один из заместителей председателя Объединенной коллегии.

Основными задачами Объединенной коллегии являются:

- координация деятельности таможенных служб государств сторон в рамках Таможенного союза;
- участие в формировании единой правовой базы Таможенного союза по вопросам таможенного дела в части, касающейся компетенции таможенных служб государств сторон;
- обеспечение единообразного применения таможенного законодательства Таможенного союза в пределах своей компетенции;
- обеспечение унифицированного порядка организации таможенного оформления и таможенного контроля товаров и транспортных средств на единой таможенной территории Таможенного союза;
- содействие реализации таможенной политики на единой таможенной территории Таможенного союза.

Закон о ратификации Договора опубликован в официальной печати 20 ноября 2012 года.

Официальные курсы валют

Данные на 22 ноября 2012 года

Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	155.78	▼
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	238.88	▼
1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ	BYR / KZT	0.02	
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED/ KZT	40.89	▼
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	150.19	▼
1 ЕВРО	EUR / KZT	191.79	▼
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	150.63	▼
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	24.11	
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD/ KZT	532.78	▼
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.17	▼
1 ЛАТВИЙСКИЙ ЛАТ	LVL / KZT	275.78	▼
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	55.57	▼
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN/ KZT	46.53	▲
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	40.05	▼
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.79	
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	122.54	▼
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	83.59	▲
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	0.08	
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	18.41	▼
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK/ KZT	22.17	▼
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	159.27	▼
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	13.88	
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.83	▼

Обзор рынков Товарной биржи «ЕТС»

Наименование	Значение	Изменение
СПОТ-рынок*		
Пшеница	Т 28 000	0.00%
Цемент	Т 16505,9	+5,45%
Сжиженный газ	Т 83921.6	0.00%
Срочный рынок*		
W3-11.12	Т 39 500	0.00%
GOLDZ-12.12	$ 1730	-0.35%
ZROL-10.12	$ 110.85	1.03%
ZRAG-12.12	$ 33	0.48%

Данные www.ets.kz, 19.11.2012г.

Аналитика срочного рынка

В понедельник, 19 ноября, на Товарной Биржи «ЕТС» наблюдалось улучшение настроений на фоне более оптимистичных ожиданий по поводу «фискального обрыва» в США. Котировки «черного золота» показали рост. Фьючерсы на нефть марки Brent с поставкой в январе прибавили 1,03 %, поднявшись до отметки $110,85 за баррель. В сегменте драгоценных металлов была зафиксирована разносторонняя ситуация. Цены на золото с поставкой в декабре уменьшились на 0,35% до уровня $1730 за тройскую унцию. Котировки серебра с поставкой в декабре выросли на 0,48% до уровня $33 за тройскую унцию.

Аналитика СПОТ-рынка

За данную торговую сессию на бирже ЕТС прошли торги по пшенице составив в денежном выражении более чем на 500 млн. тенге, общим оборотом в 14 661 тонны.

По итогам торговой сессии в понедельник изменений на цену пшеницы не наблюдалось.

Европейские рынки продолжают понемногу падать на фоне неуверенности в экономике, вследствие чего фонды осуществляют значительные продажи, с другой стороны, фундаментальные факторы подтверждают напряженную ситуацию в основных странах-экспортерах.

Рынок масличных остается под давлением, но учитывая достижение минимума ценами на рапс 3 октября, рынок должен восстановится, по крайней мере, на короткий период.

Объем товарооборота по цементу за предыдущую неделю составил 3 455 тонн на сумму более чем 60 млн. тенге. Средневзвешенная цена на цемент за неделю составила 16 505,93 тенге за тонну, продемонстрировав рост на +5,45%.

РЕАКЦИЯ ИДЕТ

Клубы Российской футбольной премьер-лиги (РФПЛ) на общем собрании, которое состоялось 20 ноября, предложили продавать билеты на матчи по паспортам. Это предложение будет направлено на рассмотрение исполкома Российского футбольного союза (РФС), сообщил глава РФПЛ Сергей Прядкин, слова которого приводит интернет-издание Sports.Ru. По словам Прядкина, исполком РФС рассмотрит еще три предложения премьер-лиги. Клубы попросили указать в регламенте соревнований, что продажей билетов на гостевой сектор должен заниматься клуб, играющий на выезде, добавить возможность дисквалифицировать фанатские трибуны на отдельные матчи и обратиться к министру внутренних дел Владимиру Колокольцеву с просьбой привлечь нарушителей правопорядка на трибунах к уголовной ответственности. По словам главы РФПЛ, поправки в регламент могут быть рассмотрены уже 21 ноября на заседании бюро исполкома РФС, уточняет сайт издания «Спорт-Экспресс». Прядкин подчеркнул, что решения на собрании клубов были приняты в связи с остановкой матча «Динамо» – «Зенит», который прошел 17 ноября на «Арене Химки». Эту игру пришлось прервать из-за брошенной с трибуны петарды, от взрыва которой пострадал вратарь динамовцев Антон Шунин. «Эпизод с Шуниным стал высшей точкой кипения», – сказал Прядкин. Ранее бывший пресс-атташе РФС Андрей Малосолов написал в своем твиттере, что собрание премьер-лиги обратится в РФС с просьбой не лишать команды очков за выходки фанатов, однако Прядкин о такой инициативе не упомянул. **(lenta.ru)**

ПРЕТЕНДЕНТЫ ИЗВЕСТНЫ

Нападающий «Фламенго» Вагнер Лав, полузащитник «Атлетико Минейро» Роналдиньо и голкипер «Флуминенсе» Диего Кавальери претендуют на звание лучшего футболиста чемпионата Бразилии. Об этом сообщает издание Globo Esporte. Игроки претендуют на приз Craque da Galera, который вручается по результатам многоступенчатого голосования болельщиков. Из предложенных кандидатур любители футбола выбирают трех лучших, один из которых получит приз. Победитель итогового голосования будет назван 3 декабря на специальной церемонии в Сан-Паулу. Вагнер Лав в нынешнем чемпионате Бразилии сыграл 34 матча, в которых забил 12 мячей и трижды результативно ассистировал партнерам. На счету Роналдиньо, признававшегося лучшим футболистом мира в 2004 и 2006 годах, 10 голов и 14 передач в 33 встречах бразильского первенства. Кавальери, проведя все 34 матча в чемпионате, помог «Флуминенсе» досрочно завоевать четвертый чемпионский титул в истории клуба. **(lenta.ru)**

ЗАЯВЛЕНИЕ БЕКХЭМА

Бывший капитан сборной Англии по футболу Дэвид Бекхэм объявил, что покинет клуб «Лос-Анджелес Гэлакси». Об этом сообщает Associated Press. Последний матч за «Лос-Анджелес» 37-летний Бекхэм проведет 1 декабря, когда команда в финале Главной лиги соккера (MLS) сыграет с «Хьюстон Динамо». Англичанин заявил, что он пока не планирует завершать профессиональную карьеру, однако не стал говорить о том, где будет играть дальше. Ранее СМИ сообщали, что Бекхэм может подписать контракт с клубом из Австралии. По словам игрока, он рад тому, что за последнее время популярность футбола в США выросла. Бекхэм отметил, что может продолжить сотрудничество с MLS уже после завершения карьеры, однако подробности раскрывать не стал. Бекхэм выступает за «Гэлакси» с 2007 года. Вместе с командой он трижды доходил до финала MLS, победив только в 2011 году. Всего англичанин провел за калифорнийский клуб 98 матчей, отметившись 18-ю голами. В 2009 и 2010 годах на правах аренды Бекхэм выступал за итальянский «Милан». В январе 2012 года сообщалось, что он близок к переходу в парижский «ПСЖ», однако футболист подписал новый контракт с «Гэлакси». **(lenta.ru)**

Жильё рядом со стадионом дорожает быстрее

Англичане сравнили рост цен на квартиры рядом со стадионами со средними рыночными показателями. Он оказался в полтора раза больше

Пока в России продолжают посмеиваться над советским анекдотом про бабушку, живущую рядом со стадионом, и обсуждать, насколько безопасно выходить из дома после больших футбольных матчей, в Англии решили подойти к вопросу жилья рядом со стадионами с научной точки зрения. За последние 10 лет стоимость квадратного метра жилья там выросла в среднем на 90%. А вот квартиры, которые располагаются рядом со стадионами команд премьер-лиги, показали рост на средние же 137%. Впрочем, не везде. Если, например, квартиры у «Этихад» «Манчестер Сити» стали дороже почти в три раза – на 271%, то соседство с «Сент-Джеймс-Парком» «Ньюкасла» сделало жилье дешевле на 7%.

Похоже, вложения в «футбольное» жилье становятся новым английским трендом. Инвесторы, частью которых, к слову, являются футболисты, находятся в постоянном поиске бизнес-решений, которые помогут не ошибиться в выборе объекта вложений. Одно из них, к примеру, звучит так: «покупай худшее жилье в лучшем районе». А есть и такое: «делай максимально глубокое исследование района, изучи, какие в нем есть скрытые возможности». Одной из таких «возможностей» становится наличие в районе футбольного стадиона. Любопытно, что подобные исследования уже проводились относительно олимпийских объектов, но там результаты не кажутся столь впечатляющими. В лучшем случае квартиры росли в цене чуть выше рынка. С момента объявления о победе лондонской заявки на проведение Олимпиады-2012 стоимость жилья рядом с аренами выросла на 30%, а средние рыночные показатели – на 25%.

При среднерыночном годовом приросте стоимости квадратного метра жилья в 9% «футбольное» жилье показывает рост в 14%. За последние 10 лет, которые и стали объектом исследования, идеальным соседом для удорожания квартиры стал «Этихад» с ростом в 271%. На втором месте – «Вилла Парк» «Астон Виллы» со 126%. Совсем чуть-чуть отстал «Стэдиум оф Лайт» «Сандерленда» – 125%. И замкнули пятерку «Суонси» со своим «Либерти» и 115% и «Сток Сити» с «Британия» – 111%.

На последнем месте расположился «Сент-Джеймс-Парк» с шокирующими минус 7%. Перед ним расположились: «Сент-Мэрис» «Саутгемптона» с 42%, «Мадейски» «Рединга» с 56%, «Карроу Роуд» «Норвича» с 58% и «Болейн Граунд» «Вест Хэма» с 71%.

– Самый большой прирост стоимости дает соседство с легендарными стадионами, а также теми, которые были недавно построены, – говорит эксперт по рынку недвижимости Мартин Эллис. – Дело в том, что вокруг них развивается весь район.

К примеру, район «Этихад» оказался в центре подготовительных работ к Играм Содружества. «Олд Траффорд» соседствует с одним из самых глобальных проектов реновации в Англии – Солфордской набережной. Многие специалисты связывают рекордные показатели роста стоимости квартир именно с подобными проектами, центральной частью которых становится развитие транспортной инфраструктуры, влияющее самым положительным образом на цены на недвижимость.

championat.com

Интриге быть

В США состоялся Гран-при, который мог досрочно стать чемпионским для немецкого пилота Себастьяна Феттеля. Помешать действующему чемпиону мира завоевать титул в третий раз подряд мог только Фернандо Алонсо – борьба «красных» и «синих».

Квалификация, состоявшаяся за день до основного заезда, лишь подтвердила прогнозы, сделанные во время практики – Себастьян Феттель был на порядок лучше всех конкурентов, без особых проблем взяв поул. Чтобы оформить чемпионство уже по итогам Гран-при США, ему нужно было выигрывать заезд, попутно молясь на слабое выступление Фернандо Алонсо – лишь место ниже 5-го лишало испанца шансов догнать оппонента в Бразилии. При этом на стартовой решётке пилот «Феррари» располагался на 8-ой строчке. Чтобы исправить ситуацию, инженеры итальянской «конюшни» предприняли крайне хитрый ход: поменять коробку на болиде Фелипе Массы, который показал 7-ое время по итогам квалификации. За смену детали полагалось 5 мест штрафа, что было даже более выгодно… для обоих пилотов! Все дело в трассе техасского автодрома, которая с одной из сторон довольно скользкая, и именно на ней изначально располагались два болида «Феррари». Но смена коробки (кстати, фактической смены не было – просто порвали пломбу) позволила и Алонсо, и Массе сменить стороны трассы, а Фернандо еще и поднялся выше к обязательной 5-ой строчке. «Ред Булл», кстати, мог ответить коварством на коварство, «поменяв» коробку на болиде Марка Уэббера, но он был третьим, и предполагалось, что больше пользы принесет, не пуская «Феррари» вперед себя.

Основные особенности трассы также все познали еще в прошлые дни: практически полное отсутствие износа резины (на гонку привезли жесткий и средний комплекты), практически полное отсутствие «пористости» асфальта ввиду новизны, практически полное отсутствие мест для обгона – исключением являлся первый поворот, а также прямая DRS между 11 и 12-ым поворотами

Старт оказался «чистым» в плане столкновений, но «грязная» сторона сказалась самым предсказуемым образом: все, кто стартовал с четных позиций, потеряли свои места. Хэмилтон уступил место за Феттелем Уэбберу (отыграл его британец довольно быстро), Райкконен вообще потерял 3 строчки, но самым провальным старт выдался для Баттона, который по его итогам обнаружил себя 15-ым. Совсем рядом с ним был Виталий Петров, обогнавший Глока и Пика. Алонсо занял пресловутую 4-ую строчку, но если обойти Уэббера было реально, то Хэмильтон, а тем более Феттель могли отдать позиции только по результатам тактических провалов или из-за отказа техники.

Первой жертвой новой трассы стал Грожан, которого развернуло после нескольких уверенных обгонов. Но если француз после этого смог продолжить гонку, то Марк Уэббер на 17-ом круге сошел с дистанции. Сначала австралиец пожаловался на поломанный KERS, а затем и вовсе съехал за пределы трассы. К этому времени большинство пилотов уже начали заезжать в боксы. Но, что важнее, к этому моменту чисто визуально показалось, что на длинной дистанции у «Ред Булл» Феттеля нет никаких шансов против «Макларен» Льюиса – тот круг за кругом накатывал, сокращая время, пока в дело не вступил фактор износа шин, и не стало видно, что у австрийцев этот компонент явно был проработан лучше. Спустя 20 кругов Феттель опережал «Хэма» на 3,2 секунды, а Алонсо уступал больше 14 секунд, но даже это означало, что судьба чемпионского титула в США не решится. К слову, именно на этих временных показателях все три лидера ушли в боксы, и если механики «Макларен» и «Ред Булл» сработали практически идеально, то у Алонсо произошла заминка с правым задним, из-за которой на трассу он вернулся лишь 5-ым да еще на непрогретых шинах.

Что-то невероятное творил Баттон. Сначала британец едва не вылетел с трассы из-за дерзости Шумахера, который не пропускал его на повороте, доводя дело до контакта. Спустя какое-то время уже сам Дженсон откровенно толкался колесо в колесо с Сенной, в попытке прорваться на хорошее место. В итоге он даже смог обойти Алонсо (в боксах-то представитель «Макларен» еще не побывал), мешая тому решать свои задачи.

К середине заезда «заочная» борьба Феттеля и Хэмильтона продолжалась. Как только начинало казаться, что британец быстрее, Себ тут же отыгрывал секунду-другую, восстанавливая преимущество. Третьим шел безумный презиратель пит-стопов Баттон, которого при первой же возможности был готов подвинуть Алонсо. Неплохой ход показывал Масса, но бразилец стал заложником «улиток» впереди себя: Райкконен и Риккардо упорно заставляли пилота «Феррари» сбрасывать темп. Нечто аналогичное происходило и с Феттелем, которого не пускал вперед хвост пелотона. В свете того, что Льюис дважды подряд показал лучший круг, отрыв до немца составлял чуть больше 1,5 секунд. После активации DRS дело запахло интригой – 0,6 секунды! Было очевидно, что до тех пор, пока шины британца работают – он лучше, но весь задор ситуации был в том, что их однозначно не хватило бы до конца гонки, а у Феттеля – вполне. Но немец, по-видимому, испугавшись, так вжал газ, что установил лучший круг, разумеется, не пустив оппонента вперед себя. Это были «салки», в которых права на ошибку не имел ни один из двух участников. Надо заметить, что Себ очень достойно держался – раньше в таких ситуациях он начинал нервничать, путать право и лево, и все в таком духе. Сегодня же немец спокойно держал оппонента позади себя.

Борьба впереди затмила собой и продолжающиеся подвиги Баттона, который здорово собрался после стартового провала, и опаснейшую борьбу «Кими – Масса», в которой финн чуть не вписался в бок болида «Феррари». Но кому какое дело, если на 42-ом круге Хэмильтон в зоне DRS прошел Феттеля, сначала обманув его рывком в левую сторону, который сменился траекторией обгона справа. Впереди было 12 кругов и отрыв в 1,3 секунды, преодолеть который «Ред Булл» теоретически мог только в самой концовке за счет лучшего состояния шин, но до этого нужно было как минимум не отпустить Хэмильтона еще дальше от себя. Время ожидания проблем у британца позволило последить за очередной серией безумных и смелых обгонов Баттона, который бился за 5-ую позицию так, словно от нее зависела его жизнь, но Райкконен, словно Брестская крепость – никак не сдавался. Масса и Алонсо шли выше, причем без особых шансов и на подъем, и на спуск позиций, да и друг друга догнать не могли. Зато упорнейшую борьбу устроили друг с другом Мальдонадо и Сенна, причем это также были обгоны до контакта, так что инженерам пришлось вмешаться и попросить своих парней не гробить машины друг друга и обеспечить «Уильямсу» двойной очковый финиш.

Пришло время вернуться к лидерам, и там Хэмильтон наглядно демонстрировал, где он видел все прогнозы, показывая лучшее время гонки! Феттелю оставалось только скучно «плестись» сзади. Второе место немца, интрига живет до Бразилии, а Льюис помогает «Макларен» до последнего. Очередной успех Алонсо, который прорвался с 7-ой строчки на 3-ю, а также нельзя не отметить Баттона, чья гонка могла сложиться куда хуже.

Конец сезона в «Формуле-1» ближе, чем Новый год, и это одновременно радостно и грустно. Итоги этого года еще долго будут обсуждать – он был великолепным и непредсказуемым, так что более чем справедливо, что интрига будет жить до победного.

sport.ru

ОТКРОВЕНИЯ ДОМЕНЕКА

Бывший главный тренер сборной Франции Раймон Доменек написал книгу Tout seul («Совсем один»), в которой он описал свой опыт работы в национальной команде – в частности, скандал, произошедший на чемпионате мира 2010 года. Участников этого скандала из числа футболистов Доменек назвал «кучкой имбецилов». Об этом сообщает Associated Press. На ЧМ-2010 в перерыве матча с Мексикой у Доменека произошел конфликт с форвардом Николя Анелька, который грубо выразился в адрес тренера. Детали ссоры попали в прессу. Анелька был отчислен из сборной, после чего игроки некоторое время отказывались тренироваться. Сборная Франции выступила неудачно и не смогла выйти из группы, а после окончания турнира Доменек ушел в отставку. В своей книге бывший тренер французов критически высказался о многих футболистах, в том числе о тех, кого не относят к числу зачинщиков скандала на ЧМ-2010. Доменек раскритиковал Карима Бензема, Самира Насри, Йоанна Гуркюффа и других игроков, сообщает интернет-издание sports.fr. Полузащитника Франка Рибери тренер назвал «впечатлительной примадонной». По словам Доменека, этот футболист своим поведением портил взаимоотношения в команде. Анелька Доменек назвал игроком высокого уровня, который, однако, на ЧМ-2010 «убил команду». Доменек, который возглавлял сборную Франции с 2004 по 2010 годы, написал, что он неоднократно хотел покинуть команду, но «возвращался к борьбе». Главным успехом французов под руководством Доменека стал выход в финал чемпионата мира 2006 года, где Франция проиграла Италии. **(lenta.ru)**

ЧЕШСКОЕ ПРЕВОСХОДСТВО

Сборная Чехии по теннису победила команду Испании в финале Кубка Дэвиса, завоевав звание чемпиона этого турнира впервые с 1980 года. Об этом сообщается в воскресенье на сайте первенства. Итоговый счет финальной серии – 3:2 в пользу чешских спортсменов. В воскресенье в решающем матче Радек Штепанек победил испанца Николаса Альмагро: 6:4, 7:6 (7:0), 3:6, 6:3. Встреча в Праге длилась почти четыре часа. Ранее в других финальных матчах Давид Феррер победил Томаша Бердыха, Бердых и Штепанек обыграли Марселя Гранольерса и Марка Лопеса в парной встрече, затем Бердых одолел Альмагро, а Штепанек уступил Феррер, напоминает РИА «Новости». В 2012 году женская сборная Чехии также выиграла Кубок Федерации. **(lenta.ru)**

ОТКАЗ ШЕВЫ

Обладатель «Золотого мяча» – 2004 Андрей Шевченко отказался возглавить сборную Украины по футболу. Об этом сообщает официальный сайт Федерации футбола Украины (ФФУ). 12 ноября глава ФФУ Анатолий Коньков предложил Шевченко возглавить национальную сборную. Бывший футболист, занявшийся политической карьерой, взял время на раздумья. 19 ноября он провел встречу с руководством ФФУ, на которой ответил отказом на предложение федерации. По словам Шевченко, он благодарен за оказанное доверие, однако в настоящее время ему еще рано тренировать сборную Украины. Шевченко выразил надежду, что команда и без него сможет пробиться на чемпионат мира 2014 года. Сборная Украины осталась без наставника в конце сентября после ухода Олега Блохина в киевское «Динамо». Два матча в отборе к ЧМ-2014 украинцы провели под руководством Андрея Баля, в товарищеской игре с Болгарией командой руководил Александр Заваров. В качестве игрока Шевченко провел за сборную Украины 109 матчей, в которых забил 48 мячей. На клубном уровне нападающий выступал за киевское «Динамо», итальянский «Милан» и лондонский «Челси». Шевченко завершил карьеру после чемпионата Европы 2012 года, где украинская сборная закончила выступление на групповой стадии. **(lenta.ru)**

«ВОСТОК» ИЩЕТ ТРЕНЕРА

Вернувшийся в премьер-лигу усть-каменогорский «Восток» ведет работу по поиску главного тренера. Приведший клуб к повышению Павел Евтеев не имеет необходимой для работы в премьер-лиге тренерской категории «PRO». Уже в самое ближайшее время должны определиться с главным тренером, который наверняка будет русскоязычным. То есть приглашение тренера из дальнего зарубежья не планируется. Команда в полном составе соберется в декабре, и уже новый главный тренер будет думать, кого оставлять, а с кем прощаться. **(sports.kz)**

ЭРИЧ ЛУЧШИЙ

Во вторник официальный сайт «Астаны» подвел итоги голосования по определению лучшего игрока команды в ноябре 2012 года. В этом месяце было проведено три кубковых матча, и наши респонденты опирались именно на них, выбирая сильнейших игроков последнего осеннего месяца. Ноябрь подарил «Астане» почетный трофей – Кубок Казахстана. Отлично в решающих играх за этот трофей сыграл Ненад Эрич, который в двух играх из трех сумел сохранить свои ворота в неприкосновенности. Думается, что он по праву стал лучшим игроком ноября. На второй позиции расположился Танат Нусербаев. Таната всегда отличают высокая техника, заряженность на игру, не случайно он стал лучшим бомбардиром команды. Отличился Танат и в самом важном матче сезона – в финале кубка, когда забил второй мяч, практически решив исход матча в пользу столичной команды. Третье место в опросе досталось Дамиру Кояшевичу. Сложно было черногорскому футболисту пробиться в основной состав, ведь на его позиции играет один из лучших футболистов Казахстана Улан Конысбаев. Но Кояшевич сумел своей игрой доказать, что он достоин стартового состава в «Астане». Активно Дамир сыграл в матчах с «Шахтером», где отличился голевой передачей. А после финального поединка его отметил и наставник «Иртыша», как одного из самых активных игроков столичного клуба. Четвертую позицию занял другой фланговый игрок Фокси Кетевоама. В матче против «Иртыша» Кетевоама принял самое активное участие в победе. Ведь именно он дважды ассистировал своим партнерам, когда мячи влетали в сетку ворот павлодарской команды. Отличился Фокси также и в ответной полуфинальной игре против «Шахтера». Замкнул пятерку лучших Кайрат Нурдаулетов. В ноябрьские дни решающих поединков за Кубок Казахстана очень многое зависело от капитана команды. Кайрат со своей ролью справился успешно, активно заряжая партнеров к активной игре своим примером. Который он наглядно продемонстрировал в финале, когда открыл счет в матче. **(fca.kz)**

«БЕЙБАРЫС» СЫГРАЕТ В НОРВЕГИИ

По итогам квалификационных турниров 2-го раунда Континентального кубка, прошедших 19-21 октября в германском Ландсхуте и финской Ваасе, определились все участники полуфинальной стадии турнира, с которой в борьбу за трофей включится и двукратный чемпион Казахстана – атырауский «Бейбарыс». В группе B победу отпраздновали хоккеисты «Ландсхута» из второго по рангу немецкого дивизиона, которые одержали победы во всех трех матчах. В группе C первенствовали хоккеисты «Бейбарыса». Казахстанский клуб одержал три победы и занял первое место. Третий квалификационный раунд Континентального кубка пройдет 23-25 ноября. В группе D в итальянском Больцано выступят одноименный местный клуб, датский «Хернинг Блю Фокс», нефтекамский «Торос» и «Ландсхут». В группе E сыграют норвежский «Ставангер Ойлерз», польский «Санок», жлобинский «Металлург» и «Бейбарыс» из Атырау. Согласно регламенту Континентального кубка, в суперфинал выйдет только победитель группы. Еще два пропуска в суперфинал автоматически достались хозяину турнира украинскому «Донбассу» и победителю Континентального кубка-2012 французскому «Руану». **(hcbeibarys.kz)**

То в жар, то в холод

В прошлую среду после десятидневного перерыва возобновились игры Континентальной хоккейной лиги

Фото: hcbarys.kz

Вячеслав Селезнев

Столичный «Барыс», сыгравший в конце октября четыре встречи и при этом ни разу не победивший, очень вовремя дождался паузы в регулярном чемпионате КХЛ. Дабы собраться с мыслями и отойти от нешуточного нон-стопа. И как показалось, перерыв пошел на пользу астанчанам. По крайней мере это подтверждалось началом домашнего поединка против челябинского «Трактора» – соперника по всем параметрам очень непростого. Однако это не помешало «Барысу» с первых минут встречи тревожить гостей. Уже к 9-й минуте астанчане совершили несколько неплохих бросков по воротам «Трактора». Правда, либо канадский вратарь челябинцев Майкл Гарнетт выручал свою команду, либо игроки «Барыса» «мазали» со всех мыслимых и немыслимых дистанций, либо защитники «Трактора» успевали накрывать броски хозяев льда. А расплата наступила на 12-й минуте первого периода, когда нападающий «Трактора» Андрей Попов выиграл вбрасывание, а Максим Карпов точно пробил с близкого расстояния. Не успели игроки «Барыса» осмыслить происходящее, как получили вторую шайбу, которая была забита спустя две минуты. На этот раз Андрей Костицын пробил в борт за воротами Виталия Еремеева, после чего шайба отскочила на пятачок. Со второй попытки Костицын был точнее. За оставшееся до перерыва время обе команды очень активно вели игру, но счет на табло остался неизменным.

Отыграться «Барысу» было суждено на седьмой минуте второго периода, когда Дмитрий Уппер, получив передачу от Алексея Литвиненко, прошел вдоль правого борта и сильно бросил по воротам гостей. Гарнетт в этом эпизоде оказался статистом.

Однако недолго пришлось радоваться поклонникам «Барыса». Уже спустя минуту гости вновь увеличили разницу в счете до двух шайб. На этот раз с передачи Яна Булиса отличился Антон Глинкин. А по прошествии еще двух минут «Трактор» сделал счет вовсе разгромным, после того как Максим Якуценя воспользовался передачей Петри Контиолы. Однако хоккеисты «Барыса» быстро нашли в себе силы для того, чтобы сократить отставание. На 33-й минуте Талгат Жайлауов на скорости обошел Геннадия Разина и с близкого расстояния щелкнул под перекладину. Однако на этом все не закончилось. Спустя пару минут игрок гостей Константин Панов вновь увеличил разницу в счете. А жирную точку в периоде поставил американский нападающий «Барыса» Брэндон Боченски, который отличился на 36-й минуте, сделав счет 3:5.

А последняя шайба во встрече была заброшена уже в третьем периоде, на 54-й минуте. Причем взятие ворот оказалось спорным, ввиду того что Егор Дугин забивал в падении ногой. Однако, посмотрев повтор эпизода, главный судья матча москвич Сергей Раводин принял решение засчитать шайбу, поскольку Дугин не совершал умышленного движения ногой.

В отличие от поединка с «Трактором» следующая домашняя встреча против екатеринбургского «Автомобилиста» стала для хоккеистов и поклонников «Барыса» куда более счастливой. Для того чтобы выйти вперед, астанчанам потребовалось три минуты. А результативный бросок на свой счет записал Роман Старченко. Второе взятие ворот гостей произошло спустя восемь минут. Алексей Литвиненко с подачи Талгата Жайлауова прекрасно реализовал большинство. Еще через пять минут Найджел Доус утроил преимущество «Барыса». Вскоре Доус заработал двухминутный штраф, и за это время защитник гостей Сергей Гусев размочил счет. Шла 19-я минута. А затем наступило голевое затишье. Лишь к концу второго периода зрители увидели очередные заброшенные шайбы.

Только на 36-й минуте молодой форвард «Барыса» Михаил Рахманов решился на дальний бросок и не прогадал. Это взятие ворот стало первым для Рахманова в составе «Барыса». Практически сразу после этого «Барыс» остался в меньшинстве, после того как двухминутный штраф заработал Талгат Жайлауов. И тут же гостям в очередной раз удалось реализовать большинство. Героем эпизода стал Федор Малыхин, бросивший точно и сильно – 4:2.

А развязка наступила в третьей двадцатиминутке, когда в течение двух минут гости оказались втроем на площадке. Именно в этот момент «Барысу» удались две результативные атаки, в завершении которых отлично сыграли Алексей Литвиненко и Брэндон Боченски. Наконец последнюю шайбу в матче забросил еще один игрок астанчан Дмитрий Уппер. Сделал он это за полторы минуты до финальной сирены, когда все, по сути, было уже решено.

А в воскресенье астанчане также на своем льду принимали магнитогорский «Металлург». Вопреки ожиданиям, начало этой встречи пошло по сценарию противостояния с «Трактором». Защитник гостей Георгий Мишарин уже на 10-й минуте встречи зажег свою фамилию на табло. Однако через минуту Роман Старченко с передачи Виталия Новопашина восстановил разницу в счете. В этот момент по одному игроку из каждой команды пребывали на скамейке штрафников.

А когда команды вновь были в полных составах, «Барыс» вышел вперед. Результативностью отметился Михаил Рахманов, которому ассистировал Дастин Бойд. Это произошло на 13-й минуте поединка. Через пять минут «Металлург» благодаря удачным действиям Евгения Малкина отыгрался. Причем гости, сравнивая счет, играли в меньшинстве.

Основные же события матча развернулись во втором периоде. Сначала, на 24-й минуте, благодаря успешным действиям Найджела Доуса, которому ассистировал Брэндон Боченски, «Барыс» оказался впереди. Но ненадолго. Уже спустя 6 минут Сергей Мозякин с подачи Георгия Мишарина сравнял счет. К сожалению для астанчан, на 35-й и 36-й минутах гости, забив две шайбы, утвердились в роли победителей встречи. Сначала Виктор Антипин при содействии Сергея Мозякина вывел магнитогорскую команду вперед. А затем Евгений Малкин поставил в матче победную для «Металлурга» точку, записав на свой счет дубль. Стоит отметить, что под конец встречи хозяева льда могли сократить разницу в счете. Но американский защитник «Барыса» Райан Макдона не реализовал буллит, стрельнув мимо дальнего угла.

Кроме того, эта встреча запомнилась излишней грубостью. Двадцать раз игроки обеих команд удалялись с площадки, заработав в общей сложности 48 минут штрафа. Причем в большей степени в этом «преуспели» хоккеисты «Барыса», на счету которых 25 штрафных минут. А Алексей Литвиненко, Дмитрий Уппер и Филипп Савченко удалялись по два раза. В составе «Металлурга» два раза на скамейке штрафников побывал Сергей Гончар.

Вчера астанчане проводили игру в Челябинске с «Трактором». А уже в пятницу подопечные Владимира Крикунова сыграют в Магнитогорске с «Металлургом», откуда отправятся в Екатеринбург, где 25 ноября их ждет встреча с «Автомобилистом».

Помимо этого, за оставшееся до конца месяца время казахстанский хоккейный клуб сыграет два матча. 27 ноября «Барыс» примет ханты-мансийскую «Югру». А 30 ноября астанчане в Омске будут встречаться с местным «Авангардом».

Очередное расширение географии

Данияр Балахметов

На минувшей неделе в Талдыкоргане в рамках Программы развитиядетско-юношеского футбола на 2012-22 годы был открыт футбольный центр. Талдыкорган стал шестым городом в стране, где в рамках данной программы будет функционировать футбольный центр. Ранее этот проект начал реализовываться в Астане, Караганде, Павлодаре, Актобе и Таразе. Кроме того, эти центры действуют при профессиональных футбольных клубах премьер-лиги и находятся в сфере ответственности как самих клубов, так и Федерации футбола Казахстана.

Открывать талдыкорганский центр было доверено спортивному директору ФФК Анатолию Юревичу. В рамках запуска проекта Анатолий Юревич также провел несколько семинаров для детских тренеров футбольного центра Талдыкоргана, в которых были затронуты особенности современной тактики. Помимо г-на Юревича в открытии приняли участие квалифицированные специалисты, которые провели мастер-классы с воспитанниками футбольного центра, это россиянин Игорь Кулиш, являющийся тренером по работе с вратарями, и специалист в области детской координации Юрий Панфилов из Украины.

В презентации принял участие и директор ФК «Жетысу» (Талдыкорган) Бахыт Онланбекулы, который, в частности, сказал: «Мы, совместно с ФФК, планировали открытие центра лишь на будущий год, но желание акима области совпало с возможностями федерации футбола, и мы распахнули двери центра уже нынешней осенью. Да, нам было очень непросто изыскать финансирование для данного проекта – бюджет был сверстан без планирования расходов по детскому центру, к тому же наша главная команда, вплоть до последнего тура, вела борьбу за выживание, однако понимание чрезвычайной важности развития детско-юношеского футбола для Талдыкоргана перевесило все наши проблемы. Мы полностью экипировали команды всех 9 возрастов, произвели закупку необходимого инвентаря. А высокий уровень оплаты труда детских тренеров позволил привлечь в наш центр действительно лучших наставников города. Отрадно, что ФФК уделяет максимум внимания региональному футболу. Высокий уровень привлеченных к проекту тренеров и технических директоров говорит о многом. Очень рассчитываем, что инициативу Адильбека Джаксыбекова о строительстве крытых всесезонных манежей поддержит аким Алматинской области, и наши дети, наряду с основным составом «Жетысу», смогут вести тренировочный и игровой процессы без перерыва на холодные месяцы года», – заявил г-н Онланбекулы.

В ОДНОЙ СВЯЗКЕ

Футбольный клуб «Астана» и хоккейный клуб «Барыс» подписали меморандум о сотрудничестве. Отношения между футбольным клубом «Астана» и хоккейным клубом «Барыс» всегда складывались дружественные и теплые. Не раз можно было увидеть представителей команд на играх дружественного клуба, в свободное время от игр и тренировок. Теперь же отношения между клубами выходят на новый уровень. Руководители подписали меморандум о сотрудничестве и обсудили ряд проектов, над которыми теперь будут трудиться сотрудники «Астаны» и «Барыса». Основной целью данного сотрудничества является пропаганда здорового образа жизни и спорта среди жителей Астаны. Совместные проекты направлены на реализацию взаимовыгодных мероприятий в области маркетинга и пиара, работы с болельщиками, изготовление атрибутики, проведение различных акций, направленных на рост популярности как «Астаны», так и «Барыса». **(fca.kz)**

КИРСИПУУ У РУЛЯ

Яан Кирсипуу стал спортивным директором «Астаны», сообщает Astanafans.com. Яан Кирсипуу (1969 г.) – лучший велосипедист Эстонии со времен Эрики Салумяэ. За свою профессиональную карьеру этот прирожденный спринтер одержал более 130 побед. Пять наиболее примечательных из них пришлись на легендарные многодневки. При этом благодаря первому успеху в Tour de France, на начальном этапе гонки 1999 года, Кирсипуу удерживал желтую майку лидера в течение шести дней. Правда, узкая специализация никогда не позволяла ему завершить гонку, однако свою миссию Яан выполнял блестяще. В однодневных же гонках, обычно заканчивающихся спринтерским финишем, он всегда представлял собой грозную силу. Первоначально объявив об окончании карьеры в 2006-м, Яан на следующий год принял участие в чемпионате Эстонии, выиграв гонку с раздельного старта в шестой раз. После этого, оставшись в велоспорте, работал менеджером в латвийской команде Rietumu Banka и норвежской Giant-Veoila. После длинной профессиональной карьеры, проведенной в Европе, Кирсипуу начал пробовать себя в совершенно иных проектах, связанных с велосипедом. В частности, он пересел на маунтинбайк и с большой долей успеха освоил марафонские гонки. Но, как и у большинства истинных велогонщиков, любовь к шоссейным стартам, динамичной и увлекательной борьбе в пелотоне пересилила, и пару лет назад талантливый ветеран решил вернуться, на этот раз попробовав себя на гонках азиатского календаря. Его страсть к спорту и все возрастающий интерес к процессам, происходящим сегодня в динамично развивающемся азиатском профессиональном велоспорте, в прошлом сезоне и привели неугомонного эстонца в континентальную команду Champion System. Начав свои выступления за эту велогруппу с середины 2010 года, Кирсипуу в 41 год сумел добиться нескольких заметных побед, в частности, выиграв один из этапов гонки серии 2.2 UCI, Тур Кореи. В сезоне-2012 он уже выступал в Champion System в роли играющего тренера и наставника. Накопленный Кирсипуу опыт уникален. Владеет эстонским, английским, французским, русским языками. Владелец спортивного магазина. **(astanafans.com)**

«ТАРАЗ» НА ОТДЫХЕ

Футболисты «Тараза» и почти весь технический и административный персонал клуба находятся в очередном отпуске. Президент ФК Талгат Апсаматов и главный тренер команды Любомир Петрович находятся в служебной командировке (ведут просмотр футболистов, принимающих участие в чемпионатах Сербии, Словении, Хорватии и Венгрии), сообщает официальный сайт «Тараза». Информация о том, что ФК «Тараз» кого-то подписывает в ближайшее время – не соответствует действительности (за исключением контракта с Рамилем Нурмухаметовым). В частности, история с возвращением домой Улана Конысбаева – слух. Клуб, конечно, с удовольствием бы усилился одним из лучших казахстанских игроков, но, к сожалению, у «Тараза» и «Астаны» несопоставимые финансовые возможности. **(fctaraz.kz)**

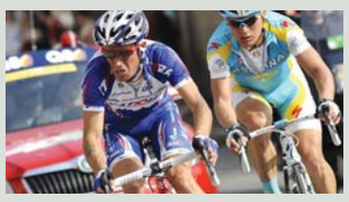
В ПРЕДДВЕРИИ «ДАКАРА»

В рамках подготовки к ралли «Дакар-2013» базу команды «КАМАЗ-мастер» в Набережных Челнах посетили представители компании ТАК Group и члены команды «Астана» Артур Ардавичюс и Нурлан Турлыбаев. Именно здесь базируется знаменитый грузовик, окрашенный в цвета казахстанского флага, и проходят тренировки к предстоящему соревнованию, сообщает Astanafans.com. В сопровождении руководителя «КАМАЗ-мастер» Владимира Чагина и мэра Набережных Челнов Василя Шайхразиева они осмотрели весь спортивно-технический комплекс российской команды. Особое внимание казахстанцев привлекли единственные на всем постсоветском пространстве испытательные стенды, где тестируются двигатели для КАМАЗов. К слову, на всех грузовиках команды «КАМАЗ-мастер» стоят только ярославские турбодизели. А также всех заинтересовал оздоровительный центр, включающий спортзал, бассейн с противотоком, сауну и хамам, куда гонщики приходят после изнурительных тренировок. Кроме того, Артуру Ардавичюсу и Нурлану Турлыбекову удалось «опробовать» свою машину на испытательном полигоне «КАМАЗ-центра» в Тарловке и даже погонять на грузовике по взлетно-посадочной полосе в аэропорту, в момент отсутствия самолетов. В целом встреча казахстанцев со своими российскими коллегами прошла плодотворно, тем более что в этом году техническую поддержку нашей команде будет осуществлять именно «КАМАЗ-мастер». Сейчас казахстанцы вместе с грузовиком, на котором команда Ардавичюса поборется за первое место уже в начале января, вернулись на родину. **(astanafans.com)**

ХУФФМАН В «АСТАНЕ»

Действующий чемпион США в гонках с раздельным стартом среди андеров Эван Хуффман подтвердил, что будет выступать за нашу команду в течение двух следующих сезонов. И сделал он это посредством своей твиттер-страницы. «Это правда. Я подписался на два года в «AstanaTeam», – сообщает Astanafans.com. Как ранее сообщалось, американский спонсор «Астаны» компания Specialized способствовала этому трансферу. «Я много работал со Specialized, и действительно весь сезон мы говорили о возможности выступать за команду Про-Тура в следующем году», – сказал Хуффман в интервью порталу Cyclingnews во время сборов команды в Монтекатини Терме. Звездный состав «Астаны» поразил юного американца. «Это просто безумно – быть в одной команде с ребятами, которых я привык видеть только по телевизору. Трудно считать себя на том же уровне, что и они. Очевидно, что это огромный шаг вперед для меня. Я нахожусь в определенном шоке и до сих пор не понял всей значимости произошедшего». Менеджмент команды и Эван коротко обговорили программу на предстоящий сезон, но конкретных целей руководство перед ним не обозначило. Для начала нужно понять, как он впишется в команду. «Безусловно, гонки на время – моя главная сила, и они знают это, а также знают, что больше всего разделок предусмотрено в многодневных гонках». Новичок «Астаны» добавил, что в следующем сезоне ему предстоит узнать европейский профессиональный пелотон и понять, как это – жить в Европе. «Я не ставлю перед собой определенных целей, потому что не знаю по-настоящему, на что я буду способен. Мне предстоит соревноваться на более высоком уровне, чем я привык. Но если мне выпадет шанс показать отличный результат, я, вне всяких сомнений, желаю воспользоваться им». Хуффман, вероятно, поселится в Северной Италии, где проживают несколько гонщиков «Астаны» и кое-кто из спортивных директоров. Все они помогут адаптироваться неопрофи в новом для него мире. «Команда невероятно поддержала меня. Я не просто поменял команду, я полностью изменил свою жизнь. Другими словами, я переезжаю жить в Европу». **(astanafans.com)**

СЛУШАНИЯ ВПЕРЕДИ



Предварительные слушания по делу гонщиков Александра Колобнева и Александра Винокурова в Международном союзе велосипедистов (UCI) пройдут 22 ноября. На них, скорее всего, будут присутствовать только адвокаты спортсменов, а также представители «Катюши» и «Астаны». Основные слушания с участием гонщиков запланированы на 7 января 2013 года, сообщает «Спорт-Экспресс». **(sport-express.ru)**

Здесь оценок не ставят

Алишер Абдулин

Ежегодно в Казахстане проводится множество турниров и соревнований по различным видам спорта, начиная от любительских состязаний со скромными бюджетами и заканчивая коммерческими турнирами с внушительными призовыми фондами и серьезными составами участников.

Прошедший в октябре этого года футбольный турнир Student Cup, по словам организаторов, не преследовал каких-либо коммерческих целей и был призван объединить студентов, которые помимо самой игры имели возможность завести новых друзей и просто пообщаться. При этом организаторы соревнований преследуют цель расширения спортивной географии за счет приглашения иностранных студенческих сборных.

О целях, которые преследует турнир, о сложностях и вопросах, возникающих в процессе подготовки и проведения соревнований, каким образом строится работа со спонсорами, о приглашении зарубежных команд и сколько стоит аренда полей для проведения матчей, а также о многом другом в интервью «Капитал.kz» рассказали организаторы турнира – Абдель Елюбаев и Айнур Касенова.

– Как родилась идея проведения этого турнира?

Абдель Елюбаев: Идея появилась несколько лет назад, когда я долгое время проживал в США. Там я увидел, как американцы даже турниры среди любителей по различным видам спорта умудряются проводить на самом высоком уровне. Ярким примером для меня стала студенческая лига по американскому футболу, матчи которой превращались в грандиозные шоу.

– Благодаря чему, на ваш взгляд, студенческий спорт имеет такую бешеную популярность за границей?

Айнур Касенова: Во многих странах занятие спортом пропагандируется широко и повсеместно, поэтому спорт имеет массовый характер. Не стала исключением и студенческая прослойка. В любом зарубежном вузе люди, занимающиеся спортом и представляющие свое учебное заведение в различных соревнованиях, находятся на особом счету.

Плюс ко всему, высокий уровень студенческого спорта обусловлен давними спортивными традициями учебных заведений, из которых, кстати, впоследствии вышло множество спортсменов, ставших профессионалами.

– Почему возникло желание провести турнир именно по футболу, а не по другому виду спорта?

Абдель Елюбаев: Я считаю, что футбол, как наиболее популярный вид спорта, в своем массовом проявлении способен объединить людей разных взглядов и принадлежностей. Причем не только на поле, но и за его пределами.

Однако, помимо футбола, у нас есть желание попробовать организовать турнир по другим видам спорта и даже по таким необычным, как, например, черлидинг, который имеет высокую популярность за границей, но совершенно не раскручен у нас. Между тем довольно интересно наблюдать за состязаниями черлидинговых групп, которые по своему накалу и бескомпромиссности не уступают классическим видам спорта.

– Что лично для Вас дает проведение этого турнира?

Абдель Елюбаев: Для меня важно было сделать что-то масштабное, значимое для родного города. Я здесь родился и вырос. Хотелось бы, чтобы турнир имел долгосрочную перспективу и был ожидаемым событием в жизни города.

– Какие задачи и цели преследует Ваш турнир?

Абдель Елюбаев: В первую очередь это популяризация футбола и пропаганда здорового образа жизни в молодежной среде. Кроме того, для участников турнира это возможность найти новых друзей, а также с пользой провести свободное время.

Также мы хотели бы повысить популярность нашей родины, что бы Казахстан стал более узнаваем в мире.

– После того как возникла идея создания Student Cup, какие шаги были предприняты для ее реализации?

Абдель Елюбаев: В первый раз я пробовал организовать турнир в прошлом году. Однако по целому ряду причин реализовать задуманное не удалось.

В этом году турнир состоялся, при всемерной поддержке городских властей, которые, в частности, обеспечили нас двумя полями на стадионе «Спартак», а учитывая нынешние арендные цены, это уже является большим вкладом в дело. К примеру, в обычном порядке аренда поля на один день обходилась приблизительно в 150-200 тыс. тенге.

– Насколько удался первый турнир?

Абдель Елюбаев: К сожалению, не все получилось из запланированного ранее. Главным образом это касается количества участвующих команд. Вначале предполагалось провести турнир среди шестнадцати команд из такого же количества вузов. Но зависимость от времени и большое количество игр, которое сказалось бы на физическом состоянии участников, вынудили нас ограничиться восемью командами, семь из которых представляли учебные заведения, а одна была собрана из звезд шоу-бизнеса.

– А со стороны вузов была поддержка в проведении турнира?

Абдель Елюбаев: Пока я думаю, еще не возникло взаимопонимания в этом направлении. Но считаю, ситуация исправится.

– Какой интерес вызвала Ваша идея в студенческой среде?

Абдель Елюбаев: Я думаю, что турнир заинтересовал многих. В этом году перед его проведением к нам поступило порядка тридцати заявок. Причем было и такое, что из одного университета на Students Cup изъявляли желание сыграть сразу несколько команд. Но мы не могли всех их допустить к турниру, поскольку по нашим правилам одно учебное заведение может представлять только одна команда. Отрадно отметить то, что помимо команд алматинских вузов в первом турнире приняла участие и сборная Евразийского национального университета им. Гумилева из Астаны, занявшая в итоге второе место.

– Это был футбол в его классическом формате, 11 игроков с каждой стороны на большом поле?

Абдель Елюбаев: Нет, я думаю, что в таком формате нецелесообразно проводить турнир, поскольку он и так любительский. Мы решили провести турнир по мини-футболу.

– Всем известно, что во многих любительских турнирах в нашей стране некоторые команды пытаются заявить игроков-профессионалов или тех, кто недавно завершил карьеру. Как Вы противодействуете этому явлению, так называемым «подставам»? И не возникало ли мысли в угоду зрелищности и повышения статуса турнира закрывать глаза на такие проявления?

Абдель Елюбаев: Для нас важен принцип сохранения любительского статуса турнира, чтобы все участники находились в равных условиях. Поэтому при рассмотрении заявок мы проверяем документы, подтверждающие принадлежность участников к учебным заведениям, которые они представляют.

– Подобные мероприятия относятся к спортивно-массовым, и проведение их влечет определенные сложности, накладывает дополнительные обязанности на организаторов. Какие меры предосторожности Вы приняли?

Абдель Елюбаев: В этом плане мы были обеспечены всем необходимым. На турнире по распоряжению городского акимата дежурила карета скорой помощи. При этом мы не нуждались в силах правопорядка, которые обычно дежурят на различных мероприятиях.

– Какой призовой фонд предполагался обеспечить?

Абдель Елюбаев: Изначально мы рассчитывали на спонсорскую помощь. Но по целому ряду причин ее не оказалось. А своими средствами обеспечить все необходимое участникам турнира, к сожалению, не удалось.

– На Ваш взгляд, почему не получилось привлечь спонсоров?

Абдель Елюбаев: Я думаю, дело в отсутствии личного опыта по работе со спонсорами. А также в том, что турнир планировался летом и в начале осени, когда рекламные бюджеты многих компаний на год уже расписаны.

– В будущем 2013 году Вы планируете организацию нового, но уже Международного футбольного турнира Students Cup. Какой количественный состав планируется на предстоящий турнир?

Абдель Елюбаев: Сейчас мы планируем организовать турнир для шестнадцати команд. Причем от одного университета можно будет заявить две команды. На предварительной стадии мы соберем двадцать команд, которые затем сыграют отборочный турнир. Такой же турнир планируется провести в Астане. Поскольку там также имеется достаточное количество желающих принять участие в соревновании.

Кстати в следующем турнире примет участие команда International Team в составе которой будут собраны иностранные студенты получающие образование в Казахстане.

– Сколько будет составлять стартовый взнос для участия в турнире?

Абдель Елюбаев: Предполагается установить стартовый взнос в размере 20 тыс. тенге с команды. По моему мнению, это вполне подъемная сумма для 8-10 человек, собранных в одной команде.

– Какие предпосылки имеются к тому, что будущий турнир пройдет успешно?

Абдель Елюбаев: Я думаю, что теперь у меня есть опыт проведения турнира. И появился единомышленник в лице Айнур Касеновой, у которой за плечами множество лично организованных мероприятий.

Айнур Касенова: Предпосылки, естественно, такие имеются. Но для успешной реализации идеи нужно, чтобы турнир все же был привлекателен не только для казахстанских участников, а был также интересен в международных масштабах. Это даст возможность приглашать команды из той же Европы, где действует множество программ, поддерживающих подобные инициативы.

Главный минус заключается в том, что большая часть этих программ не направлена на содействие за пределами Европы. В этом контексте важна географическая составляющая. К счастью, у них есть программы, которые предполагают направленность на другие регионы, в том числе и на Центральную Азию. И если все правильно оформить и подать, то вполне реально рассчитывать на подобное сотрудничество. Чем в настоящее время мы и заняты.

ПОКА ВОСЬМЫЕ

В понедельник, 19 ноября, Международная федерация тенниса опубликовала новый рейтинг Кубка Дэвиса. Был учтен результат финала турнира-2012, в котором сборная Чехии победила Испанию. Казахстан остался на восьмой позиции, сразу же за Хорватией. **(sports.kz)**

ВАЖНЫЙ ШАГ

В Астане в отеле «Думан» под председательством президента Казахстанской федерации бокса Тимура Кулибаева состоялось общее собрание учредителей «Конфедерации спортивных единоборств и силовых видов спорта», передает корреспондент BNews.kz. В общем собрании учредителей конфедерации приняли участие руководители Агентства Республики Казахстан по делам спорта и физической культуры, федераций-учредителей конфедерации, а также главные и государственные тренеры, представители генеральных спонсоров – АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» и АО «Национальная компания «КазМунайГаз». Открывая заседание, Тимур Кулибаев отметил, что создание конфедерации свидетельствует об актуальности этой идеи, о понимании важности задач, стоящих перед федерациями в новом олимпийском цикле, и солидарности в видении путей их решения. «Успешные выступления наших спортсменов на международных турнирах самого высокого уровня, в том числе на XXX летних Олимпийских играх, – итог напряженной, кропотливой работы огромного коллектива людей увлеченных, преданных своему делу, и яркий пример эффективности социальной политики, проводимой нашим государством», – сказал он. 13 медалей – 7 золотых, 1 серебряная и 5 бронзовых, – завоеванных на Олимпийских играх казахстанскими спортсменами, впервые в истории Олимпиад вывели нашу страну на 12 место в общекомандном зачете. Победы наших чемпионов – Александра Винокурова, Зульфии Чиншанло, Майи Манезы, Светланы Подобедовой, Ильи Ильина, Ольги Рыпаковой и Серика Сапиева – стали национальной гордостью казахстанцев, объединив наш народ в патриотическом порыве. «Достижения казахстанских спортсменов – фактор, свидетельствующий о серьезных перспективах нашей страны на международной спортивной арене. Они укрепляют авторитет и престиж Казахстана в мировом сообществе, являются важным аспектом патриотического воспитания, пропаганды здорового образа жизни», – заключил Тимур Кулибаев. **(bnews.kz)**

РОССИЯ ГОТОВА ПОМОГАТЬ

Федерация санного спорта России (ФССР) готова помогать коллегам из Казахстана, и переход саночницы Татьяны Невзоровой в казахстанскую национальную команду состоялся по договоренности с российской стороной, заявил агентству «Р-Спорт» вице-президент ФССР Валерий Силаков. Международная федерация санного спорта (FIL) сообщила о переходе 25-летней Невзоровой в понедельник, объяснив этот шаг желанием спортсменки, не попадающей в состав сборной России, принять участие в зимних Олимпийских играх в Сочи. «Мы готовы оказать помощь Казахстану, который начинает возрождать санный спорт, хочет строить санно-бобслейную трассу, – сказал Силаков по телефону. – Санный спорт – это такой вид спорта, в котором нужно очень много времени, чтобы проявить себя. В нынешнем сезоне и в прошлом Невзорова не попадала в основной состав, так что мы с обоюдного согласия дали такое разрешение». Собеседник агентства отметил, что от Невзоровой вряд ли стоит ждать высоких результатов. «У нас не может быть таких непредсказуемых ситуаций в санном спорте, как, например, в биатлоне, где наши же бывшие российские спортсменки обыгрывают россиянок, так что ничего плохого в этом переходе нет», – считает Силаков. Бывший главный тренер сборной России также сообщил, что в будущем за сборную Казахстана могут выступать и другие российские саночники. «Возможно, в сборную Казахстана перейдут какие-то из наших спортсменов, не попадающие в основной состав. В нашем виде, если ты не попадаешь в обойму национальной или молодежной команд, можно заканчивать с санным спортом навсегда», – сказал Силаков. **(newskaz.ru)**

Спортзалам нашли замену

Алина Кириловская

Настоящую революцию в спорте готовят алматинские любители здорового образа жизни. Согласно их концепции, чтобы похудеть и придти в форму, не нужно тратить деньги на абонемент в спортзалы (дорого и неэффективно), необязательно истязать себя диетами (опасно и безрадостно). Система «функциональных тренировок» поможет стать выносливее, мыслить продуктивнее, жить с удовольствием. Из инвентаря нужны лишь турник и скакалка. Ну и, конечно, мотив – твердое желание стать суперменом хотя бы для самого себя

Комфортный спорт

«Главный минус спортзалов – это комфорт, – считает Сакен Нигма, эксперт по функциональным тренировкам. – Вы садитесь в «кресло» и делаете одни и те же движения руками-ногами. В жизни это не пригодится. «Кубики» на животе таким образом тоже не накачаются».

По мнению эксперта, все упражнения должны нести определенную пользу как для тела, так и психологического настроя. Пресловутые «кубики», за которыми в спортклубы тянется толпа страждущих, так и останутся недостижимой мечтой для людей, у которых попросту нет физиологической предрасположенности (к таковым у нас можно отнести каждого второго). От накачки пресса жир не сжигается, а начинает расти мышечная масса и талия увеличивается. Визуальный же эффект достигается с помощью целого комплекса упражнений: аэробики, гребли, бега, лыжного спорта, плавания и, конечно же, правильного питания. Так что, вместо фанатичных тренировок, время, силы и деньги лучше тратить с умом.

Клуб престижа

Стоимость посещения отечественных спортклубов колеблется от 1,5 тыс. тенге (за одну тренировку) до 10-15 тыс. тенге в месяц (6-8 занятий) в сегменте эконом-класса. И от 100-до 300 тыс. тенге и выше за годовую клубную карту для тех, кому важен статус заведения. При этом в престижных клубах возможность приобрести абонемент на месяц исключена. Позволить себе принимать разношерстную аудиторию могут лишь спортзалы попроще. Чем выше класс, тем шире выбор программ (от йоги и стрип-пластики до пилатеса и калланетики), лучше условия, меньше публики и шума. Иметь клубную карту модно. Как будто ее наличие уже само по себе избавит от всех гастрономических последствий. Тренды делают спорт все более недоступным. А отсутствие элементарных бытовых удобств в дешевых залах отнюдь не прибавляет им популярности. Безлимитный график тренировок и вовсе расслабляет.

«Обычный человек не будет ходить в спортзал каждый день, ему даже здоровья на это не хватит. Безлимит – это трата денег впустую», – считает Сакен Нигма. По его мнению, лучше записываться на определенное время – это дисциплинирует.

Фанат функциональных тренировок не призывает полностью игнорировать спортивные клубы, но рационально выбирать из огромного количества предложений. «Я тоже хожу в спортзал, но не ради тренажеров. Подтягиваюсь и плаваю в бассейне. Беговая дорожка – это вообще издевательство! Полезнее бегать, когда ощущаешь пространство, свежий воздух. А здесь кондиционеры, которые гоняют один и тот же воздух. Помещения должны обязательно проветриваться. Это относится не только к спорту, но и к бизнесу в целом».

Функциональные тренировки: дешево и сердито

Функциональные тренировки – это основная программа развития силы, выносливости для полицейских, членов спецподразделений, чемпионов боевых искусств и профессиональных атлетов по всему миру (в США известна как «Crossfit»). Эффективный метод сбалансированного развития сердечнососудистой и дыхательной систем, гибкости, мощности, координации и точности. Использовать схему может любой серьезно настроенный на занятия человек, вне зависимости от опыта и уровня подготовки. Один и тот же подход применим как для профессиональных спортсменов, так и для людей, имеющих проблемы с сердцем. Варьируются лишь нюансы: нагрузка и интенсивность. Проще говоря, одинаковые упражнения могут делать бойцы спецназа, скалолазы, школьники и домохозяйки. Для функциональных тренировок тренажерный зал не нужен вовсе. Из инвентаря пригодятся гири, гриф, утяжеленный мяч, скакалка, турник и брусья. Все упражнения максимально приближены к реальным жизненным ситуациям. Например, подтягивание пригодится, если нужно будет карабкаться, а становая тяга имитирует подъем какой-либо тяжести. Сочетать элементы можно во всевозможных комбинациях и стилях. Рутина – враг. Когда тело привыкает к определенным упражнениям, оно перестает развиваться, утверждают специалисты.

«Солдат, воевавший в Афганистане, придумал программу «WOD: work out of day». На сайте вывешивал «Упражнение дня» – каждый раз новое. Эти упражнения должны выполняться хотя бы в паре. Так интереснее, – рассказывает г-н Нигма. – Мы чуть изменили схему и добавили собственных навыков. За 45 тренировочных минут успеваем сделать трижды по 10 упражнений – каждое по минуте ровно. Час проходит максимально эффективно. Есть такая поговорка – «если вас не стошнило, значит вы схалтурили».

На самом деле, не все так ужасно. Тело привыкает к нагрузкам после второго-третьего занятия. Все зависит от первоначальной подготовки человека и способностей».

Стадионы, турники, асфальт

Члены алматинского клуба «функциональных тренировок» ходят в горы, устраивают пробежки с нагрузкой. Набирают камней в рюкзак и вперед. Затрат никаких. Только 300 тенге за экопост.

В центре города найти место для бесплатной пробежки сложнее. В парках выгуливают собак, на школьных дворах идут уроки физкультуры. На стадионе заплатил от 100 до 300 тенге и бегай на здоровье. А вот уличные тротуары для этой цели не подходят: загазованность, светофоры, сбивающие ритм, и… асфальт! «На асфальте бегать запрещено! Это покрытие плохо влияет на коленные чашечки и суставы. Идет большое напряжение, и хрящи начинают стираться. Не проявится сейчас, так через пару лет», – предупреждает Сакен Нигма. По его словам, не стоит также увлекаться пробежками зимой – это чревато воспалением легких. Максимум подтягиваться на турнике.

В Алматы недавно появились любители еще одного спортивного направления – «work out». Целыми группами они занимаются на турниках.

Проблема одна – дефицит турников. Старые «железки» постепенно ломаются, а во дворах новостроек ставят лишь качели, песочницы, да детские горки.

Открыть собственный зал для «функциональных тренировок» – нерентабельно. Аренда помещения без единого тренажера обойдется слишком дорого, при том, что брать хорошие деньги за такой спорт негуманно. Массовость тоже не гарантируется – даже в спорте люди хотят комфорта, сервиса и внимания к собственной персоне.

Ценные советы

- Важен полноценный хороший сон. Ложиться нужно в предыдущий день – то есть до полуночи.
- Ни в коем случае не стоит заниматься, если планируете употреблять алкоголь. И на следующий день тоже. Такие нагрузки на сердце грозят инфарктом.
- В тренировках помогает музыка. Не просто ритмичная, а любимая.
- Женщинам не стоит заниматься на тренажерах, чтобы не перекачать мышцы. Максимум давать нагрузку на ноги и живот. Лучший вид спорта для слабого пола – аквааэробика.
- Чтобы не поправляться, ежедневно следует потреблять около 2 тысяч калорий. В идеале, кушать 5 раз в сутки. Основная еда – завтрак и обед. После 18.00 – рот на замок!
- Желательно кушать за 1-2 часа до тренировки. Если не получается поесть полноценно, съешьте банан, выпейте чай с сахаром. Давление падать не будет при интенсивных занятиях. После можно есть что угодно.
- Время для тренировки должно быть всегда одинаковым. Индивидуальные биологические часы помогут придти в форму быстрее.
- Пищу нужно выбирать натуральную. Свести к минимуму потребление фаст-фуда во всех его проявлениях (каши быстрого приготовления в том числе – они превращают «быстрые углеводы» в жир). Энергетические напитки – зло для организма. Пейте воду, соки, молочные продукты.
- Раз в месяц фотографируйте себя. Тогда перемены будут заметны.

Горнолыжный сезон в Швейцарии

Алия Каримова (Цюрих)

Любой лыжник или сноубордист мечтает хотя бы раз в жизни прокатиться по склонам Альп. И не зря! Описать все Swiss-курорты – задача не из легких, так как их в стране великое множество. Поэтому ограничимся кратким обзором и общими полезными советами путешественникам

Выбор курорта

Определитесь, что вы хотите получить от этой поездки: покататься от души или только научиться стоять на лыжах? Чтобы было много снега и елочек, как в сказке, и альпийские домики, как на открытке? А может вам просто хочется отдохнуть и расслабиться в горном SPA?

В любом случае перед выездом не забудьте оформить страховку, покрывающую возможные издержки в связи с травмами, полученными во время занятий активными видами отдыха. Не экономьте на этом.

Наличие снега напрямую зависит от диапазона высот, на которых расположена зона катания. Именно зона катания, а не сам курорт (зачастую зона катания расположена выше курорта)! При этом нельзя однозначно утверждать, что чем выше, тем лучше. Во-первых, не все хорошо переносят высоту, и на ледниковых высотах в районе 3 км не каждому комфортно. Во-вторых, с повышением высоты понижается температура воздуха. Если в городе на высоте 1000 метров – минус 5 градусов, то, поднявшись на высоту 3 км, вы получите уже минус 15-20 градусов, а если еще и ветер подует – условия для катания создаются не очень приятные. Поэтому надо чаще заходить на веб-камеры курорта.

Горнолыжный курорт, как правило, состоит из нескольких городков (точнее деревень-поселков с населением в несколько тысяч человек), расположенных по соседству. Обычно один из поселков региона является его «столицей». В нем проживает больше всего людей, больше ресторанов и магазинов, богаче выбор вечерних развлечений. В остальных городках – размером поменьше царит тишь да благодать. Делать там после катания, кроме как покушать да лечь спать – нечего, даже вечернюю прогулку совершить толком не удастся – весь поселок можно обойти минут за 15-20. Зато в них зачастую более низкие цены на проживание.

Идеальный вариант расположения отеля – прямо на трассе или в «шаговой доступности» (до 300-400 метров) от подъемника. Настоятельно рекомендуется выбирать именно такие отели, хотя они, как правило, стоят дороже. Иначе придется либо долго топать в ботинках с лыжами наперевес, либо привязываться к расписанию автобусов – что весьма неудобно.

После физических упражнений на свежем воздухе всем мышцам необходимо хорошенько расслабиться. Поэтому желательно выбирать отель с сауной. Правда, стоит отметить, что посещать сауны в Альпах разрешено одновременно и мужчинам и женщинам, и принято это делать голышом. Европейцы по этому поводу абсолютно не комплектуют, к этому надо привыкнуть.

Катание на горных лыжах – это не только огромное удовольствие, но и достаточно серьезные нагрузки. Первые два-три дня будет болеть все, и вы будете еле доползать до кровати. Тут как раз кстати будут сауна и массаж. Обычно самый тяжелый и переломный день (предполагается, что вы катаетесь каждый день) – третий. Тут и акклиматизация, и привыкание к нагрузкам. Если чувствуете, что вам тяжеловато – сделайте перерыв на третий-четвертый день.

Карта трассы

Схематическое изображение всего района катания, с нанесенными на него линиями подъемников, трасс, отмеченными горными ресторанами и прочими объектами (карта трасс курорта) вы можете получить бесплатно в офисе по туризму или в любой кассе у подъемников. Обратите внимание на цветные обозначения горнолыжных трасс: черные – самые трудные, для экстремалов; красные – средней сложности, для любителей; голубые – ровные, широкие, для начинающих; и зеленые – для обучающихся. Выбирая курорт, смотрите на процентное соотношение протяженностей этих трасс и останавливайтесь на том, где больше километров для вашего типа катания.

Километраж лыжных трасс на каждом курорте разный. Например, от 52 км в Лейкербаде (одном из самых уютных и спокойных курортов), до 380 км в дорогом и пафосном Церматте. Что, конечно же, влияет на цену «ski-pass» (абонемента). Ценителям катания по вкусу – самые протяженные!

Но далеко не всегда горнолыжный курорт – это одна гора с определенным количеством трасс. Обычно это несколько стоящих рядом или на определенном друг от друга расстоянии гор со множеством пиков и перевалов. Бывает, они раскиданы по долине, иногда на значительном расстоянии. Так что передвигаться между этими «регионами» придется на специальных автобусах – «ski-bus» (в том же самом Санкт-Морице), что не очень удобно. Предпочтение стоит отдавать большим связанным регионам, где вы можете перемещаться между областями катания, не снимая лыж.

Сотни километров разнообразнейших трасс, плавно перетекающих из одной в другую, огромный выбор на любой вкус и любой сложности.

Ski-pass

Это абонемент на пользование сетью подъемников различного вида в определенном регионе катания. Бывает нескольких видов, стоимость зависит от основных параметров – количество дней и/или зона действия абонемента. А также на наличие подъездных путей к подножию трасс и подъемников разных типов (кабинных, кресельных, бугельных, гондольных) – чем их больше, тем, естественно, удобнее.

Цены тут колеблются: от 52 швейцарских франков в день в Лейкербаде, 66 швейцарских франков в Давосе и 77 швейцарских франков в Санкт-Морице. Если же покупать сразу на 6 дней, то можно немного сэкономить; а вот если на 13 – то уже хорошо сэкономить. Например: в Лейкербаде – 263 и 405 швейцарских франков соответственно; в Давосе – 324 и 547 швейцарских франков; в Санкт-Морице – 365 и 590 швейцарских франков.

Если вы поднимаетесь на вершину только для того, чтобы полюбоваться видами, а не для катания, то удобнее купить билет «туда и обратно» – «ordinary ticket».

Но тут есть свои маленькие хитрости. Рекламные фотографии залитых солнцем белоснежных склонов заставляют вас ожидать этого же в течение всего пребывания. Но лучше быть готовым заранее к тому, что, возможно, несколько дней придется кататься в условиях облачности, тумана и снегопада. После снегопада катальщики быстро нарывают на склонах большие бугры, скакать по которым начинающим особенно трудно. Поэтому, если сегодня на курорте сильный снегопад, можно смело записаться на завтра на экскурсию, все равно уже часам к 12 дня на трассах будет полно бугров, а к вечеру спуски вообще покроются сплошными «барханами». Может быть, для кого-то это своеобразный экстрим и приключение. Но новичков такое катание выматывает и доставляет мало удовольствия. В такие дни лучше взять перерыв – погулять по городу, купить сувениров или просто «поваляться» в SPA.

Горнолыжная школа

Если вы новичок в этом деле или решили просто отточить свои навыки – можно обратиться в горнолыжные школы, которые имеются при каждом курорте и непременно с инструкторами, говорящими по-английски. Русскоговорящие учителя встречаются очень редко, и стоят их услуги, как правило, дороже. Однако большой надобности в этом нет – большую часть информации инструктор передаст жестами и на собственном примере. Стандартного набора фраз: «Look at me», «follow me», «up and down» – от инструктора будет вполне достаточно.

Занятия обычно проходят в группе. Брать персонального преподавателя дорого и не намного эффективнее. К тому же, заниматься в группе веселее.

Занятия в группе из двух человек на 1 день будут стоить: в Лейкербаде 45-55 швейцарских франков (на 5 дней 195-210 швейцарских франков); в Давосе – 70-90 швейцарских франков (290-345 швейцарских франков соответственно); в Санкт-Морице – 75-90 швейцарских франков (290-370 швейцарских франков). Немаловажный нюанс – при покупке абонемента на обучение в школе вы получаете серьезные скидки на прокат оборудования!

Говорят – «если катаешься плохо – возьми хорошего инструктора, а не дорогие лыжи».

80-90% отдыхающих на склоне людей не имеют представлений о том, что лыжа может поворачивать сама. И, тем более, что такое дуга. Дорогие лыжи при таких знаниях – бесполезны. Для теории и общего понимания вопроса достаточно трех часов с инструктором, желательно, не моложе 30 лет.

Как передвигаться по стране

Швейцария – страна, где путешествие на общественном транспорте (входящем в число самых безопасных в мире) так же завораживающе, как и успокаивающе. Будь вашей целью снежная вершина, экскурсии по нескольким городам или свой личный маршрут. В аэропортах Цюриха и Женевы есть железнодорожные терминалы, связанные с системой транспортного сообщения всей страны. Отсюда каждые полчаса уходят прямые поезда в различные города и на многие швейцарские курорты.

Время в пути составит от 2 до 4 часов, а расстояние – 120-350 км. Сеть общественного транспорта Швейцарии доведена до совершенства не только в смысле стыковок с соседними странами, но и с другими европейскими и зарубежными государствами.

Неважно, какие у вас требования к путешествию, все виды общественного транспорта так хорошо стыкуются, как идеально сбалансированные колесики в самых точных швейцарских часах. Скорый междугородний поезд, красивый круизный лайнер, удобный почтовый автобус или подъем на кабельном подъемнике к вековым ледникам – все идеально синхронизировано. И это волшебство всегда в движении. Там, где заканчиваются рельсы, вас уже ждут теплоход, автобус или канатная дорога.

Швейцарская система путешествий (STS – SwissTravelSystem) дает туристам возможность гибко планировать отпуск. Приобретя всего один из более удобных для вас билетов, вы сможете путешествовать по 26 000 км маршрутов Швейцарии.

SwissPass (от 200 швейцарских франков) – билет, позволяющий свободно путешествовать по всей сети общественного транспорта страны на фиксированный период.

SwissFlexiPass (от 216 швейцарских франков) – на определенное количество дней вразброс.

SwissTransferTicket (от 130 швейцарских франков) – если планируете остановиться на одном курорте. Билет дает возможность добраться от аэропорта Швейцарии или железнодорожной станции до пункта назначения и обратно.

SwissCard (от 186 швейцарских франков)– если планируете совершить несколько экскурсий. Билет даст вам скидку в 50% на все поездки на поезде, автобусе, теплоходе и по горным железным дорогам.

SwissHalfFareCard (от 110 швейцарских франков) – если планируете путешествовать по Швейцарии целый месяц за полцены.

SwissFamilyCard (от 150 швейцарских франков) – если путешествуете всей семьей. Спросите эту карту вместе с любым из билетов системы, и дети до 16 лет будут путешествовать бесплатно с одним из сопровождающих родителей.

Билеты STS – можно приобрести в пунктах продажи по всему миру и онлайн (подробности на сайте SwissTravelSystem.com).

Можно воспользоваться системой железных дорог Швейцарии FlyRailBaggage, которая гарантирует, что ваш багаж, отправленный из любого аэропорта мира, будет доставлен на любой курорт Швейцарии. Цена (если вы с билетом) за каждое багажное место не тяжелее 25 кг (чемодан или чехол с лыжами или сноубордом) составит 12-22 швейцарских франков.

Если вы все же решите ехать самостоятельно, то прямо в аэропорту можно взять напрокат машину, оформив там же страховой полис. Но будьте внимательны на дорогах и, особенно, в горах – вождение здесь требует определенного опыта, да и перепад высот составляет от 1000 до 3820 метров над уровнем моря. Высочайшая точка Швейцарии – вершина Дюфур в горном массиве Монте Роза (4634 м). Имейте в виду, что шипованная резина запрещена в Европе и Швейцарии, зимой здесь при необходимости используют цепи.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kazmg.kz
Ольга Веселова, заместитель главного редактора, veselova@kazmg.kz
Бибинор Танельбаева, руководитель on-line проекта
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, Аскар Кульжанов, Ирина Лукичева, Вероника Сабитова, Аманжол Сагындыков, Анна Видянова, Татьяна Киселева
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**

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 (уг. Клочкова), 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**
Подписано в печать 21.11.2012 г. Заказ N 2289.
Общий тираж 40000 экз. Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04, 273-12-54

FUJI HEAVY INDUSTRIES с брендом SUBARU

поздравляют КМК «Астана Моторс»

20 лет

Уверенность в движении

20 лет назад компания «Астана Моторс» стояла у истоков зарождения цивилизованного автомобильного рынка страны. Сегодня вы по праву можете гордиться достигнутыми успехами и динамичному развитию рынка. За минувшие годы «Астана Моторс» продемонстрировала свою зрелость, стремление следовать к высоким стандартам. За время нашего партнерского сотрудничества мы высоко оценили ваш профессионализм и ответственность. Мы уверены, что это позволит вам и в дальнейшем успешно реализовывать свой потенциал.
Желаем вам дальнейшего динамичного развития и процветания, новых успехов, отличных результатов и масштабных проектов, а также дальнейшего развития наших деловых отношений.

FUJI HEAVY INDUSTRIES