



ЦА будет балансировать между несколькими центрами силы



Казахстанские перспективы на российском шельфе Каспия



Адель Даулетбек, коммерческий директор Qazaq Air

КАПИТАЛ

№37
(509)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 29 ОКТЯБРЯ, 2015

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Вольется ли Казахстан в «Турецкий поток»?

4
страница

Обезопасить дольщика или тормознуть рынок?

5
страница

Как операторы реагируют на «злых зрителей»?

9
страница

«Астана» стала лидером чемпионата РК

11
страница

«Барыс» обыграл прежний клуб Андрея Назарова

10
страница

Мы в сети
kapital.kz



Пенсионеры заняли экономике



Анна Видянова

Банки вскоре смогут получить дополнительную ликвидность. По словам главы Национального банка Кайрата Келимбетова, в 2016 году на оживление экономики из средств Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) планируется направить 600 млрд тенге, а это 11% пенсионных накоплений. Между тем, как считают аналитики, при таких инвестициях остается риск, что банки могут вложиться в проекты неблагоденных заемщиков.

Дискуссии относительно механизмов и направлений инвестирования пенсионных накоплений всегда были особенно жаркими. После недавнего заявления главы Нацбанка они и вовсе ужесточились.

«В следующем году ожидаем, что у нас будет возможность перераспределить около 1 трлн тенге из ЕНПФ. Около 400 млрд тенге пойдет на финансирование дефицита бюджета и 600 млрд тенге мы предлагаем правительству вместе с национальными холдингами и банками направить на оживление экономики... Недавно мы предложили, что средства ЕНПФ мы будем распределять через банки и квазигосударственные организации, дадим средства на жилищное строительство, ипотеку, кредитование конкретных отраслей», – подчеркнул Кайрат Келимбетов.

Аналитики считают, что фонд является важнейшим источником ликвидности для банков, позволяющим стимулировать рынок кредитования, в том числе малого и среднего бизнеса. «Без займов значительная доля населения, занятого в этом сегменте, останется без работы. Учитывая социальную значимость программы, средства фонда должны использоваться исключительно на кредитование МСБ, а не на спекуляцию с валютой и ценными бумагами», – считает Талгат Камаров, председатель правления АО «Сентрас Секьюритиз».

Ситуация на кредитном рынке усложняется и высокой долларизацией депозитов. «Наибольшая часть из них в иностранной валюте и лишь треть в тенге. При этом многие такие вклады являются «до востребования», а значит, базу фондирования сложно назвать устойчивой», – отметил Айвар Байкенов, директор департамента аналитики «Асыл-Инвест». ЕНПФ, по его мнению, должен двигаться по двум направлениям: финансировать население через предоставление ликвидности банкам и кредитовать бизнес напрямую через инструменты фондового рынка. Он также отметил, что инвестирование пенсионных накоплений должно осуществляться именно напрямую через облигации, минуя банки. Да и доходность ЕНПФ в данном случае будет более близкой к рыночным реалиям. «Значительная часть активов при этом должна вкладываться не в компании с государственным участием, эффективность которых низка, а именно в реальный сектор – в частные предприятия, которые обычно и выступают главными драйверами здоровой и конкурентоспособной экономики», – считает Айвар Байкенов.

Между тем не все банки имеют доступ к деньгам ЕНПФ, и как оказалось, они не всегда могут быть длинными. Сами банки сравнивают депозиты госфонда с вкладами «до востребования». Например, Народный банк не размещает средства пенсионного фонда на своих депозитах, поскольку они являются отзывными. «Критерии отзыва вкладов неясны и неоднозначны, это не позволяет просчитать риски по данному источнику финансирования», – пояснили «Капитал.kz» в банке.

Однако сегодня некоторые игроки используют этот инструмент, хотя и доля средств пенсионного фонда, которая сконцентрирована в банках на счетах, ничтожно мала – это 9,9% от всего инвестиционного портфеля ЕНПФ. Общая сумма на депозитах не превышает 388,3 млрд тенге. В топ-5 банков по наиболь-

шему объему привлеченных средств от ЕНПФ на депозиты вошли ДБ «Сбербанк» – 99,7 млрд тенге, Казкоммерцбанк – 65,3 млрд тенге, Kaspi bank – 64,7 млрд тенге, Евразийский банк – 51,3 млрд тенге и ForteBank – 40,2 млрд тенге.

Качество заемщика превыше всего

Прошлый негативный опыт инвестирования частных фондов заставляет задуматься, насколько прибыльными окажутся вложения ЕНПФ. Впрочем, аналитики не исключают повторения аналогичного сценария и в этот раз.

Так, Дамир Сейсебаев, директор департамента аналитики Private Asset Management, обращает внимание, что существует риск того, что заемщики банков могут оказаться неблагоденными. «Целесообразно, если предприятия получат средства и смогут их в текущих экономических условиях эффективно использовать. Ключевой риск – неопределенность, связанная с макроэкономической ситуацией и ценами на нефть. В этих условиях кредитование реального сектора может быть неэффективно, а в случае их ухудшения может привести к невозврату по кредитам. Многие будут зависеть от конкретных условий, под которые средства будут выделяться банкам», – подчеркнул собеседник.

Талгат Камаров поясняет, что единичные невозвраты по кредитам не являются основанием дефолта банка перед ЕНПФ. «После кризиса 2007-2009 гг. финансовым регулятором были введены требования по наличию представителя держателя облигаций, профессионального участника рынка ценных бумаг, отвечающего за мониторинг целевого использования заемных средств и финансового состояния эмитента облигаций», – напомнил он.

[Продолжение на стр. 6]

Цифра номера

До 11,8%

может снизиться уровень бедности в Казахстане к 2017 году

Подробнее [Стр. 5]

Спикер номера

Дмитрий Яковлев, заместитель председателя правления Банка ВТБ (Казахстан)

Подробнее [Стр. 5]

Цитата номера

«Я вернул Ferrari сексапильность»,

– Жан Луиджи Лонжинотти-Буитони

Подробнее [Стр. 8]

Спорт

Соперники «Астаны» по Лиге чемпионов показывают разные результаты на внутренней арене

Подробнее [Стр. 11]

КАПИТАЛ

ЧИТАЙТЕ САМЫЕ АКТУАЛЬНЫЕ НОВОСТИ, ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ИНТЕРВЬЮ ЭКСПЕРТОВ И ПРОГНОЗЫ АНАЛИТИКОВ

Загрузите в App Store

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

АБДИАШИМ НАЛЬ

досрочно прекратил полномочия в качестве члена совета директоров, независимого директора АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»

АЛМАЗ АЛИКЕЕВ

прекратил полномочия члена правления АО «Страховая компания «Каззахмыс»

АНТОН ЖУЧЕНКО

избран членом совета директоров АО «Каспий нефть»

АРМАН
УКСУКБАЕВ

назначен начальником управления строительства ЗКО

БЕКБОЛ САГЫН

назначен акимом Актюбе

ЕРБОЛ
АБДУГАЛИЕВ

избран членом правления АО ДБ «Альфа-Банк»

КЕНЕСБЕК
МЕНДЕБАЕВ

назначен начальником управления финансов ЮКО

КЕРТВУД ХИЛЛМАН

досрочно вышел из состава совета директоров АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз»

МАДИ АТАМКУЛОВ

назначен шефом Протокола Президента РК

МАКСИМ
КАЛЮЖНЫЙ

досрочно прекратил полномочия члена совета директоров АО «Каспий нефть»

МАХАМБЕТ
ХАСЕНОВ

избран членом совета директоров АО «Банк Астаны»

МИРЖАН
САТКАНОВ

назначен начальником управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития ЗКО

ОРАЗБЕК БЕКБАС

назначен омбудсменом АО «Самрук-Энерго»

СЕКСЕМБАЙ
БЕКИШЕВ

назначен начальником управления сельского хозяйства Алматинской области

СЕРЖАН
АБДЫКАРИМОВ

Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Чешской Республике назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Словацкой Республике по совместительству

СЕРИК АУБАКИРОВ

назначен начальником ДЧС Алматы

ТЕОДОР ЭТЧИСОН

назначен генеральным директором ТОО «Тенгизшвейр»

Арти Отс: «О качестве можно много говорить, но мы делаем конкретные шаги»

Олег Ни

Совершенствовать качество сети и заботиться о своих клиентах. Именно это считают главным в компании «Кселл», предпочитая не развлекать абонентов веселыми рекламными слоганами, а предоставлять им действительно лучшее качество связи, продуктов и сервисов.

«В этом году мы провели огромную работу для того, чтобы наши клиенты могли разговаривать, выходить в интернет, вести бизнес в комфортных для них условиях», – говорит Арти Отс, главный исполнительный директор АО «Кселл». Результаты этой работы представили журналистам в ходе специально организованного медиатурга.

Качество можно измерить

Как отметил Рикард Слунга, технический директор компании, когда мы говорим о качестве, всегда есть возможность его улучшить. Он рассказал, что оператор ведет постоянную работу над расширением зоны покрытия сети, чтобы связь была доступна для всех казахстанцев, которые хотят стать абонентами «Кселл». На сегодняшний день 96% территории Казахстана находится в зоне действия сети, не покрытыми связью остаются несколько отдаленных населенных пунктов в сельской местности, но и там рано или поздно появится мобильная связь. Для улучшения покрытия сети в этом году было установлено более 1000 новых базовых станций (БС). Продолжается расширение и сети 3G, которая сейчас обеспечивает доступ к мобильному интернету 72% населения страны. Объем трафика данных, генерируемого абонентами, растет огромными темпами каждый месяц. К примеру, по сравнению с 3 кварталом 2014 года он вырос в 2 раза. «Рост потребности рынка в передаче мобильных данных – общемировая тенденция. И это ежедневная головная боль для меня, потому что это то, над чем я работаю. Но это и хорошая новость», – говорит Рикард Слунга.

В ключевых регионах был запущен проект по улучшению качества сети – оптимизация кластеров. На первом этапе три самых крупных города страны были разделены на кластеры: Алматы – на 8, Астана – на 6 и Шымкент – на 4. На втором этапе созданы кластеры в Атырау, Караганде, Семей, Таразе, Кызылорде и Актау. В каждом кластере проводилась работа по установке новых БС, изменению мощности сетевого оборудования, настройке параметров и свойств сети. В каждом из них постоянно проводится тестирование с целью проверки качества связи. В результате оптимизации кластеров качество голосовой связи в Алматы увеличилось на 17%, в Астане – на 10%.

Качество можно не только улучшить, но и измерить. Для того чтобы понять, насколько сеть хороша в сравнении с общемировыми показателями и с лучшими показателями в индустрии, в «Кселл» используют международную метрическую систему Ericsson. Берутся такие показатели, как успешность дозвона, частота разрыва соединения при голосовом вызове, успешность подключения к мобильному интернету, частота разрыва интернет-соединения, загруженность сети. Согласно этой методике, показатель производи-

тельности сети «Кселл» в большинстве случаев превышает средний мировой показатель и близок к лучшему в своем классе. Из 11 показателей улучшить компании нужно всего три, они связаны с непрерывностью голосового соединения. А по такому показателю, как успешность и непрерывность интернет-соединения, оператор находится на позиции лучше среднемировых значений в своем классе, как и по показателю «скорость мобильного интернета». А такой технический параметр, как загруженность сети и возможность предоставления дополнительных каналов, у оператора вообще лучше самого высокого показателя в целом по индустрии.

Замеры качества сети проводились также при помощи драйв-тестов, когда специально оборудованные автомобили ездят по городам Казахстана и автомобильным трассам, для того чтобы проверить качество голосовой связи и передачи данных. Общая протяженность маршрута таких тестов составила 5650 км.



Улучшая клиентский опыт

«Мы прилагаем ежедневные усилия для того, чтобы понять, чего хочет наш абонент», – рассказывает Марат Джилкибаев, директор департамента обслуживания и продаж. Для этого используется такой показатель как NPS – Net Promoter Score – универсальный индекс, основанный на одном вопросе: «Порекомендуете ли вы бренд/продукт/услугу вашим друзьям и знакомым?». Этот показатель отражает эмоциональную лояльность клиента и является одним из ключевых показателей компании. Задача всех работников – повышать этот индекс системно и ежедневно.

К примеру, NPS замеряется до проведения технических работ и после, чтобы отследить есть ли качественные улучшения или абоненты их не чувствуют? Индекс также замеряется по новым продуктам и услугам. К примеру, как говорит Марат Джилкибаев, по тарифу «Алло, Казахстан» отмечен самый высокий NPS, он составил свыше 80%, то есть из 10 человек 8 готовы рекомендовать этот тариф своим друзьям.

Индикатор замеряется и по операционным инициативам, например, по Kcell

Store благодаря проделанной работе он вырос и сейчас составляет от 50 до 60%, это больше, чем в обычных магазинах. Отметим, что в среднем по компании NPS за последние три месяца демонстрирует рост, то есть отмечается позитивный тренд.

Основным каналом, который помогает получать обратную связь от абонентов, является call-центр, работающий в режиме 24/7. Марат Джилкибаев рассказал несколько интересных фактов о его работе. Так, за 17 лет было принято 90 млн звонков, за один месяц – свыше 450 тысяч. Количество обращений, на которые отвечают в течение одной минуты, растет и составляет свыше 75%. С первого раза разрешается 80% вопросов. В месяц оператор получает около 65 тысяч писем, на которые отвечает в течение суток, сложные запросы обрабатываются в течение двух недель. У «Кселл» есть странички во многих популярных социальных сетях, с момента поступления запроса время реагирования составляет 15 минут.

труппе первым. Постоянно проводится выборка звонков, оценивается соответствие стандартам качества и оператору выставляется оценка, которая влияет на бонусную часть его зарплаты.

Недавно call-центр «Кселл» получил международную сертификацию впервые в индустрии call-центров Казахстана и Средней Азии. Это подтверждает стандарты качества управления ISO на основе европейских правил.

Центр управления. Все под контролем

В ходе медиатурга журналистов пригласили посмотреть работу Центра управления сервисами и сетью, который отвечает за техническую исправность функционирования сети оператора. Шолпан Онгарова, менеджер технического центра, рассказала, что система обеспечения эксплуатации сети построена на линейном обслуживании. Все заявки из call-центра попадают сюда, на так называемую первую линию обслуживания – в круглосуточный центр управления. На сегодняшний день около 65% всех запросов и жалоб, которые поступают от абонентов, и около 70% инцидентов на сети решаются здесь, то есть удаленно, без выезда инженеров на место поломки. В центре в 2 смены работают около 70 инженеров. Если инженеры не могут решить проблему в течение 15 минут, то передают ее во 2-ю линию – сектор по обслуживанию сетей или еще дальше – в поддержку производителей оборудования.

На многочисленных мониторах, расположенных в центре, в режиме онлайн можно видеть графики, показывающие рост или спад трафика, коммутационные узлы, биллинг, показатели транспортной сети. На графиках инженеры видят, к примеру, где трафик достиг порогового значения, где возможна авария, где ухудшается емкость канала – все это можно предупредить или исправить по факту. Здесь же решаются вопросы биллинга и тарификации, как правило, ответ готов в течение 4 минут, и только в 20% случаев требуются дополнительные решения.

Одним из важных направлений работы является предупреждение и устранение перегрузок сети во время проведения крупных, массовых мероприятий или в праздничные дни, когда количество звонков и объемы переданных данных растут лавинообразно. В компании, согласно международным стандартам, есть инвент-менеджмент, который знает, когда и где состоится крупное событие, и принимает дополнительные меры для увеличения пропускной способности сети. А для того чтобы сеть справилась с перегрузками в новогодние праздники, за неделю перед этим ее выводят на максимальную емкость, а затем останавливают все работы, «замораживают» в таком виде. И если что-то случится, устраняют неполадки будут готовы не 20 человек, как в обычные дни, а 100.

В центре могут симулировать поведение абонента, чтобы предвосхитить какие-то ошибки или сбои в сети. Например, это может быть отправка SMS или интернет-сессия на популярный ресурс в разных городах. Если где-то обнаруживается сбой, сервис или канал недоступен, хорошо работают, это фиксируется и исправляется задолго до того, как это может почувствовать абонент.

Казахстан и Япония подписались на металл

Мировой спрос на редкоземельные элементы огромен

Елена Тумашова

Японская национальная корпорация по нефти, газу и металлу JOGMEC совместно с Национальной геологоразведочной компанией «Казгеология» планируют приступить весной 2016 года к работам на участках залежей редкоземельных металлов с преимущественным содержанием иттрия – Кызылорда в Карагандинской и Жанааркалык – в Костанайской области. Аналитики, прокомментировавшие тему для «Капитал.kz», единодушны: Казахстан не менее заинтересован в сотрудничестве с Японией по редкоземельным элементам, чем Япония – в сотрудничестве с Казахстаном. И при этом выгоды РК от такого взаимодействия не ограничатся лишь возможностями экспорта этого дефицитного сырья.

Интерес Японии

Причины интереса Токио к сырьевому сектору республики легко объяснимы.

«Япония обделена природными ресурсами, и главной целью JOGMEC является обеспечение стабильных поставок в страну нефти, природного газа, цветных металлов и минералов», – рассказывает политолог Даурен Абен. Редкоземельные металлы являются одним из наиболее дефицитных и востребованных видов минерального сырья, поскольку используются в различных областях, в том числе в радиоэлектронике, машиностроении, атомной отрасли, химическом секторе, оборонной промышленности и т.д., и глобальный спрос на них многократно превышает предложение. «В настоящее время мировой рынок редкоземельных металлов весьма сильно зависит от Китая, поэтому

Япония заинтересована в диверсификации поставщиков, особенно с учетом непростых отношений между Токио и Пекином», – поясняет он.

«Китай, – продолжает Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент», – основной поставщик сырья на мировой рынок, в последние годы сокращает поставки, и хотя в качестве основной причины называется рост потребления редкоземельных элементов внутри страны, многие игроки рынка считают, что таким образом КНР оказывает политическое давление на своих партнеров». Однако потребность в редкоземельных элементах в мире растет, и многие страны-потребители просто вынуждены искать замену китайской продукции.

Другой фактор, по мнению Дмитрия Баранова, – это сокращение месторождений редкоземельных элементов в других странах, за оставшиеся ресурсы будет идти все более ожесточенная борьба, хотя до открытых вооруженных конфликтов дело вряд ли дойдет. «Поэтому любые «свободные» ресурсы редкоземельных металлов вызывают повышенный интерес многих государств», – комментирует собеседник.

В Казахстане потребление редкоземельных элементов пока невелико, обозначает он еще одну причину интереса JOGMEC к ресурсам РК. «В республике вся отрасль, можно сказать, только создается, а значит, у японской компании есть шанс принять активное участие в формировании данного сегмента металлургии, определить пути его развития, создать логистику, построить производственные мощности, что называется «под себя», что выгодно со всех точек зрения», – поясняет эксперт.

Интерес Казахстана

«Для Казахстана производство редких и редкоземельных металлов является перспективным направлением индустриально-инновационного развития, направленное на создание в стране высокотехнологичных производств высокого передела», – говорит о выгодах казахстанско-японского партнерства Даурен Абен.

«В перспективе 3-5 лет Казахстан в состоянии стать одним из ведущих поставщиков редкоземельных элементов, причем не только в Японию, но и в другие страны», – продолжает Дмитрий Баранов. По его оценке, Казахстан мог бы поставлять Японии практически все редкоземельные элементы, возможно, за исключением исключений – учитывая богатство недр. Но вряд ли это произойдет в действительности, в первую очередь потому, что сама Япония вряд ли согласится на то, чтобы все ее потребности закрывал один поставщик, ведь такая зависимость Страны восходящего солнца не устроит.

Даурен Абен указывает на то, что, помимо огромного экспортного потенциала, налаживание производства редкоземельных металлов влечет за собой высокие капитальные затраты на их добычу. «Поэтому сотрудничество с Японией выгодно нам тем, что позволит привлечь в эту сферу передовые технологии и инвестиции из этого государства, а также поможет занять свою нишу на рынке», – говорит аналитик.

«Фактически в республиканской экономике будет создана новая отрасль, появятся тысячи рабочих мест, вырастет ВВП, страна получит значительный дополнительный источник дохода», – отмечает Дмитрий Баранов. Это, по его мнению, позволит окупить сторицей все вложения

в геолого-разведочные работы, в организацию добычи, переработку и транспортировку редкоземельных элементов, а для этого потребуются десятки, а возможно, и сотни миллионов долларов.

История вопроса

«Япония и Казахстан уже сотрудничают в сфере добычи и производства редкоземельных элементов», – продолжает Дмитрий Баранов. Речь идет о совместном предприятии Summit Atom Rare Earth Company (SARECO), созданном в 2010 году, где 51% принадлежит «Казатомпрому», 49% – Sumitomo Corporation. «СП запустило производственный комплекс коллективных концентратов редкоземельных металлов в Степногорске в ноябре 2012 года», – поясняет Даурен Абен.

Кроме того, в июле 2010 года JOGMEC подписала в Астане меморандум о взаимопонимании в области минеральных ресурсов с Национальной горнодобывающей компанией «Тай-Кен Самрук». «Стороны договорились изучить возможность проведения совместных работ по геологическому изучению минеральных ресурсов и реализации горно-металлургических проектов в Казахстане, в том числе привлечения японских инвестиций в разработку технологий переработки редких и редкоземельных металлов», – добавляет Даурен Абен.

По его словам, меморандум о взаимопонимании по сотрудничеству в области полезных ископаемых, подписанный в рамках октябрьского официального визита премьер-министра Японии Синдзо Абэ в Казахстан, можно считать еще одним шагом на пути активизации двустороннего сотрудничества в области добычи и переработки минеральных сырьевых ресурсов.

В Шымкенте открылась новая фабрика «Рахат»

Олег Ни

Знаковое событие в социально-экономической жизни Шымкента произошло в минувший четверг. Здесь состоялась торжественная церемония открытия суперсовременной кондитерской фабрики с всемирно известной торговой маркой «Рахат».

В скором времени здесь будет установлено 14 новых линий по выпуску кондитерской продукции, отвечающей самым высоким требованиям потребителя. Уже сейчас на предприятии налажено производство вафель и печенья. Только благодаря этим двум линиям ТОО «Рахат-Шымкент» намерено поставлять на внутренний и внешний рынок порядка 9 тысяч тонн своей аппетитной продукции. И все же успех сегодняшнего дня закладывался в 2013 году, когда всемирно известная южнокорейская компания Lotte Confectionery выкупила основной пакет акций АО «Рахат». Прежде чем приступить к проекту по возрождению кондитерской фабрики, корейская сторона провела обстоятельный анализ того, что из продукции Lotte Confectionery и «Рахата» может быть наиболее востребовано на казахстанском рынке, и только после этого приступила к воплощению грандиозного плана. Только на первоначальном этапе инвесторы вложили в этот проект 3 млрд 200 млн тенге. Собственно, еще при покупке АО «Рахат» южнокорейские бизнесмены взяли на себя обязательства в течение трех последующих лет инвестировать в развитие и расширение компании. Благодаря этим обязательствам был произведен капитальный ремонт здания, в котором еще с советских времен располагалась Шымкентская кондитерская фабрика. После десятилетия простоя, превративших ее едва ли не в руины, Lotte Confectionery и АО «Рахат» вдохнули в фабрику вто-



рую жизнь. У самых лучших мировых производителей было закуплено суперсовременное оборудование.

«День открытия производственной площадки «Рахат Шымкент» – это день, когда АО «Рахат» подтвердило свои позиции лидера на рынке кондитерских изделий», – отметил президент Lotte Confectionery Ким Ёнг Су. – Мы считаем, что новая производственная площадка в Шымкенте внесет существенный вклад в осуществление стратегических целей нашей компании не только в Казахстане, но и в Центральной Азии. Для компании Lotte Confectionery Казахстан является самым важным координационным центром на рынке Центральной Азии. АО «Рахат» – наше зарубежное дочернее предприятие с самым большим объемом продаж, на которое мы возлагаем большие надежды. Насколько велики наши ожидания, настолько велики наши планы по оказанию поддержки и инвестиций в данное предприятие».

Присутствующие на церемонии открытия нового завода по производству кондитерских изделий от АО «Рахат» представители казахстанской стороны особо отметили социальную значимость этого проекта. Это не только миллиардные инвестиции, сотни новых рабочих мест, но и знак доверия иностранного бизнеса к инвестиционному климату Казахстана.

«Отрадно, что это не первый опыт вложения капитала в промышленность Казахстана наших зарубежных

партнеров», – говорит председатель Комитета по инвестициям Министерства по инвестициям и развитию РК Ерман Хаиров. – Реинвестиция является показателем того, что инвестор верит в рынок Казахстана. Мы делаем анализ. Порядка 65% капитала, что заходит в страну, – это в первую очередь реинвестиции. Мы работаем над тем, чтобы действующим у нас в стране инвесторам было максимально комфортно».

И все же празднику больше всех радовались те, кто день и ночь трудился над тем, чтобы предприятие встало на ноги и задышало полной грудью. Председатель правления АО «Рахат» Александр Зенков не скрывает гордости за свое дело. Он отмечает, что открытие новой производственной площадки ТОО «Рахат-Шымкент», которое является 100% дочерним предприятием АО «Рахат», стало еще одной составляющей успеха компании. Планы у руководителей амбициозные. По его твердому убеждению, отменное качество товаров с брендом «Рахат» и Lotte Confectionery позволит сладкой продукции завоевать не только сердца отечественных потребителей, но и в самое короткое время выйти на рынок Азербайджана, расширить свое присутствие на рынках Узбекистана, России, Китая и Европы. Александр Зенков нисколько не сомневается, что продукция под маркой «Рахат» будет востребована всегда и везде.



Впервые казахстанка удостоена премии Circle of Excellence

Олег Ни

Впервые за 10 лет в Казахстане Платиновую премию Circle of Excellence получила наша соотечественница – глава астанинского офиса «Microsoft Казахстан», директор по работе с государственным сектором Дана Алтыбаева.

Премия Circle of Excellence, представленная двумя наградами – Platinum Award и Gold Award, – была учреждена 10 лет назад Кевинном Тернером, главным операционным директором, членом совета директоров Microsoft Corporation. Премией отмечаются лучшие сотрудники корпорации во всем мире за выдающиеся достижения по итогам года на глобальном уровне, и получить ее могут лишь 10 человек в каждом регионе или 130 человек из 118 000 сотрудников Microsoft в мире. В этом году Дана получила награду от региона Центральной и Восточной Европы, куда входят более 40 стран, таких как Россия, Чехия, Польша, Греция, Украина, Словакия и т.д.

Теперь в копилке Даны обе премии. Золотую награду она получила в 2012 году за значительное перевыполнение бизнес-показателей по сравнению с аналогичными представительскими в регионе. И вот Платиновая – она досталась нашей героине за то, что она сыграла решающую роль в стратегической трансформации бизнеса в соответствии с глобальными трендами: облачные технологии, обмен большими данными, мобильность и консьюмеризация ИТ. Благодаря усилиям команды г-жи Алтыбаевой и ее личным лидерским качествам в Казахстане отмечен 55%-ный рост нового бизнеса Microsoft в корпоративном сегменте, доля которого составляет 60% в общем объеме, 1000%-ный годовой рост продаж облачных решений и услуг, а также 21%-ный рост продаж выше бюджета (ежегодный прирост свыше 200%) по стратегическим продуктам.

- Дана, получение награды Circle of Excellence означает, что человек показал исключительные результаты и производительность выше ожиданий. Расскажите, знали ли вы, с кем соревновались, и был ли вообще соревновательный элемент в этой работе? Какие бенчмарки ставили себе, чтобы получилось то, что получилось?

- Соревновательный элемент, как и бенчмаркинг, есть всегда в любом бизнесе. Но для меня эта награда не столько победа в соревнованиях, сколько признание корпорацией нашего вклада в развитие ИТ-индустрии на страновом уровне. Эта награда, не являясь самоцелью, стала конечным результатом большой работы, которая проводилась в течение последних 4 лет. Мы с моими коллегами стремились внести свой вклад в повышение уровня информатизации страны, сделать переход к использованию облачных услуг для лучшей интеграции в мировое цифровое сообщество. Наша задача была предоставить возможность казахстанскому бизнесу становиться более продуктивным, мобильным и конкурентоспособным, и мы старались быть связующим звеном между бизнесом и современными инновационными технологиями.

- В чем, на ваш взгляд, заключается главная движущая сила успешной реализации ИТ-проектов и внедрения новейших технологий в ИТ?

- Главная движущая сила – это осознание бизнес-менеджментом того, что ИТ помогает, а не является какой-то необязательной и затратной частью их бизнеса. Я работаю со всеми крупными компаниями в Казахстане, и у меня создается впечатление, что для многих ИТ до сих пор является чем-то непонятным.

- Как думаете, почему так происходит?

- Во-первых, зачастую люди, принимающие решения, и ИТ-директоры говорят на разных языках. ИТ-шники



Дана Алтыбаева, глава астанинского офиса «Microsoft Казахстан»
Сати Наделла, президент Microsoft Corporation
Кевин Тернер, главный операционный директор Microsoft Corporation
Жан Филлип Куртуа, президент Microsoft International
Дон Гренхем, Президент региона Центральной и Восточной Европы

говорят на техническом языке, в то время как управленцы воспринимают исключительно бизнес-язык. И поэтому они не являются единомышленниками, когда дело касается улучшения показателей эффективности бизнеса посредством ИТ. Такое же отсутствие взаимопонимания мы наблюдаем между финансистами и ИТ-специалистами.

Во-вторых, большинство заинтересованы в краткосрочных достижениях, целях. Сегодня и сейчас!

В-третьих, у нас мало технических специалистов с должным уровнем компетентности и знаний в области инновационных решений.

- Какую роль вы отводите командной работе? Как формируете и развиваете свою команду?

- Командная работа – это фундамент успеха и играет ключевую роль в достижении поставленных целей в любой организации. Мой подход очень прост: мы ищем сильных профессионалов высокого уровня, экспертов своего дела, а потом координируем их работу, помогаем в развитии, допускаем возможность совершения ими ошибок.

- До того как прийти в Microsoft, вы возглавляли маркетинг Uni Commerce, холдинга Resmi, куда входили более 10 международных компаний, таких как Nestle, Johnson & Johnson, SC Johnson, Henkel, Frito-Lay, GlaxoSmithKline и т.д. Поделятся, пожалуйста, впечатлениями об опыте работы в многопрофильном бизнесе.

- Мне очень повезло поработать в команде одного из крупнейших казахстанских бизнесменов Кайрата Мажидбаева. В холдинге я научилась стратегическому планированию, проведению оценки потенциала рынка и возможных инвестиций в определенную индустрию. И, конечно, стрессоустойчивости, многопрофильный бизнес всегда сопряжен с напряжением и стрессом.

- Какой опыт позволил получить самые незаменимые навыки, сформировал характер?

- Опыт во всех компаниях, где я работала, был современным и нужным, но особо я бы отметила опыт, который до сих пор получаю в Microsoft. Здесь я учусь мыслить стратегически, думать на 3-5 лет вперед, но при этом не забывать о задачах на сегодня-завтра, не бояться рисковать, бороться и побеждать, не только критиковать, но и предлагать что-то взамен. Я укрепила

базовые навыки – быть эффективной с ориентацией на результат, улучшила тайм-менеджмент, структурированность, умение управлять людьми. 10 лет в компании не сформировали мой характер, а поменяли. Раньше я была категорична по многим вопросам, предъявляла высокие требования ко всем, и тех, кто им не соответствовал, я не видела в своей команде в будущем. То есть меня не интересовали чувства, эмоции людей, главное – результат, показатели. Я очень сильно боялась совершить ошибку, задать глупый вопрос или не выполнить поставленные задачи. Теперь понимаю, что не надо было бояться. Ошибка – опыт, глупый вопрос – новые знания. Microsoft научил меня ставить человека, его чувства, эмоции во главу угла. Все, что компания производит – все для людей, поэтому и подход должен быть такой, при котором человек и его нужды превыше всего. Лозунг Microsoft: люди – наша главная ценность. Теперь я осознаю, какой смысл вкладывался в эти слова. Для меня стала очень важна не только профессиональная компетенция человека, но и его человеческие качества. Я очень ценю глубину мышления, и то, как человек подходит к решению определенных задач или проблем, как реагирует, особенно в критических ситуациях.

- Если бы можно было сравнить работу в Microsoft с ребенком, как бы вы описали его: упрямый и своенравный, нежный и требующий внимания, любознательный и решительный?

- Очень интересное образное сравнение. Я бы назвала Microsoft ребенком любознательным и решительным – ничего не боится, двигается вперед, не замечая угроз, и все время рвется познать что-то новое.

- Вы мама троих детей, младшему из которых 2 года. Как вам дается совмещение двух важных для современной женщины ролей – руководителя офиса и мамы, жены?

- К сожалению, я не согласна со многими женщинами, утверждающими, что такое совмещение возможно без ущерба той или иной роли. Я больше времени трачу на работу и очень часто жалею, что не могу провести больше времени с детьми. В декретном отпуске я проводила не более 4 месяцев, и точно знаю, что этого недостаточно. В 3-4 месяца ребенок начинает распознавать людей, ближе знакомится с мамой и нуждается в ее постоянном присутствии. Тем не менее я очень надеюсь, что пример успешной деловой мамы станет хорошим ориентиром по жизни для моих детей. Эта мысль меня успокаивает.

ЕВРОСОЮЗ ОТМЕНЯЕТ РОУМИНГ

Мобильного роуминга в ЕС не будет с середины июня 2017 года. Европарламент принял законопроект об отмене мобильного роуминга внутри Евросоюза (ЕС). Закон вступит в силу после его формального одобрения Европарламентом и государствами – членами ЕС. Предполагается, что закон начнет действовать с 15 июня 2017 года. «С середины июня 2017 года европейцы во время путешествий в ЕС будут оплачивать услуги мобильной связи по такой же цене, как и у себя дома», – отметил зампредседателя Еврокомиссии Андрус Ансип, курирующий вопросы единого цифрового рынка. В сообщении отмечается, что законодательные нормы будут защищать право каждого жителя ЕС «на доступ к контенту интернета по своему выбору». На 2016 год также запланирован масштабный пересмотр телекоммуникационных правил ЕС. Как отмечает ЕК, уже с апреля 2016 года услуги роуминга станут намного доступнее. Гюнтер Эттингер, еврокомиссар по цифровой экономике и обществу, уверен, что в ближайшее время роуминг останется лишь в воспоминаниях. Еврокомиссия работает над снижением стоимости роуминга внутри ЕС последние 10 лет. Звонки и СМС стали на 80% дешевле с 2007 года, а плата за передачу данных в роуминге снизилась на 91%, отмечалось в официальных сообщениях ЕК. (rbc.ru)

НОВЫЙ КРИЗИС ЗА 5 ЛЕТ

Мир может столкнуться с очередным глобальным финансовым кризисом в ближайшие пять лет, считает гендиректор Комиссии по регулированию банковской деятельности Китая Мин Ляо. Свой пессимистичный прогноз Мин Ляо высказал на саммите по глобальной повестке дня Всемирного экономического форума в Абу-Даби. Интервью с гендиректором Комиссии по регулированию банковской деятельности Китая опубликовано на сайте форума. По мнению Мин Ляо, в течение ближайших пяти лет мир столкнется с очередным финансовым кризисом. «Причина заключается в том, что большинство проблем, сопутствующих финансовому кризису 2008 года, остались нерешенными», – пояснил гендиректор Комиссии по регулированию банковской деятельности КНР. Реформы, которые предприятия государственные банки и власти разных государств после кризиса 2008 года, привели к положительным изменениям и восстановлению экономики лишь в некоторых странах, подчеркнул Мин Ляо. Он отметил, что условия низких ключевых ставок привели к тому, что важные структурные реформы в ряде государств были отложены, а финансовая дисциплина не соблюдалась. Реальная экономика в обозримом будущем не сможет вернуться к докризисному уровню, пояснил глава банковского надзора Китая. «Вероятно, что (в скором времени) случится новый кризис, но трудно определить, где он разразится», – добавил Мин Ляо, по мнению которого следующий кризис «поймает нас врасплох». (rbc.ru)

АО «САМРУК-ҚАЗЫНА» ПРИВЛЕКЛО \$1,5 МЛРД

АО «Самрук-Қазына» подписало соглашение об открытии 5-летней синдицированной кредитной линии объемом до \$1,5 млрд. «АО «Самрук-Қазына» подписало пятилетнее соглашение о синдицированной срочной кредитной линии. The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd., член MUFJ Group (BTMU), был уполномочен в качестве единственного координатора, организатора и уполномоченного ведущего организатора финансирования по данному кредиту, который представлял собой первую транзакцию в адрес фонда», – указывается в распространенной информации. Кредит, изначальная сумма которого составляла \$1 млрд, включает в себя пункт, согласно которому АО «Самрук-Қазына» может увеличить размер сделки до итогового размера в \$1,5 млрд. При этом, как подчеркивается в сообщении Наффонда, данный кредит – серьезный успех для АО «Самрук-Қазына», создавшего синдикат международных банков, одновременно привлекающего финансирование на конкурентных условиях для обратной покупки 50% акций KMP в KMG Kashagan. Финансирование предоставляют JP Morgan Chase Bank, N.A., Mizuho Bank, Ltd, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, ведущими организаторами финансирования выступают Credit Suisse AG и Deutsche Bank AG. BTMU присоединился к данной договоренности. The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ является ядром крупнейшей финансовой группы Японии Mitsubishi UFJ Financial Group, входит в число лучших в мировом рейтинге банков. Международная сеть банка представлена 435 офисами в 40 странах мира. (kapital.kz)

ЗА ПАРКОВКУ МОЖНО НЕ ПЛАТИТЬ

С 1 ноября алматынцы могут не платить за парковки вдоль дорог. Решение об этом было принято на совещании по вопросам развития парковочной инфраструктуры, которое прошло в акимате Алматы. Согласно разработанному Комплексному плану по развитию парковочной инфраструктуры города Алматы, с 1 ноября вводится запрет на взимание платы на всех автопарковках тротуарного типа. Договоры с эксплуатирующими организациями расторгнуты в связи с невыполнением договорных обязательств и многочисленными нарушениями налогового законодательства. Необходимо отметить, что данный запрет не распространяется на парковки, находящиеся на территории торговых комплексов, развлекательных учреждений, аэропорта, вокзалов и других земельных участках, находящихся в частной собственности. Запрет на взимание платы будет действовать до введения Единой системы платных автопарков города Алматы в мае 2016 года. Все требования об оплате стоянки на парковках тротуарного типа являются незаконными. Кроме того, все земельные участки, переданные под организацию автопарков, с истекшим сроком аренды, а также неосвоенные и используемые не по назначению, будут изъяты. В настоящее время прорабатывается вопрос создания на этих земельных участках многоуровневых паркингов. (kapital.kz)

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ИННОВАЦИИ
ПРОДВИГАЮТСЯ

За пять лет Казахстан улучшил свои позиции по двум основным факторам, характеризующим развитие инноваций: «Инновационный потенциал» (на 16 мест) и «Технологическая готовность» (на 21 место). Общепринятый рейтинг сравнительной конкурентоспособности стран составляется Всемирным экономическим форумом, по итогам которого РК сделала скачок на 2 уровня вперед и вплотную приблизилась к группе стран, движимых инновациями (наравне с Бразилией, Малайзией и РФ). Казахстан также вошел в топ-50 стран по производительности труда в экономике и в топ-20 по ее приросту. При этом значительно сократил разрыв в производительности труда в обрабатывающей промышленности от ведущих стран ОЭСР (с 29% до 43%). (mid.gov.kz)

СП В СОЛНЕЧНОЙ
ЭНЕРГЕТИКЕ

«Казатомпром» и Qatar Solar Energy создают совместное предприятие в сфере развития солнечной энергетики. В рамках официального визита Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева в Государство Катар председатель правления АО «НАК «Казатомпром» Аскар Жумагалиев и председатель совета директоров Qatar Solar Energy Салим Аббаси подписали рамочное Соглашение о создании совместного предприятия в сфере солнечной энергетики. Документ предусматривает развитие взаимовыгодного сотрудничества двух стран в области возобновляемых источников энергии. В соответствии с соглашением «Казатомпром» становится стратегическим акционером катарской Qatar Solar Energy и имеет возможность расширить цепочку создания солнечных батарей от сырья до производства электроэнергии. Для изготовления солнечных модулей стороны договорились использовать казахстанский кремний, который обладает высоким качеством. Синергия двух производств позволит повысить конкурентоспособность продукции на мировых рынках. Компания Qatar Solar Energy является первым производителем фотогальванической продукции с вертикально интегрированным процессом в регионе Ближнего Востока и Северной Африки. Компания открыла завод по производству солнечных модулей производственной мощностью 300 МВт в год, расположенный в промышленной зоне города Доха. (Пресс-служба «Казатомпрома»)

ОЧИСТИТЬ КАСПИЙ

Национальная иранская нефтяная компания разработала всеобъемлющий план по очистке иранского сектора Каспия от нефтяных загрязнений, сообщило агентство SHANA. В соответствии с планом, гидродинамические данные, включая метеорологические сводки и информацию о других соответствующих параметрах, должны быть собраны из архивов за последние 32 года, чтобы подготовить варианты для борьбы с загрязнением моря, сказал гендиректор компании Али Осулы. Он также призвал прикаспийские страны сформировать базу данных, которая может быть использована для защиты моря в случае подобных кризисов. (trend.az)

ENI ПРОДАСТ ДОЛЮ
В SAIREM

Итальянская энергетическая компания Eni достигла договоренности о продаже доли в 12,5% плюс одна акция своей дочерней нефтегазовой компании Saipem компании Fondo Strategico Italiano. Данная доля составляет 55 млн 176 тыс. 364 акций. Исходя из стоимости акций Saipem на бирже на закрытии торгов 27 октября, стоимость данной доли оценивается в 440,9 млн евро. Энергетической компании Eni до данной сделки принадлежит около 43% акций Saipem. Предполагается, что данная сделка, кроме прочего, позволит Eni укрепить свою структуру капитала и поддержать Saipem в процессе достижения финансовой независимости. Saipem в свою очередь сообщила, что зафиксировала за 9 месяцев 2015 года убыток в 855 млн евро против прибыли в 212 млн евро годом ранее. («ПРАЙМ»)

КИТАЙ МОЖЕТ
СНИЗИТЬ ЦЕНЫ
НА ГАЗ

Согласно рыночным прогнозам, Китай может понизить внутренние цены на газ на 25% уже на этой неделе после понижения на 15% в апреле, говорит Гэвин Томпсон, вице-президент Wood Mackenzie. По его словам, новое понижение, возможно, окажется недостаточно привлекательным, чтобы «обудить промышленных пользователей переключиться на газ». Цены на газ остаются достаточно высокими по сравнению с местными ценами на нефть, но спрос на газ в Китае, вероятно, будет расти, когда цены на нефть переживут текущий спад. (Dow Jones Newswires, «ПРАЙМ»)

США ВЫТЕСНЯЮТ
СЛАБЫХ

США для сохранения лидерства на нефтяном рынке вытесняют мелкие компании, сообщил в эфире «Русской службы новостей» пресс-секретарь компании «Роснефть» Михаил Леонтьев. «На геомониторинге Америки может повлиять только одно в долгосрочном плане – отсутствие достаточной ресурсной базы. Одна из целей американской политики – это не политика сланцевых компаний, которые добывают нефть, это политика регулятора, это задача вытеснить с рынка слабых производителей и захватить их сырьевую базу», – сказал Леонтьев. Ранее Михаил Леонтьев сообщил в эфире «Русской службы новостей», что Саудовская Аравия своими действиями уничтожила влияние ОПЕК как организации, созданной для регулирования нефтяной отрасли. (rusnovosti.ru)

Вольется ли Казахстан
в «Турецкий поток»?

Взаимодействие РК с РФ по газовому экспорту несет в себе риски потери времени и денег



Елена Тумашова

Российская Федерация не исключает возможности участия центрально-азиатских стран в «Турецком потоке». Такую идею на конференции по российско-турецким отношениям озвучил Александр Стерник, директор Третьего департамента стран СНГ Министерства иностранных дел РФ. Возможность участия Казахстана в российско-турецком проекте поставок газа в Южную Европу эксперты оценили не очень высоко. Необходимость серьезных финансовых вливаний, недостаточная добыча газа в республике, в конце концов сами перспективы реализации этого проекта – все это ставит под вопрос рентабельность и целесообразность присоединения Казахстана к этому маршруту.

Турция не желает переплачивать. Аналитики указывают на сложные отношения самих участников проекта – России и Турции. Прежде всего, речь идет о том, что страны не договорились о скидках на газ, поставляемый в Турцию, между тем это государство является вторым по величине потребителем российского газа. Во вторник, 27 октября, стало известно, что турецкая компания BOTAS подала в международный арбитраж иск к «Газпрому», касающийся цены российского голубого топлива. Договоренности о скидке были достигнуты в 2014 году, но они, как отмечает rbc.ru, были связаны с разрешением на строительство «Турецкого потока». Скидка может составить 10,25%. Предполагалось, что строительство первой нитки начнется летом 2015 года и к концу 2016-го маршрут будет запущен. Однако в начале осени Александр Медведев, заместитель председателя правления «Газпрома», сообщил о переносе старта на более поздний срок «из-за политического кризиса в Турции».

«Для возможных поставок газа из Центральной Азии договоренности такого рода – это один из ключевых аспектов, поскольку не существует иной трубопроводной инфраструктуры, кроме прокачки через систему Газпрома», – отмечает Олжас Байдилядинов, независимый аналитик в нефтегазовой сфере. По его словам, основная проблема заключается в том, что «Газпром» не допускает сторонних игроков в свою газотранспортную систему – через нее не могут прокачивать свое сырье ни другие страны, ни даже российские компании: газовый гигант все скупает на границе или точке доступа в газотранспортную систему и перепродает самостоятельно.

Кроме того, продолжает Олжас Байдилядинов, турецкая сторона намерена создать крупный энергетический хаб, приобретая весь газ на границе, в том числе в будущем из Ирана, и экспортируя его в европейские страны. Это проблема и для «Газпрома» тоже.

«Таким образом, никакой возможности доставлять газ или получать существенную выгоду от поставок в Турцию нет, так как страна не горит особым желанием переплачивать за углеводороды», – делает вывод аналитик.

Жарас Ахметов, директор компании Oil Gas Project, указывает на то, что усугубляется политический конфликт между Россией и Турцией из-за сирийского вопроса – и это тоже проблема.

Когда Кашаган войдет в строй...

Трудности в российско-турецких отношениях – это одно дело. Но вопрос в том, каким именно образом Казахстан может принять участие в этом газовом проекте. «Труб как таковых у нас нет, рабочая сила – может быть, но она не имеет той квалификации, которая требуется для прокладки столь сложной коммуникации. Цемент и другие подобные продукты, которые

требуются при строительстве, – возможно», – рассуждает Олег Егоров, главный научный сотрудник Института экономики МОН РК. Если же говорить о поставках газа, то объемы голубого топлива, которые можно было бы поставлять в трубу, могут появиться только после того, как войдет в строй Кашаган. По словам аналитика, в свое время представитель одной из компаний – участников Северо-Каспийского проекта называл такие цифры: 1,2 млрд тонн нефти, 1 трн куб. м газа – так оцениваются геологические запасы Кашагана. На сегодняшний день максимальное извлечение по нефти составляет 40%, по газу – примерно 80%. «Если, например, мы получим 30 млн тонн нефти и 20 млрд куб. м газа, вот это будет солидный объем», – комментирует аналитик.

Что касается существующей добычи, то в 2014 году она составила 43,2 млрд куб. м – такие данные на прошлой неделе привел Бакытжан Джакшалиев, вице-министр энергетики РК. В феврале этого года глава энергетического ведомства Владимир Школьник озвучил прогноз на 2015 год: при стабильной добыче нефти в заданном коридоре добыча газа запланирована в объеме 42,2 млрд куб. м.

«Свободных объемов природного газа у Казахстана нет, действующие газопроводы в Китай по-прежнему недогазуются. В 2025-2030 годах в республике возможен дефицит голубого топлива», – комментирует Олжас Байдилядинов.

Отрасль выбирает направления

«Газодобывающая отрасль в Казахстане развита не сильно: в 2014 году добыча товарного природного газа составила всего

0,5% в общем объеме промышленного производства Казахстана», – отмечает Жарас Ахметов. Он считает, что один из факторов, который мог бы способствовать развитию этой отрасли, как раз и есть расширение экспорта.

По словам аналитика, есть два экспортных направления – Китай и Европа, транзитом через Россию. «С этой точки зрения участие Казахстана в «Турецком потоке» кажется обоснованным. Но само будущее «Турецкого потока» очень туманно», – отмечает он. По его словам, об этом можно судить по перечисленным выше факторам и исходя из вопросов финансирования.

В целом, высказывает точку зрения Олжас Байдилядинов, китайское направление для Казахстана более выгодно и перспективно, нежели европейское, турецкое или индийское.

Финансы – слабое звено

«Сомнительно, что Россия сможет в одиночку потянуть капитальные вложения в строительство трубопровода», – продолжает денежную тему Жарас Ахметов. Это, по его словам, еще один пункт в числе факторов, которые ставят под сомнение реализацию проекта.

К вопросу о необходимых инвестициях. Весной этого года агентство ТАСС, ссылаясь на материалы «Газпрома», сообщило: для подачи газа в «Турецкий поток» компания планирует вложить в расширение Единой системы газоснабжения 277,9 млрд рублей. Общая оценка проекта – 714,6 млрд рублей.

Если же считать, что речь идет лишь о финансовом участии Казахстана в проекте, то, по мнению Олега Егорова, наилучшим был бы такой вариант: поставки газа с участием в финансировании, что означало бы обладание собственной долей в проекте. Но вопрос в том, что у Казахстана средств нет – как, впрочем, и у России. А прокладка труб обходится недешево: средняя стоимость 1 км по земле – \$1 млн, в случае морского дна затраты увеличиваются.

Выбрать стратегию

«Российская газовая стратегия потерпела фиаско», – отмечает Жарас Ахметов. – Жесткая позиция «Газпрома» по ценнообразованию и обязательному отбору заявленного объема («бери или плати») привела к тому, что ЕС поставил перед собой задачу снижения зависимости от поставок газа из России. Поэтому любая стратегия Казахстана, ориентированная на взаимодействие с Россией в вопросах газового экспорта, несет в себе риски потери времени и денег.

В отношении сотрудничества с Россией Олег Егоров оптимистичен: «Казахстан, конечно, будет рассматривать предложение подключиться к этому проекту. Мы сейчас находимся в единой экономической зоне. Мы партнеры. Я думаю, партнер партнера не будет обманывать, и каждый получит свою выгоду», – говорит он. Именно на таких условиях Казахстан и мог бы участвовать в «Турецком потоке», заключает аналитик.

Отечественные перспективы
на российском шельфе

Насколько интересно еще одно месторождение на Каспии?

Дмитрий Совин

В середине октября президенты Казахстана и России согласовали изменения в соглашение о разграничении дна северной части Каспийского моря. Документ позволит совместно предприятию «КазМунайГаз» и двух российских игроков – «Газпрома» и «ЛУКОЙЛа» – пользоваться недрами на участке, в пределах которого расположена нефтеносная структура Центральная. Речь идет об одноименном месторождении. Но есть ли смысл его разрабатывать – с учетом низких цен на нефть и опыта «главного» каспийского проекта – Кашагана?

Долгая дорога к морю

Камилла Манакова, нефтегазовый аналитик, пояснила: казахстанско-российские соглашения по Северному Каспию предполагают, что приоритетное право на получение лицензии на разведку и разработку месторождений или перспективных структур, находящихся в зоне модифицированной срединной линии (то есть в пограничных водах), принадлежит той стороне, которая открыла эти запасы. В соответствии с этим документом, «Газпром» и «ЛУКОЙЛ», выявившие перспективную структуру, закрепили за месторождением российский режим недропользования. При этом обязательно привлечение представителей другой стороны – при обнаружении нефтегазоконденсатных залежей в проект с 50-процентной долей вошел «КазМунайГаз».

Нефтегазоконденсатное месторождение Центральное было открыто в 2008 году. Как отмечает Акбар Тукаев, советник генерального директора инженеринговой компании «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС», оно шло на одной волне с Кашаганом. Тогда думали, что вслед за гигантом начнут «выстреливать» и другие проекты на Каспии (виды имелись также на Курмангазы и Хвальинское).

С Центральным же дело затормозилось из-за того, что у «ЦентрКаспнефтегаза» – совместного предприятия «ЛУКОЙЛа» и

«Газпрома» – закончился период действия лицензии на геологоразведку. Российское законодательство предполагает, что вести разработку шельфа могут только компании, в которых государству принадлежит 50-процентная доля.

Вопрос решился лишь сейчас – изменения, согласованные президентами двух стран, позволят казахстанско-российскому СП получить лицензию на геологическое изучение, разведку и добычу полезных ископаемых на Центральном.

Месторождениями
разбрасываться нельзя

100 долларов за баррель – именно такую стоимость черного золота председатель правления «КазМунайГаз» Сауат Мынбаев назвал пределом окупаемости такого непростого и капиталоемкого проекта, как Кашаган. Это в 2 раза выше того уровня, на котором сейчас находится Brent, и пока немногие аналитики видят на горизонте его возвращение к 100 долларам.

Расположение Центрального на каспийском шельфе добавляет проекту рисков и вызывает вопросы о рентабельности. Тем более что само месторождение обладает несопоставимо меньшими запасами по сравнению с Кашаганом. Согласно проведенной разведке геологических данных, приводит цифры Камилла Манакова, извлекаемые ресурсы этой структуры составляют ориентировочно 101,4 млн тонн нефти, 7,5 млн тонн газоконденсата и 162,1 млрд куб. м газа. «Однако эти данные

Незвиряя на сложность

В российской квалификации шельфовых проектов есть четыре категории их сложности: обычная, повышенная, высокая и арктическая. По мнению Камиллы Манаковой, после уточнения геологических данных сложность разработки структуры Центральной, вероятно, будет классифицирована как высокая. На это указывают глубина моря (100-600 м), удаленность от берега (140-150 км), что создает следующие риски: высокая скорость ветра, ухудшение условий волнового режима, движение масс льда. Не исключено высокое содержание сероводорода в нефтеносных пластах, как на Тенгизе и Кашагане, что увеличивает коррозию скважинного оборудования.

«Потенциально в случае Центрального есть такие же риски, как на Кашагане. Северо-Каспийский проект – для Казахстана это первый опыт работы на морских месторождениях, тем более с учетом специфики казахстанской части Каспийского моря. Опыт Кашагана не пропадет, его будут учитывать», – считает Акбар Тукаев. При этом, отмечает он, Казахстан в вопросах разведки нефтегазовых месторождений занимает сдержанную позицию и руководствуется задачей оптимизации затрат. Поэтому не исключено, что риски разведки на Центральном возьмут на себя партнеры.

Что касается того, когда может быть начата разработка месторождения, то, по мнению Камиллы Манаковой, скорее всего, срок запуска будет отодвинут на период, необходимый для доработки СП разработки и согласование его параметров потребуют 2-3 года. Таким образом, реально к разработке месторождения участники приступят ориентировочно через 10 лет, заключает спикер.

Один из прогнозов стоимости черного золота к этому времени – \$76 за баррель. Это версия Организации стран – экспортеров нефти, озвученная в мае этого года, и это оптимистичный сценарий.

■ Дмитрий Яковлев: «Сокращение кредитного портфеля отмечают не все банки»

По мнению аналитиков, в текущем году в Казахстане значительно замедлилась кредитная активность банков второго уровня. Причиной тому послужило падение темпов экономического роста и ужесточение участниками рынка требований к заемщикам в целях сохранения качества активов. Отечественные банки реагируют на ситуацию по-разному. Одни более тщательно стали подходить к отбору заемщиков, другие, наоборот, направили все силы на поиск альтернативных методов привлечения клиентов. Особый интерес в этой ситуации вызывает деятельность дочерних банков крупных международных финансовых институтов и каким образом они выстраивают процессы кредитования в сложившихся реалиях. Об этом в интервью «Капитал.kz» рассказал Дмитрий Яковлев, заместитель председателя правления Банка ВТБ (Казахстан).

- Дмитрий Евгеньевич, как в настоящий момент чувствует себя Банк ВТБ на казахстанском рынке?

- Как вы помните, крупнейшая финансовая группа в России – ВТБ – открыла дочернюю организацию в Казахстане в 2009 году. Выбор на этот регион пал не случайно, банковский сектор республики имеет большие перспективы. За довольно короткий для банка срок нам удалось поставить ВТБ (Казахстан) на прочные рельсы развития. Сегодня наш банк занимает 17-е место по объему активов среди всех БВУ и обслуживает клиентов в

17 филиалах, расположенных во всех крупных городах страны. С начала этого года наши активы выросли на 14,9%, достигнув по итогам 9 месяцев 175,9 млрд тенге. Объем средств на счетах и депозитах клиентов банка увеличился на 31,4% и составил 129,7 млрд тенге.

- В свете последних событий не испытывает ли Банк ВТБ (Казахстан) снижение спроса на кредитные продукты?

- Несмотря на общие тенденции рынка, мы не зафиксировали снижение спроса на кредиты. В банке постоянно проводится работа по рассмотрению кредитных заявок новых клиентов и качественному обслуживанию действующих, как в розничном секторе, так и в корпоративном.

У Группы ВТБ особый подход к кредитованию. Банк видит свою миссию в том, чтобы обращать деньги своих клиентов в ценности, а деньги становятся ценностями, когда за ними начинают видеть большее – цели, возможности, перспективы.

Банковские кредиты помогают клиентам реализовывать свои проекты, но этот опыт становится положительным только при умелом распределении финансов и своевременном погашении долга. Основываясь на этом, мы разрабатываем новые продукты и услуги, направленные на стимулирование наших клиентов к более тщательному управлению собственными финансами.

- Расскажите, пожалуйста, подробнее, какие новые кредитные продукты банк предлагает своим клиентам в настоящий момент?

- Начало нового учебного года вдохновило нас на разработку акции для физических лиц «Отличник ВТБ», в рамках которой исполнительные заемщики будут поощряться деньгами. Участниками акции становятся все клиенты, оформившие «Кредит наличными (без залога)» в Банке ВТБ (Казахстан) в период с 1 октября по 15 декабря 2015 года включительно. Заемщикам, не допустившим ни одной просрочки по выплатам – отличникам, мы «поставим пятерки» – вернем 5% (удержание ИПН с физических лиц, в соответствии с налоговым законодательством РК – прим. редакции) от суммы выданного кредита. Мы надеемся, что эта акция научит наших клиентов грамотному финансовому планированию и ответственному исполнению своих обязательств. Ведь распределение семейных средств во многом напоминает управление активами любой компании. Семейный бюджет тоже требует планирования, прогнозирования и исполнения обязательств. Мы хотим, чтобы наши клиенты грамотно распорядились деньгами.

Как мы видим, сокращение кредитного портфеля отмечают не все банки. «Кредитная история» не закончилась, пока финансовые институты будут разрабатывать конкурентоспособные продукты и фокусировать свое внимание на потребностях клиентов.

■ Уровень бедности в Казахстане может снизиться до 11,8%

Всемирный банк озвучил свои прогнозы

Вероника Герман

На фоне ослабления мировой экономики и нестабильности международных финансовых рынков страны Европы и Центральной Азии постепенно нацеливаются на новую экономическую норму. Об этом в своем докладе «Низкие цены на сырье и слабые валюты» сообщил Всемирный банк.

В ходе его представления Сирил Муллер, вице-президент Всемирного банка по региону Европы и Центральной Азии, рассказал, что полного восстановления после глобального финансового кризиса 2008 года в этом регионе все еще не произошло, добавив, что ряд стран региона испытывают немалые трудности.

В условиях неопределенности перспектив мировой экономики темпы роста ВВП в странах региона Европы и Центральной Азии (ЕЦА) прогнозируются на уровне 1,4% в 2015 году и 1,8% в 2016 году. При этом динамика в разных странах существенно различается: в западной части региона в 2016 году, скорее всего, будет продолжаться неустойчивое восстановление, в то время как страны на востоке ждут значительное сокращение ВВП.

Эксперты банка спрогнозировали и рост экономики Казахстана, который, по их прогнозам, в этом году может составить 1,5%, в 2016 году – 2,2%. В случае, если цены на нефть в среднем составят \$50 за баррель в 2015 году и постепенно вырастут до \$58 за баррель к 2017 году, прогно-

зируется рост ВВП от 1,5% в 2015 году до 3,3% в 2017 году.

Между тем Ханс Тиммер, главный экономист регионального управления по Европе и Центральной Азии Всемирного банка, в ходе презентации доклада открыто отметил, что цифры роста ВВП для трех стран экспортеров нефти, а именно Азербайджана, Казахстана и России, сегодня не имеют такого значения, как раньше. «Я бы сейчас вообще рекомендовал не увлекаться статистикой ВВП», – пояснил Ханс Тиммер. Он привел в пример оценку роста ВВП в РК, которая в текущем году составляет 1%. Однако, предупредил он, в следующем году эта цифра может быть даже ниже, чем 1%.

«Эта картина роста ВВП недооценивает крупные вызовы, стоящие перед странами – экспортерами нефти. Потому что в экономическом отношении происходит ухудшение условий торговли, которая показывает, что по отношению к Казахстану сейчас это 10-процентные потери. То есть при добыче такого же объема нефти, как раньше, в реальном выражении на те же деньги вы можете приобрести уже гораздо меньше. Это серьезный шок для доходов экономики», – отметил Ханс Тиммер.

При этом, согласно прогнозам банка, инфляция в Казахстане в 2015 году составит 8,1%. Это, кстати, согласовывается с инфляционным таргетом в 6-8%, обозначенным Национальным банком.

Между тем «слабый внутренний и внешний спрос на товары будет сдержи-

вать рост в промышленном секторе и в сфере услуг. На внутренний спрос окажут негативное воздействие цены и ослабление курса национальной валюты», – говорится в докладе.

Эксперты ВБ напоминают, что мировые цены на нефть упали примерно на 50% в период с июня 2014 по июнь 2015 года, создав давление на тенге. «Центральный банк, защищая курс национальной валюты, проводил валютные интервенции и ужесточал доступ к тенговым ликвидности. В результате этого сократились выдачи кредитов с июня прошлого года по июнь этого. Ответом на низкие цены и высокие внешние дисбалансы Нацбанк объявил о принятии решения по переходу на свободно плавающий курс, что привело к 25% обесценению тенге по отношению к доллару», – отмечают эксперты ВБ.

Между тем, уточняют они, правительство продолжает осуществлять программу поддержки для смягчения последствий. Резкое снижение нефтяных доходов побудило правительство сократить расходы с 22,2% от ВВП в 2014 году до прогнозируемых 21,7% в 2015 году. «Президент страны Нурсултан Назарбаев объявил 10% увеличение зарплатных плат работников здравоохранения и 25% увеличение социальных пособий и стипендий. Правительство также планирует продолжать управлять ростом цен на 33 основных товаров», – сообщает в докладе.

Оценили эксперты и уровень бедности в республике. По их данным, этот показатель снизился с 54% в 2006 году до 15,3%

в 2013 году благодаря экономическому росту, созданию рабочих мест и росту реальной заработной платы. Несмотря на последствия недавнего экономического спада, рост заработной платы в государственном секторе, увеличение социальных расходов и контроль цен, как ожидается, позволит сохранить уровень бедности в районе 13,3% в 2015 году, эта цифра, по сути, не изменится с 2014 года», – отмечается в докладе. В 2017 году уровень бедности, по прогнозам ВБ, может снизиться до 11,8%. Позитивную роль для роста экономики окажут запущенные программы по списанию плохих кредитов и «Нурлы жол».

Среди основных проблем республики Всемирный банк отмечает низкие цены на нефть, сальдо бюджета и платежный баланс, а также динамику обменного курса.

Между тем одной из возможностей для выхода из нынешней ситуации ВБ считает диверсификацию экономики. «Сегодня диверсификация экономики может оказаться гораздо более успешной, чем в годы бума нефтяных цен. Это подразумевает создание новых рабочих мест в торгуемых отраслях, где производятся не связанные с нефтью товары, а также экспорт на новые рынки. При формировании новых экономических подходов важно учесть новые реалии и воспользоваться этими возможностями, для чего необходимы гибкие валютные курсы, позволяющие компенсировать негативные последствия. Не менее важно облегчить процедуру инвестирования в новые отрасли», – отмечается в докладе.

■ Обезопасить дольщика или тормознуть рынок?

Жанторе Касым

В Казахстане планируется создание фонда гарантирования долевых вкладов. Хорошая инициатива государства, тем более в предыдущий кризис 2007-2009 годов дольщики наиболее сильно пострадали после схлопывания строительного пузыря. Это очень сильно снизило доверие к рынку долевого участия. Впрочем, очевидным является и тот факт, что сами строительные компании на фоне бешеного роста рынка не всегда исполняли свои обязательства. Сейчас же для стимулирования рынка долевого участия и повышения доверия со стороны клиентов государство задумалось над созданием специализированного фонда. Те, кто, по сути, оказался в середине 2000-х бесправными, сегодня могут быть застрахованы от проблем.

Вчера Ерболат Досаев, министр национальной экономики, на пленарном заседании Мажилиса Парламента РК сообщил, что в рамках проекта Закона «О долевом участии в жилищном строительстве» и сопутствующих законопроектах на базе АО «Казахстанский фонд гарантирования ипотечных кредитов» может быть создан Фонд гарантирования долевых вкладов. Он будет предоставлять гарантии дольщикам по завершении строительства жилого здания в случае неисполнения уполномоченной компанией обязательств по строительству.

Министр пояснил, что «для участия в данном способе застройщик обязан иметь опыт возведения жилых зданий не менее 3 лет, безубыточную деятельность за последние 2 года и заемные средства, не превышающие собственный капитал более чем в 7 раз».

Фонд будет предъявлять квалификационные требования к участникам долевого строительства по финансовой устойчивости, наличию опыта и внедрять механизмы контроля за целевым использованием денег дольщиков через инжиниринговые компании, а также использовать лучшие практики риск-менеджмента.

Елена Грива, президент Объединенной ассоциации риелторов Казахстана, оценивает эту инициативу положительно. Однако, уточнила она, эффективность фонда

будет зависеть от контроля, который, по ее мнению, должен касаться не только целевого использования денег дольщиков, но и первую очередь качества жилья.

«Пока строительные компании не будут выполнять своих обязательств по качеству и срокам строительства, уровень доверия к долевою участию будет низким со стороны клиентов. Второй важный для клиентов вопрос – сейсмостойчивость, на который стоит обратить внимание компаниям», – отметила Елена Грива.

Со своей стороны экономист Алмас Чукин считает, что в случае создания подобных инициатив необходимо понимать, кто понесет расходы. По его словам, в данном случае существует 3 варианта развития событий: первый – страховку оплачивает дольщик, он маловероятный. Второй – оплачивать страховку будет застройщик, но в итоге все равно эта сумма вылетит в удорожание для клиента. Третий вариант: страхование подразумевает доброволь-

ный характер. В связи с этим экономист предостерегает, что первые два варианта могут привести к тому, что в строительной отрасли появится еще одна бюрократическая проблема. Поскольку, отметил Алмас Чукин, обозначенные требования отсеют часть компаний. В частности, пояснил он, уже не смогут участвовать в фонде компании с опытом работы менее 3 лет. «Что касается безубыточности, у строительных компаний год на год не приходится – за один год они могут заработать много, а потом несколько лет компания может быть в убытках», – сообщил Алмас Чукин.

«На мой взгляд, лучше было бы сделать участие в фонде на принципах добровольного страхования. Это совершенно новая, еще не отработанная модель. Однако попытки изменить строительный сектор государственными правилами могут привести к удорожанию и замедлению строительства», – предупредил экономист.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДОЛЯ ВАЛЮТНЫХ ВКЛАДОВ ДОСТИГЛА 76,5%

В начале октября 2015 года доля валютных депозитов составила 76,5%. Так, если на 1 октября объем тенговых вкладов составил 1,3 трлн тенге, валютных – 4,37 трлн тенге. За месяц объем депозитного портфеля увеличился на 9,6% (+503,6 млрд тенге). Если в начале сентября объем вкладов составлял 5,23 трлн тенге, в начале октября – 5,7 трлн тенге. На рост объема вкладов в тенговом выражении повлияло ослабление тенге, которое произошло после того, как Нацбанк отпустил курс тенге. Отметим, в начале года доля валютных вкладов была меньше – 67,5%. Объем депозитного портфеля в тенге составлял 1,442 трлн тенге, в валюте – 2,995 трлн тенге. (Kapital.kz)

В БРИТАНИИ МИКРОКРЕДИТЫ ВЫДАВАЛИСЬ ПО СТАВКЕ ПОЧТИ 3000%

Вторая по величине микрофинансовая организация Великобритании Dollar Financial UK по решению британского финансового регулятора обязана будет вернуть 147 тыс. клиентов 15,4 млн фунтов стерлингов. Компания принадлежит американской организации DFC Global Corp и представлена в Великобритании под несколькими брендами – Money Shop, Payday UK, Payday Express и Ladder Loans. Она выдавала краткосрочные кредиты по ставке 2 962% годовых. Финансовый регулятор также выяснил, что многие заемщики были просто не в состоянии вернуть кредиты и не должны были их получать вообще, и потребовал, чтобы компания вернула клиентам деньги или сократила их задолженности. В итоге Dollar Financial UK сообщила, что вернет деньги 65 тыс. клиентов и сократит задолженность для 67 тыс. заемщиков, а 15 тыс. человек получат и то, и другое. (The Guardian)

HSBC ПЕРЕВОДИТ СДЕЛКИ С ДЕРИВАТИВАМИ ИЗ ЛОНДОНА В ГОНКОНГ

Британский банк HSBC начал перевод многомиллиардных сделок с деривативами из Лондона в свой офис в Гонконге, так как новые правила, введенные после кризиса 2008 года, делают такие сделки невыгодными в США и Европе, передает Reuters со ссылкой на анонимные источники. Предполагается, что данная мера поможет снизить налоговую нагрузку на центральный офис банка, который сейчас рассматривает возможность перевода штаб-квартиры за пределы Великобритании. В частности, HSBC уже запустил процесс перевода сделок с процентными свопами в гонконгский офис, пресекатель которого объяснил такой шаг «рядом причин, в том числе потребностями клиентов и типами договоров с ними». (Reuters)

БАРСЕЛОНА ЗАПУСТИТ СОБСТВЕННУЮ КРИПТОВАЛЮТУ

Городской совет Барселоны сообщил о намерении запустить собственную криптовалюту в течение следующих шести месяцев с целью стимулирования местной электронной коммерции. Пока неизвестно, является ли цифровая валюта, которую разрабатывают в Барселоне, криптовалютой по всем параметрам, однако чиновники обещают, что пользователи смогут держать свои сбережения в мобильных кошельках и обменивать их на фиатную валюту в ходе платежей. (El Pais)

CITADELE BANKA РАЗРЕШИЛИ ПРОВЕСТИ IPO

Латвийский банк Citadele Banka получил разрешение от Комиссии рынка финансов и капитала на размещение в публичном предложении 100 млн акций класса «Б» с правом голоса и глобальных депозитарных расписок. Банк собирается провести IPO на двух фондовых биржах – латвийской Nasdaq Riga и Лондонской фондовой бирже. На бирже Nasdaq Riga, в частности, банк разместит новые акции класса «Б», а на Лондонской бирже – глобальные депозитарные расписки (GDR). Акции будут частично предложены квалифицированным инвесторам в Латвии, Литве, Эстонии и других странах, частично – инвесторам исключительно из стран Балтии. Окончательная стоимость акций станет известна 4 ноября. (Banks.eu)

JPMORGAN ЗАПУСКАЕТ КОНКУРЕНТА APPLE PAY

Американский банк JPMorgan Chase объявил о запуске цифрового бумажника Chase Pay, который призван составить конкуренцию мобильной платежной системе корпорации Apple. Для этого банк объединился с несколькими крупными ретейлерами, годовая выручка которых составляет примерно \$1 трлн. К июлю 2016 года 94 млн держателей карт, выпущенных JP Morgan, смогут расплачиваться с помощью мобильного телефона более чем в 100 тыс. торговых точек сетевых ретейлеров Walmart, 7-Eleven, Kimart и Best Buy на территории США. Для этого им придется вводить код на своем смартфоне, который будет сканироваться на кассе. (РБК)

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

GOOGLE НАЧНЕТ
РАЗРАБАТЫВАТЬ
ПРОЦЕССОРЫ?

Компания Google может начать создавать собственные процессоры для мобильных устройств, как это делает ее конкурент Apple – таков был общий смысл новостных заголовков во многих зарубежных СМИ после того, как на сайте американского интернет-гиганта появилось объявление о вакантной должности разработчика микросхем. Если быть более точными, его разместило подразделение Pixel, месяц назад представившее 10,2-дюймовый планшет Pixel C, построенный на однокристальной системе NVIDIA Tegra X1 с восемью 64-разрядными вычислительными ядрами и графической подсистемой на основе десктопной микроархитектуры Maxwell. Если учесть, что в настоящее время многие крупные производители смартфонов и планшетов стремятся снизить зависимость от сторонних чипмейкеров (вспомним Samsung, Huawei), то такой сценарий вполне возможен, однако аналитик Джим Макгрегор (Jim McGregor), к которому издание Business Insider обратилось за комментариями, призывает не спешить с выводами. По его словам, таким корпорациям, как Google, свойственно нанимать специалистов в области процессоростроения в качестве экспертов по оптимизации работы программных продуктов с различными аппаратными платформами для повышения их производительности и функциональности. (cnews.ru)

БЕСПИЛОТНИКИ
ПОМОГУТ
РЕТЕЙЛЕРАМ

Ретейлер Walmart подал заявку в Федеральное агентство воздушного транспорта США на проведение испытаний беспилотников для доставки товаров. Ранее о намерении опробовать доставку с помощью беспилотников заявляли Amazon и Google. В отличие от них Walmart также собирает использовать эту технику для проверки наличия товаров на складе, отмечает Techtimes. В заявке ретейлер просит сделать для него исключение и разрешить ему запуски беспилотников вне помещений в рамках исследования и развития возможностей их использования в работе и в итоге усовершенствовать службу доставки. По информации Reuters, компания уже несколько месяцев испытывала эти аппараты в помещениях. Речь идет о беспилотниках, производимых китайской компанией SJ DJI Technology. Федеральное агентство воздушного транспорта уже ведет разработку правил по использованию беспилотников для компаний, они будут готовы через год, заявил замруководителя агентства Майкл Уитакер. Представитель агентства Лес Дорр заявил, что заявка Walmart будет изучена. Если она аналогична другим заявкам, уже рассмотренным чиновниками, ответ на нее может быть дан в ускоренном порядке. Иначе регулятор проведет детальный анализ возможных рисков, а также может вынести отношение общества к таким испытаниям. («Ведомости»)

ПРИБЫЛЬ ALIBABA
ВЗЛЕТЕЛА В 7,5 РАЗА

Китайский гигант рынка электронной коммерции Alibaba Group Holding сообщил о росте выручки за июль-сентябрь 2015 года в 7,5 раза благодаря переоценке стоимости подразделения Alibaba Health. Чистая прибыль компании составила 22,7 млрд юаней (\$3,57 млрд) против 3 млрд юаней за III квартал 2014 года. Скорректированная прибыль Alibaba составила 57 центов на акцию. При этом квартальная выручка Alibaba подскочила на 28% до 22,2 млрд юаней (\$3,488 млрд), тогда как опрошенные Bloomberg аналитики ожидали ее в размере 21,3 млрд юаней (\$3,4 млрд). Валовой объем торговли товарами на розничных рынках Китая, основной источник дохода компании, вырос в минувшем квартале на 28% в годовом выражении, до \$112 млрд, а объем продаж через мобильные сервисы подскочил на 183%, до \$1,66 млрд. Акции Alibaba подскочили на 8% на предварительных торгах в Нью-Йорке во вторник. В октябре ее капитализация увеличилась на 29%. Накануне стало известно, что основатель Alibaba Group Джек Ма перестал быть самым богатым бизнесменом Китая по версии журнала Forbes. («Ведомости»)

ORACLE И INTEL
ПОШЛИ ВОЙНОЙ
НА IBM

Неисповедимы пути баз данных. Компания Oracle на своей ежегодной конференции Oracle Openworld представила новую программу Exa Your Power Program, призванную помочь миграции пользователей баз данных Oracle с систем IBM Power на серверы Oracle на базе процессорной технологии Intel. Новые программно-аппаратные платформы Oracle Engineered Systems, представленные в рамках программы Oracle Exadata, позиционируются компаниями как решения для работы с данными, оптимизированные по производительности и цене. Программа Exa Your Power была представлена в рамках Oracle Openworld главой Intel Брайаном Кракхемом (Brian Krzanich) и CEO Oracle Марком Хердом (Mark Hurd). Выступая перед аудиторией, Марк Херд объявил, что тысячи систем с технологией Oracle сейчас работают на «больших и дорогих» системах IBM. (cnews.ru)

■ **Адель Даулетбек: «Наша цель – региональный рынок, международные перелеты мы уступаем конкурентам»**

Гаухар Ануарбек

Авиакомпания Qazaq Air стала своего рода сенсацией для отечественного авиарынка. Игроки в этой сфере меняются не часто и к ранее действующим компаниям казахстанский потребитель уже привык. Возможно, отсюда и некая опаска, с которой потенциальные пассажиры отнеслись к Qazaq Air. Первые баллы в копилку авиакомпании заработала, продемонстрировав высокий уровень сервиса, оставляя при этом других клиентов недовольными ценовой политикой. Как сегодня чувствует себя авиаперевозчик и какие шаги навстречу потребителю готов сделать – об этом в эксклюзивном интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» рассказал коммерческий директор Qazaq Air Адель Даулетбек.

- Адель, первый вопрос, конечно же, касается вашего появления на авиарынке Казахстана. Qazaq Air – компания со стопроцентным государственным участием, чем объясняется необходимость ее создания и непосредственно запуска?

- В Казахстане в последние годы образовался дефицит авиаперевозок на внутренних рейсах. Многие жители нашей страны для поездок между городами пользуются железнодорожным или автомобильным транспортом, хотя это не всегда комфортно и требует значительного времени. Поэтому целью создания региональной авиакомпании Qazaq Air было развитие воздушного сообщения внутри Казахстана. Если регионы страны будут связаны между собой авиасообщением, это придаст стимул их экономическому развитию. А жители Казахстана получат преимущества в виде удобства и скорости в своих поездках по стране.

- Первые внутренние рейсы вы начали осуществлять в июле. Можно ли уже подвести итоги первых месяцев работы? Оправдали ли результаты ваши ожидания?

- К сегодняшнему дню услугами рейсов Qazaq Air воспользовались уже более 10 тысяч пассажиров, и при этом показателем своевременности выполнения рейсов составил 97%. Самые первые направления, которые авиакомпания начала обслуживать, – это были полеты из Алматы в Астану, в Павлодар и Шымкент. С 30 августа начались полеты по региональному маршруту между Шымкентом и Павлодаром. Здесь хочу отметить, что, к примеру, воздушное сообщение между Павлодаром и Шымкентом отсутствовало более 10 лет, и региональная авиакомпания Qazaq Air стала первой казахстанской компанией, которая его возобновила. Этот региональный маршрут, связывающий Южно-Казахстанскую область с северо-восточным регионом на границе с Россией, очень востребован, и загрузка растет в среднем на 20% еженедельно. В настоящий момент регулярные полеты выполняются по маршрутам из Алматы в Костанай, из Шымкента в Актюбе, из Актюбе в Атырау с частотой три рейса в неделю. Кроме этого, авиакомпания предлагает стыковки из Шымкента в Атырау также три раза в неделю. Полеты по маршрутам, связывающим южный регион с городами на западе республики, начались три недели назад, они удобны для жителей регионов, работников нефтяных предприятий, и поэтому уже имеется активный спрос на данные направления. Так, к примеру, рост загрузки составляет в среднем 30% еженедельно. На этих прямых рейсах авиакомпании между городами Казахстана пассажиры Qazaq Air экономят время в пути в среднем до



80-90% и в расходах в среднем на 40-50% в сравнении с рейсами других авиаперевозчиков со стыковкой через узловые аэропорты в Алматы и Астане.

- Адель, запуск вашей компании пришелся на непростой для страны период, когда правительство отпустило тенге в свободное плавание. Сложно ли начинать работать в таких условиях, тем более в авиации?

- Авиация сама по себе не является индустрией, предполагающей большие прибыли, это малодоходная отрасль. Тем более что с самого начала мы постарались установить тарифы, максимально привлекательные для наших пассажиров, одновременно организовав сервис на уровне международных стандартов. Мы открыли продажи 14 августа 2015 года, но даже после 20 августа, когда большая часть авиакомпаний подняла цены на авиабилеты, наши тарифы остались прежними и мы будем стараться сохранять перевозки по региональным маршрутам доступными для казахстанцев.

- Нужно отметить, что очень много разных отзывов о работе вашей компании появляется в социальных сетях. Большой частью эти отзывы положительные, но много и негативных. Например, на стоимость билетов: откуда такая цена, из чего складывается, есть ли ожидания, что она будет падать?

- Безусловно, мы обращаем особое внимание на отзывы о наших услугах, мнение пассажиров Qazaq Air и стараемся реагировать как на позитивные, так и на негативные комментарии. Радует, что позитивных отзывов гораздо больше. Касательно цен в Казахстане на рынке регулярных внутренних авиаперевозок имеется активная конкуренция, и в таких условиях каждая авиакомпания зарабатывает своих лояльных клиентов уровнем предлагаемого сервиса на борту и в аэропортах, гибкими тарифами, маршрутной сетью, уровнем комфорта самолетов и обеспечения безопасности. Мы рады, что предлагаемый авиакомпанией сервис нашими клиентами принимается положительно, многие вновь выбирают нашу авиакомпанию для последующих полетов.

Мы будем стараться поддерживать уровни тарифов привлекательными.

- Расскажите об ангаре авиакомпании. Какие судна имеются в наличии, какие планируете закупать?

- Самолетный парк Qazaq Air состоит из трех новых турбовинтовых воздушных судов Q400 канадской компании Bombardier. Салон состоит из 76-78 посадочных мест экономического класса обслуживания. Самые важные характеристики этой современной модели турбовинтового самолета Q400 Next Generation: высокая для данного типа самолетов скорость (до 667 км/ч); комфорт для пассажиров (посадка через передний трап, большие иллюминаторы, светодиодное освещение, большие багажные полки); система подавления шума и вибрации в салоне, за что этот самолет назван «тихим» в своем классе; 30% экономичности расхода топлива по сравнению с реактивными самолетами, которые он успешно заменяет на небольших расстояниях. Самолеты Q400 хорошо подготовлены к эксплуатации в условиях низких температур, жаркого климата и высокогорья. Кроме того, эти самолеты могут выполнять полеты в аэропорты с грунтовой взлетно-посадочной полосой.

- Вы уже затронули тему безопасности, давайте подробнее поговорим о профессионализме экипажей и безопасности самих лайнеров.

- Да, о технических характеристиках бортов мы уже сказали, можно лишь добавить, что серия Q на сегодняшний день – самое успешное в мире семейство турбовинтовых самолетов. Летный и кабинный экипажи состоят из высококвалифицированных и опытных пилотов и бортпроводников, имеющих лицензии на управление самолетами Bombardier Q400 Next Gen и лицензиями бортпроводников соответствующим образом. Кроме того, мы обладаем огромным опытом работы в авиакомпаниях по всему миру. Кабинный экипаж отвечает за безопасность пассажиров и соблюдение правил безопасности пассажирами. В случае чрезвычайного происшествия бортпроводники отвечают за организацию выполнения чрезвычайных процедур и безопасную эвакуацию пассажиров. В

полете бортпроводники обучены реагировать на чрезвычайные происшествия, такие как пожар в салоне, турбулентность, травмы пассажиров, декомпрессия самолета и иные угрозы. В дополнение к своим обязанностям в чрезвычайных ситуациях бортпроводники также предлагают сервис пассажирам во время полета. Выполнение полетов и техническое обслуживание производятся согласно международным и казахстанским стандартам качества и обслуживания.

- А есть ли какие-то особенные требования к персоналу, который нанимает компания?

- Безусловно, самые высокие требования предъявляются к экипажу самолета. Кроме этого, все остальные специалисты, которых мы нанимаем, должны обладать опытом и знаниями в своей сфере. Не всегда просто работать в молодой и растущей компании, тем более в такой сложной отрасли, как авиация, поэтому мы ожидаем от своих сотрудников значительного профессионального вклада в успех авиакомпании и готовность к постоянному обучению и совершенствованию.

- Давайте вернемся к вопросу безопасности и чрезвычайных происшествий, о которых вы также уже упомянули. Если учесть тенденцию прошлого и текущего годов, в самолетах стало происходить очень много ЧП, я имею в виду дебоширов, рукоприкладство по отношению к стюардессам и другие резонансные случаи, которые вам, конечно же, знакомы. Как вы расцениваете подобные ЧП?

- Конечно же, я отношусь к подобным ЧП негативно, и как руководитель авиакомпании, и как пассажир, который часто летает. Безусловно, во всех случаях мы действуем согласно законодательству Казахстана, а также международным авиационным стандартам. Также в рамках авиакомпании Qazaq Air мы разработали определенные процедуры, которые предусматривают все возможные случаи, которые могут произойти во время перелетов, с пошаговыми действиями сотрудников авиакомпании в подобных ситуациях. Хотелось бы отметить, что наша авиакомпания уделяет большое внимание качеству обслуживания пассажиров, наш обученный персонал на борту старается сделать полет приятным и удобным для пассажира, поэтому на рейсах Qazaq Air пассажиры всегда очень позитивны. Во время полета предлагается холодное питание: снеки, а на более длинных маршрутах – бутерброды. Всегда прохладительные и горячие напитки, такие как чай и кофе. А вот алкоголь на рейсах Qazaq Air не предусмотрен, что тоже влияет на благоприятный полет.

- У вашей компании интересный слоган – «Соединяя казахстанцев» – и не менее креативный логотип, символизирующий 14 регионов страны. Значит ли это, что и в долгосрочной перспективе рейсы будут исключительно внутренними?

- Наша авиакомпания создана для осуществления региональных перелетов на территории Казахстана. Возможно, в будущем это будут полеты в региональные аэропорты в нашем регионе Центральной Азии и России, но в краткосрочной перспективе мы таких планов пока не строим, предпочитаем развивать маршрутную сеть внутри страны, чтобы охватить как можно больше регионов и городов Казахстана. Так как одним из основных направлений развития авиаперевозок внутри республики является предоставление услуг регионального авиасообщения между городами Казахстана, там, где в настоящее время пассажиропоток использует железнодорожный и автомобильный транспорт.

- И все-таки, каковы амбиции у Qazaq Air – вытеснить конкурентов и стать в этой сфере главным игроком?

- Все, чего мы хотим, это эффективно и качественно выполнять работу в своем секторе – региональных авиаперевозок. Наша цель – сделать так, чтобы казахстанцы выбрали перелеты самолетами Qazaq Air и чувствовали себя комфортно и безопасно, экономя при этом деньги и время. Пока у нас все получается. Добавлю, что в ноябре 2015 года мы планируем открыть новые направления: из Алматы и из Астаны в Талдыкорган. И мы очень надеемся, что данные рейсы будут также пользоваться спросом у жителей и гостей областного центра Алматинской области.

■ **Пенсионеры заняли экономике**

[Начало на стр. 1]

Накануне на встрече с журналистами Кайрат Келимбетов подчеркнул, что финансироваться будут не все, а конкретные отрасли. Однако не обозначил их. По мнению Талгата Камарова, отраслевые ограничения возможны. «Но только при согласовании с банками. Акцент должен быть сделан на бизнес, создающий новые рабочие места для квалифицированных специалистов и производство, замещающее импорт товаров и услуг. Это подстегнет потребительский спрос, и круг деловой активности замкнется», – полагает аналитик.

В то же время Дамир Сейсебаев считает, что в идеале банки должны самостоятельно выбирать, какие отрасли и какие проекты кредитовать, исходя из собственных оценок. «Такие решения не должны навязываться», – подчеркивает собеседник.

Доходность ограничена

В настоящее время ЕНПФ продолжает придерживаться консервативной политики, в соответствии с которой в приоритете вложения в государственные ценные бу-

маги. Так, свыше 43,5% инвестиционного портфеля фонда сконцентрировано в госбумагах Казахстана. Средневзвешенная доходность по таким инструментам в январе-сентябре 2015 года составила 5,72% годовых. Если основываться на данных Комитета по статистике РК, то за девять месяцев уровень инфляции в стране не превысил 2,9%. То есть доходность по госбумагам почти в два раза выше инфляции. Впрочем, пока ЕНПФ за счет инвестиций в бумаги компаний также зарабатывает немного. В январе-сентябре средневзвешенная доходность по корпоративным облигациям казахстанских эмитентов составила 8,5%. Госфонд вложил в этот инструмент 38,3% пенсионных накоплений.

Нужно иметь в виду, что доходность от вложений средств ЕНПФ в кредитование ограничена. С одной стороны, банки должны предоставлять дешевые займы, с другой – желательно, чтобы доходность по пенсионным накоплениям ошудито превышала уровень инфляции.

«Требуемая доходность от вложений средств в кредиты и жилищное строительство должна быть не ниже 9% в зависимости от срока вложения. Чем длиннее

денеги, тем выше доходность. С другой стороны, верхняя граница доходности должна укладываться в разумные пределы, чтобы кредиты для конечных заемщиков были подъемными», – считает Талгат Камаров.

Между тем, если детально разобраться, то банки и сейчас средства, привлекаемые от ЕНПФ, направляют, в том числе, на кредитование экономики. Если основываться на официальных заявлениях Нацбанка, то целевое использование выделяемых средств ЕНПФ банкам через облигации и депозиты не оговаривалось. И по сути, банки направляли пенсионные накопления, в том числе, и на кредиты. В настоящее время наиболее зависимыми банками от средств ЕНПФ, не включая долевыми инструментами, являются Казком – 312,1 млрд тенге, Народный банк – 303,6 млрд тенге, Kaspi bank – 266,5 млрд тенге, Евразийский банк – 190,0 млрд тенге, АТФБанк – 159,9 млрд тенге, ДБ «Сбербанк» - 144,2 млрд тенге, ForteBank – 110,6 млрд тенге, Цеснабанк – 108,6 млрд тенге, Банк Центр-Кредит – 70,8 млрд тенге, Bank RBK – 59,1 млрд тенге.

Однако Кайрат Келимбетов признает, что прошлогодние вливания из ЕНПФ не

способствовали росту кредитной активности. «В 2014-2015 годах Нацбанк предоставлял средства банкам через валютно-процентные свопы, через ЕНПФ было предоставлено около 2 трлн тенге. Эти средства не пошли на кредитование, мы не увидели роста кредитования... Скорее всего, эти деньги помогли банкам с дедолларизацией депозитов населения и юридических лиц», – сообщил глава Нацбанка.

Аналитики солидарны с этим мнением. «Пока мы видим, что то финансирование, которое было предоставлено банкам в прошлом году, по сути, оказалось неэффективным. Никакого оживления в кредитной активности в стране не было. Кредитование с начала текущего года только снижалось. Поэтому стоит вопрос – нужно ли продолжать такую практику, если результаты в целом нет. Другой момент – стоимость такого фондирования. Она сегодня не соответствует рыночным реалиям. Фондирование банкам предоставляется под 7-10%, тогда как реальные ставки по банковским кредитам и облигациям в настоящий момент находятся выше 15%. Базовая ставка Нацбанка составляет 16%, – подчеркивает Айвар Байкенов.



Китайское чудо

Поднебесная теснит Россию в ЦА

Адина Байкинова

Китай, экономика которого разрастается из года в год, постепенно проникает и в страны Центральной Азии. По словам экспертов, регион может ожидать «односторонняя большая игра», хотя действия Поднебесной в этом случае можно считать больше произвольными, нежели целенаправленными. При таком объеме инвестиций, а в период с 2000 по 2013 год он заметно подрос – с \$1,8 млрд до \$50 млрд (по данным МВФ), Китай может изменить расклад сил в регионе, учитывая, что в соседней России, на которую издавна была ориентирована ЦА, наступила рецессия

Кружок по интересам

Аналитики британского издания Financial Times не так давно выпустили занятый материал о смене расстановки сил в Центральной Азии относительно Китая. Рафаэлло Пантуччи из британского Королевского объединенного института оборонных исследований, который выступил автором статьи, высказался на этот счет так: «Это «непреднамеренная» империя Китая. В этой части мира Китай явно становится самым важным игроком. Мне не кажется, что они отдадут себе отчет в том, что это означает в долговременной перспективе». Как выяснилось, проникновение Китая в регион оправдывается стремительным ростом потребления нефти и газа в стране. Близлежащим регионом со значительными запасами этого сырья удачно оказалась Центральная Азия. По некоторым данным, в РК на долю китайских компаний в нефтедобыче приходится до 25% от всей доли, а китайские инвестиции в Казахстан, Узбекистан и Туркмению превышают российский почти в 11 раз. В будущем баланс будет меняться далеко не в пользу России».

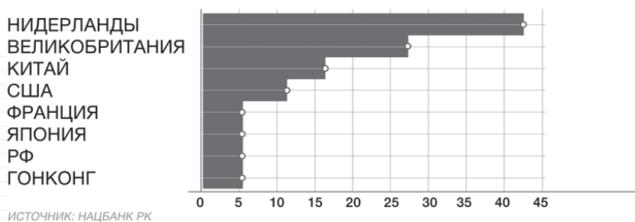
«У Китая свои интересы в регионе. Поднебесная заинтересована в энергоресурсах стран Центральной Азии. Руководство КНР стремится диверсифицировать поставщиков. На сегодня от 70 до 80% нефти Китай завозит через Малаккский пролив, который находится под контролем ВМС США. Транспортировка нефти и газа из стран нашего региона безопасна и осуществляется по наземным трубам. К тому же в перспективе есть возможность продлить сухопутные магистрали до севера Ирана и дальше до Ближнего Востока», – говорит политолог Шынгыс Нурланов.

Директор Центра интеграционных исследований Евгений Винокуров, на

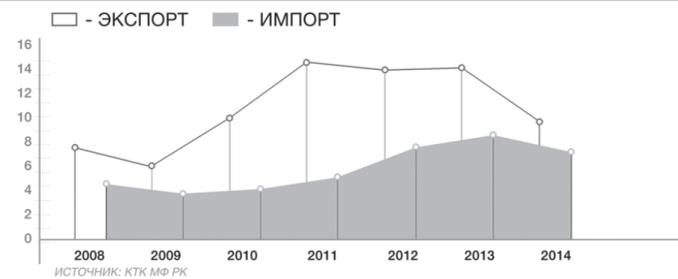
ДИНАМИКА КИТАЙСКИХ ПИИ И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КИТАЙ [млрд долл]



КРУПНЕЙШИЕ ДЕРЖАТЕЛИ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РК НА КОНЕЦ 2014 г. [млрд долл]



ОБЪЕМ ТОВАРОБОРОТА РК С КИТАЕМ [млрд тенге]



против, утверждает, что Китаю не все интересно из того, что интересно странам ЕАЭС, и абсолютизировать конкуренцию между Россией и Китаем не стоит. Например, в плане транспорта Китай будет всячески продвигать «широтные» коридоры по направлению Восток-Запад. Но ему малоинтересны «меридиональные» коридоры по направлению Север-Юг, которые исключительно важны и для Казахстана, и для России (направления на Иран, Ближний Восток, в перспективе – на Индию).

«В настоящее время Китай реализует впечатляющую по своей активности политику экономической экспансии в странах Центральной Азии. Китайские прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются важным ее элементом, включая практическую реализацию идеи Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП)», – говорит эксперт. Согласно данным, предоставленным «Капитал.kz» Центром интеграционных исследований ЕАБР (ЦИИ ЕАБР), на начало 2015 года объем накопленных прямых инвестиций из Китая в Казахстан составил \$23,6 млрд, в то время как в Россию – \$3,4 млрд.

«Объем китайских ПИИ впечатляет, но следует иметь в виду следующее: почти все инвестиции китайских транснациональных компаний (98%) связаны с топливным комплексом – добычей нефти и природного газа, а также их транспортировкой. Инвестиции в другие секторы, столь важные для устойчивого развития казахстанской экономики, малы. Они есть, конечно. Например, в Казахстане с 1993 года действуют два китайских банка Industrial & Commercial Bank of China и Bank of China. Их уставные капиталы в конце 2014 года составили \$58 млн и \$36 млн соответственно», – приводит данные Винокуров.

Мягко стелет

Отношения России и Китая к Центральной Азии часто описывают как «мягкое соперничество». То есть обе стороны знают и понимают свои и чужие интересы в регионе, но не воспринимают их в качестве повода к открытому конфликту. Китай в отношении ЕАЭС проводит, как выразились специалисты, «политику приспособления к изменяющейся обстановке». Например, недавно КНР удалось подписать Соглашение о создании зоны свободной торговли с Евразийским экономическим союзом, тем самым получив максимум возможных выгод из сложившейся ситуации. Также Китаю удалось в полной мере воспользоваться ухудшением отношений между Россией и странами Запада, что сделало Россию более внимательной к китайским инициативам.

По словам политолога Кайрата Бекова, наиболее показательным в этом плане является достижение соглашения с Россией о координации развития Евразийского экономического союза и Экономического пояса Шелкового пути. Из-за этого сейчас Китай совместно с Россией проводит политику координации усилий в ЦА. Китай всячески старается подчеркнуть тот факт, что он всегда учитывает мнение российской стороны к странам Центрально-Азиатского региона. В отношении экономики Китая дела обстоят не так благополучно, как все считают. Пресловутые провалы рынка в виде «ловушек среднего класса» и «средней зажиточности» выходят на первый план.

«Некое имперское (в хорошем, масштабном смысле этого слова) инвестирование во все мало-мальски ликвидные проекты за рубежом заставляет многих экономистов и политологов уже говорить о некоем явлении «китайского мира». Негативную реакцию тут может вызывать само поведение казахстанских монетарных властей, которые в пику отказу от привязки тенге к доллару первым делом гарантировали Китаю, что все инвестконтракты остаются в силе. Тут не стоит так уж идти на поводу пусть у стратегического, но все-таки инвестора, который преследует интересы, прежде всего, своей прибыли и отдачи от вложенного капитала», – говорит эксперт Евгений Тищенко.

Спикер утверждает, что Казахстан полностью доверяется китайской модели поведения с преобладанием госрегулирования, что в свою очередь может оставить отпечаток. Россия, конечно, оставляет паритетное соприкосновение на пространстве ЦА и настаивает на некоем разделении труда. Специальные режимы инвестирования в предприятия в зонах трансграничного приключения общих усилий России и Китая тут будут только в помощь.

Таким образом, возросшую активность Поднебесной Центральной Азии будет неверно воспринимать как автоматическое снижение российского влияния. Здесь скорее имеет место своеобразное разделение усилий, когда Китай занимает в Центральной Азии те ниши, которые Россия не может заполнить в силу ограниченности своих экономических возможностей.

«Необходимо иметь в виду, что сами государства Центральной Азии вместо выбора одной приоритетной страны будут скорее стремиться к балансированию между несколькими центрами силы», – резюмирует Кайрат Беков.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

МУСАБАЕВ РАССКАЗАЛ О ПЕРСПЕКТИВАХ «БАЙКОНУРА»

Несмотря на то, что Россия в настоящее время в Амурской области ведет строительство нового космодрома «Восточный», она все равно в обозримом будущем останется на космодроме «Байконур». В перспективе основные федеральные космические программы России будут переведены на новый космодром на Дальнем Востоке, но тем не менее совместное использование «Байконура» Россией и Казахстаном продолжится. К тому же в ряде казахстанских вузов уже открыты кафедры по подготовке специалистов, которые смогут работать на «Байконуре». Об этом в Астане рассказал председатель аэрокосмического комитета министерства по инвестициям и развитию (МИР) РК Талгат Мусабаев. В ходе брифинга в столице корреспондент поинтересовался у Талгата Мусабаева о перспективах космодрома «Байконур», ведь известно, что Россия строит космодром «Восточный». Не скажется ли это в будущем на использовании «Байконура» российской стороной: не станет ли меньше полетов из Казахстана и, как результат, меньше денег начнет поступать в наш бюджет от использования россиянами казахстанского космодрома? Отвечая на вопрос Kapital.kz, Талгат Мусабаев заметил, что действительно, Российская Федерация с 7 ноября 2007 года указом президента России Владимира Путина начала создавать космодром «Восточный» в Амурской области. Однако это суверенное право любого государства строить на своей территории все, что оно захочет. «Как это скажется на космодроме «Байконур»? Ну, конечно, это скажется на космодроме «Байконур» однозначно. В каком плане это скажется? Конечно, очень большая часть федеральных космических программ РФ уйдет на космодром «Восточный». Так планируется. Но это дело не совсем близкое, честно говоря. Но космодром «Байконур» Россия не собирается покидать, и мы продолжаем сотрудничество. Мы имеем официальное заявление высоких руководителей России, не только «Роскосмоса», но и выше – правительства. На уровне вице-премьера, на уровне главы государства о том, что космодром «Байконур» был, остается и будет оставаться в совместном использовании России и Казахстана», – прокомментировал Талгат Мусабаев. (Соб.инф.)

АСТАНЕ НЕ ХВАТАЕТ МЕДСЕСТЕР

Столичные работники сферы здравоохранения просят увеличения штата медицинских сестер. Об этом сообщила главный специалист по сестринскому делу управления здравоохранения Астаны Маржан Тунгушбаева на заседании координационного совета по развитию сестринского дела по итогам 9 месяцев текущего года. «Количество средних медицинских работников: по состоянию на 30 сентября 2015 года насчитывается 5706 женщин, 368 мужчин. Соотношение врачей к медицинским сестрам составило 1 к 1,8, то есть на одного врача приходится 1,8 медицинской сестры», – сообщила М. Тунгушбаева. По ее словам, если взять мировые статистические данные, то в Японии этот показатель идет в соотношении 1 к 9-ти, а в Турции и Италии – 1 к 5-ти. «Отсюда вытекают выводы, что мы не можем реформировать с такими цифрами сестринское дело, о каком делегировании может быть речь. Нам необходимо менять штатное расписание», – сказала М. Тунгушбаева. («Казинформ»)

ЖИТЬ БЕЗ ГАДЖЕТОВ МОЖНО, НО ИГНОРИРОВАТЬ ПРОГРЕСС НЕЛЬЗЯ

Любить или не любить гаджеты – дело каждого человека, и без них можно неплохо жить, но игнорировать научно-технический прогресс невозможно, считает премьер-министр РК Дмитрий Медведев. «Что-то из нас любит пользоваться техническими новинками, вот мой коллега (премьер Сербии Александр Вучич – ред.) сказал, что не очень любит пользоваться. Это нормально, и без них можно жить, причем даже очень неплохо», – сказал Медведев в ходе пленарной сессии форума «Открытые инновации», отвечая на вопрос о том, любит ли он пользоваться гаджетами. «Но надо признать, что, конечно, все равно XXI век диктует определенные условия, в которых мы проживаем, полностью игнорировать достижения научно-технического прогресса невозможно. Да, наверное, и не очень умно. Мы так или иначе с ними соприкасаемся», – добавил российский премьер. (РИА «Новости»)

АКТИВНАЯ АУДИТОРИЯ TWITTER ДОСТИГЛА 320 МЛН ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Сервис микроблогов Twitter опубликовал показатели деятельности в третьей четверти 2015 финансового года, которая была закрыта 30 сентября. Выручка за трехмесячный период составила \$569,2 млн. Это на 58 % больше показателя годичной давности, когда компания сообщила о доходе в размере \$361,3 млн. Как отмечается, продемонстрированный результат оказался выше прогноза: аналитики называли цифры от \$545 до \$560 млн. По итогам квартала убытки Twitter составили почти \$132 млн, или 20 центов на одну ценную бумагу. Для сравнения: годом ранее сервис микроблогов понес убытки в размере \$175 млн, или 29 центов в пересчете на акцию. Twitter отмечает, что в общем объеме выручки на доходы от рекламы пришлось \$513 млн, что на 60 % больше в годовом исчислении. При этом 86% от всего рекламного дохода составила выручка в мобильном сегменте. Месячная аудитория активных пользователей сервиса микроблогов по состоянию на конец третьего квартала составляла 320 млн человек. (cnews.ru)

BRITISH COUNCIL

Education UK
Innovative. Individual. Inspirational.

Выставка британского образования Education UK

Семинары по ACCA, программам менеджмента и MBA

31 октября, Астана
1 ноября, Алматы
Отель Rixos

www.britishcouncil.kz

АНК ВЫ БУХГАЛТЕР? 13 НОЯБРЯ Не пропустите

НАЛОГОВАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

- ✓ Борьба с коррупцией
- ✓ Борьба с уклонением от уплаты налогов и таможенных платежей
- ✓ налоговая и таможенная политики
- ✓ е-аудит
- ✓ налог с продаж и многое другое

РАЗЪЯСНИТЕЛЬНЫЙ СЕМИНАР

- ✓ Изменения в Налоговый кодекс, которые вступают в силу с 2016 года
- ✓ Налоговый контроль, налоговые проверки
- ✓ КПН
- ✓ Трансфертное ценообразование
- ✓ Косвенные налоги
- ✓ Электронные счета-фактуры
- ✓ Налогообложение нерезидентов
- ✓ Налогообложение недропользователей
- ✓ Таможенное оформление, таможенный контроль
- ✓ Досудебное расследование налоговых и таможенных правонарушений

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: г. Алматы, отель «Intercontinental Almaty»
ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ: 13 ноября 2015 года

Регистрация по телефонам: 8 727 334 18 32, 2223670, 2505218, 8 701 512 05 24
www.ank.kz, www.conf.ank.kz, e-mail: seminar@ank.kz

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

ЭКСПОРТ В РОССИИ

Несмотря на обвальный спад в германороссийской торговле, немецкий экспорт в текущем году снова будет рекордным. Внешнеторговые показатели немецкой экономики в текущем году, скорее всего, превысят все даже самые оптимистичные прогнозы. Федеральное объединение оптовой и внешней торговли Германии (BGA) исходит из того, что в 2015 году экспорт из ФРГ по сравнению с прошлым годом увеличится на 6% – до 1 трлн и 191 млрд евро, а импорт – на 4% – до 947 млрд. Обе цифры – рекордные. Такие данные привел на пресс-конференции в Берлине во вторник, 27 октября, глава BGA Антон Бернер. Он также выразил уверенность в том, что и будущий год снова станет рекордным для предприятий экспортных и импортных отраслей экономики ФРГ. Но видит Бернер и определенные риски. Самым важным, причем с большим отрывом, внешнеторговым рынком для Германии был и остается Европейский союз. На его долю приходится по 58% немецкого экспорта и импорта. Особенно радует президента BGA выросший спрос из таких еще недавно кризисных стран, как Испания, Португалия, Италия и Франция. Быстрыми темпами растут поставки немецких товаров также на рынки за пределами ЕС, лидер среди которых – американский. А вот надежды, которые ранее немецкие производители возлагали на страны БРИКС, оправдались только в отношении Индии, экспорт в которую возрос на 19,3%. (dw.com)

СОГЛАШЕНИЯ ПО БЮДЖЕТУ

Лидеры Белого дома и американского конгресса достигли предварительного соглашения по вопросу бюджета, который устанавливает уровень государственного финансирования на следующие два года, а также продлевает лимит госдолженности до 2017 года. Законопроект о финансировании, который занимает 144 страницы, поддержали две партии правительства. «Дискутируемый проект закона» опубликовали после полудня по местному времени. Телеканал сообщает, что представители Республиканской партии планируют встретиться сегодня за закрытыми дверями, чтобы продолжить обсуждение проекта закона о бюджете. Напомним, ранее министр финансов Джейкоб Лью заявил, что потолок госдолга США может быть достигнут уже 3 ноября. И без достаточного запаса наличности «США впервые в своей истории не смогут выполнять все свои обязательства», предупредил он. Столь устрашающие заявления мы все слышали уже много раз, однако в этом году, действительно, сценарий может получиться на редкость захватывающим, – подчеркнул министр США. Госдолг США установлен на уровне \$18,1 трлн и для его повышения необходимо одобрение конгресса. (lprime.ru)

КАЗАХСТАН ПОДНЯЛСЯ НА 41-Е МЕСТО

Как стало сегодня известно, Всемирный банк и Международная финансовая корпорация опубликовали свой рейтинг комфортности ведения бизнеса Doing Business-2016. Согласно ему, Казахстан сделал впечатляющий рывок и занял 41 место. По словам Максата Муханова, руководителя Института экономических исследований, это всемирно известный базовый рейтинг, который используется всеми мировыми инвесторами и всеми государствами для оценки своего экономического потенциала и для принятия конкретных практических решений. «В целом развитие предпринимательства в Казахстане является одним из ключевых направлений. Поэтому такой значительный рывок, который осуществил Казахстан на 36 позиций, является важной оценкой деятельности всего государства, прежде всего правительства в проведении тех реформ, которые очень важны для того, чтобы бизнесу было комфортнее», – заявил Максат Муханов. По мнению руководителя Института экономических исследований, из существенного повышения рейтинга нашей республики Doing Business можно сделать три основных вывода. Во-первых, проведены системные законодательные изменения в области предпринимательства, которые находят сегодня практическое применение. Во-вторых, взяты достаточно высокие темпы улучшения бизнес-климата в стране. В частности, проведено семь реформ из 10 направлений. Это и простота регистрации предприятий, получения разрешений на строительство и подключения к электросетям, а также получение кредитов, защита прав миноритарных инвесторов. В-третьих, произошло очевидное улучшение взаимодействия между государством и бизнесом. (Соб.инф.)

ТОУОТА ЗАБРАЛА ЛИДЕРСТВО ПО ПРОДАЖАМ

Японская группа Toyota Motor Corp. по итогам девяти месяцев 2015 года вернула утраченное в этом году звание лидера мирового авторынка, сообщило агентство Bloomberg. По данным концерна, Toyota продала 749 млн автомашин в январе – сентябре. Немецкий Volkswagen, который по итогам первого полугодия 2015 года обошел японского конкурента, за три квартала реализовал 743 млн автомобилей. В то же время Toyota запустила недавно ряд новых моделей, в том числе обновленный Prius. Volkswagen еще не почувствовал эффект «дизельгейта», отмечает Financial Times: продажи в США и Европе за отчетный период выросли на 7,8%, а в сентябре, когда разразился скандал, – на 3,8%. Эксперты ожидают, что в полной мере этот эффект скажется на результатах IV квартала. (vedomosti.ru)

Жан Луиджи Лонжинотти-Буитони: «Я вернул Ferrari сексапильность»

Виктория Говоркова

Он реанимировал продажи Ferrari в Северной Америке, когда казалось, что рынок США для этих автомобилей потерян. Как Жан Луиджи Лонжинотти-Буитони удалось «перезапустить» имидж компании? Ответ в необычном слове – дримкетинг (dream + marketing), или маркетинг мечты. По мнению Жана Луиджи, успех в бизнесе определяется не качеством продукта, а эмоциями, полученными от него клиентом. О том, как создавать продукты мечты, Жан Луиджи Лонжинотти-Буитони будет рассказывать на Global Business Forum, который состоится в Алматы 13 и 14 ноября. В преддверии мероприятия мы попросили его рассказать о том, как работает дримкетинг и есть ли шанс у казахстанских брендов стать товарами мечты?

- Во время своего руководства Ferrari в Северной Америке вы увеличили продажи на 80%. Расскажите историю этого успеха.

- В 90-х годах прошлого века Fiat, компания, владеющая Ferrari, ушла с рынка США и раздумывала о сворачивании своего представительства там. И это несмотря на тот факт, что на США приходилось 60% продаж всего рынка автомобилей luxury-сегмента.

В мой первый день на посту главы Ferrari в Северной Америке я узнал, что последние три года здесь не продаются наши новые машины. Так как я сам владелец Ferrari, то думал больше как клиент, а не как менеджер. Всю свою жизнь я мечтал владеть спортивной машиной, но это обернулось для меня «ночным кошмаром». Я столкнулся с техническими проблемами, которые могли решить лишь некоторые механики, с одной из самых худших дилерских сетей в Северной Америке, низкой стоимостью при перепродаже, штрафами за превышение скорости и плохим имиджем. Ferrari потеряла свою сексапильность.

Я начал с изменения 76% дилерской сети: закрыл старых и открыл новых дилеров Ferrari с выдающимся обслуживанием. Запустил гонки Ferrari Challenge для продвижения выдающихся гоночных технологий Ferrari, а также для того, чтобы дать возможность клиентам безопасно гонять на их авто без страха перед штрафами за превышение скорости. Режим гонок закалил наших механиков, основательно улучшив их способности. Резко снизилось количество дефектов, то же самое произошло со стоимостью гарантийного ремонта. Первый раз в истории автомобильной индустрии мы создали дистанционную систему диагностики, которая могла проверять машины во время движения.

Благодаря Fiat мы создали финансовую службу для поддержки перепродажной стоимости, что сократило стоимость владения Ferrari.

Для «перезапуска» имиджа мы организовывали мероприятия, например, такие как выставка в Музее современного искусства в Нью-Йорке, чтобы представить Ferrari не просто как средство передвижения, а как произведение искусства на колесах. Мы также организовали Ferrari Rallies по самым живописным дорогам Северной Америки, чтобы владельцы могли насладиться своим авто и поделиться своей страстью с семьей и друзьями.

- На Global Business Forum в Алматы вы будете рассказывать о своем изобретении – идее, получившей название dreamketing – маркетинг мечты. В чем суть этой концепции?

- Клиенты не просто покупают продукты: они хотят, чтобы их мечты сбылись. Например, отец покупает пианино, он мечтает о том, что его сын станет великим пианистом. Компании, которая продает пианино, нужно понять, что вершина ее успеха – не выпуск лучшего пианино, а помощь в воспитании самого выдающегося пианиста. Успех в бизнесе определяется не качеством проданного продукта, а качеством впечатления клиента от него.

Этот взгляд заставляет компании понять, что недостаточно просто создавать великие продукты, будь то пианино, одежда или матрасы, успех зависит от великих музыкантов, красивых женщин, невероятного ночного сна... Это о материализации мечты.

Существуют миллионы продуктов и услуг, но тем не менее есть только 3 первичных желания, которые стимулируют эти продукты, услуги и предприятия. Первое – это желание социального признания: мы хотим семью, друзей, признания в социуме. Это желание двигает большую часть модной индустрии и в целом luxury-индустрии. Второе – это желание свободы. Мы постоянно мечтаем преодолеть наши ограничения, будь то физические (исследования достижения сверхскоростей), ментальные (постоянно увеличивая наши знания), духовные (восполненное чувство счастья). Это те желания, которые стимулируют индустрию электроники и связи, транспорт (автомобили, самолеты, моторные лодки), индустрию образования (школы, университеты, издательства). И третье – это желание героизма. Мы хотим быть лучше, чем есть, имитируя людей, которыми восхищаемся. Это желание, которое дает импульс развитию индустрии развлечений и спорта.

В то время как продукты устаревают, с мечтами такое никогда не происходит. Наши предки имели те же самые первичные желания тысячи лет назад, как и мы, и как следующие поколения.

Технологии теперь прогрессируют не линейно, а экспоненциально, продукты



тоже будут устаревать экспоненциально, поэтому крайне необходимо сфокусироваться именно на материализации мечты клиента, а не просто на том, чтобы продавать продукты в попытке преодолеть преждевременное устаревание. К примеру, человечество, создавая колесо, преследовало мечту о скорости, продолжая по сей день разрабатывать новые способы, воплощающие эту мечту: от колес к лошадям, к каретам, к велосипедам, к мотоциклам, к Ferrari, самолетам, к телерадиации... Или возьмем, к примеру, университеты: какая у них будет бизнес-модель, когда в следующие 10-15 лет знания будут просто загрождаться в наши мозги? Университеты сегодня продают знания, в то время как студенты мечтают стать успешными бизнесменами. Возможно, университеты должны будут превратиться в горизонтально интегрированные структуры, где студенты могут меняться ролями с профессорами.

- Вы говорите, что мечта в жизни клиента – это очень важный момент. Как бизнесмены могут использовать эту философию?

- Для бизнесмена важно понять и принять, что успех зависит не от качества продукта или услуги, а от качества ощущений клиентов. Важный момент в том, что именно клиент задает тон. Традиционно опыт бизнесменов вертикален: они знают все о продаваемых продуктах или услугах, для того чтобы контролировать бизнес-окружение, к примеру, производят камеры – разбираются в индустрии фотосъемки.

В противовес этому опыт их клиентов горизонтален: клиенты едят, слушают музыку, фотографируют свои любимые блюда, делятся своим опытом с друзьями. Следовательно, они вместо камеры купят смартфон, по которому можно позвонить, послушать музыку, сделать фото, как с камеры, и поделиться им со своими друзьями. В Saapn были удивлены, когда неожиданно их долю рынка забрали, но не другая компания, производящая фотоаппараты, а компания, выпускающая сотовые телефоны, – Nokia.

Точно так же в Nokia были удивлены, когда их долю рынка отъела компьютерная компания Apple.

Saapn и Nokia сосредоточились на контроле вертикального окружения, в то время как Apple сфокусировалась на впечатлениях клиентов. В 90-х я написал диссертацию, предсказывающую горизонтальную эволюцию бизнеса и индустрии. Я был удачлив в моем предсказании: это нарастающая горизонтальная эволюция, которую двигает развитие технологий. Бизнес, индустрии и даже страны сойдутся во все более и более горизонтальный мир. Бизнесменам нужно понять и ухватить эту эволюцию, если они хотят преуспеть.

- В любом деле важны команда, человеческие ресурсы. Как построить команду мечты?

- Это зависит от клиентов, которые хотят, чтобы их желания и мечты исполнялись. Технологии и желание свободы определяют сейчас и будут определять впечатления клиентов, но тем не менее общественное признание (дизайн) и героизм (развлечение) будут продолжать играть важную роль. Предприниматели должны создавать свою команду вокруг этого видения, активно инвестировать в НИОКР, а также помнить об ускорении устаревания технологий. Сходство в технологиях будет усиливать конкуренцию в самых различных индустриях.

Чтобы быть конкурентоспособным, ухvatитесь за горизонтальное развитие – то, о чем я говорил. Клиенты рулят! Фокусируйтесь на ощущениях клиентов, а не на качестве продуктов. Стартапы вытесняют крупные корпорации: создавайте flat&fast-организации, сконцентрированные на НИОКР.

Знания постоянно меняются: нанимайте людей в вашу команду, основываясь больше на их личных качествах, чем на знаниях. Обретайте знания посредством краудсорсинга, чтобы соревноваться против крупнейших корпораций.

- Какая компания, по вашему мнению, лучший пример использования маркетинга мечты?

- Apple стала успешной, когда перестала продавать только компьютеры и начала продавать мечту о свободе, позволяя пользователям слушать невероятное количество музыки в отличном качестве откуда угодно и когда угодно, а также делиться ею со своими друзьями за приемлемую цену. Она также расширила желание общественного признания через превосходный дизайн, внимание к деталям, к материалам, текстурам, формам. Она трансформировала свой бренд за счет самой крутой бренд на земле. И в конце концов ее харизматичный основатель и директор Стив Джобс благодаря своему очарованию стал героем миллионов людей по всему свету. То, как Apple исполняет мечты своих клиентов, является одним из самых лучших примеров в бизнесе.

Маркетинг мечты работает: сегодня Apple является самой крупной компанией в мире по рыночной капитализации и, к примеру, имеет 90% прибыли на рынке смартфонов, несмотря на то, что продает «всего лишь» 17,9% от общего объема продаж.

- Что вы думаете о возможности продуктов из Казахстана стать «продуктами мечты» на мировом рынке?

- Казахстан создал платформу, чтобы стать страной «мечты». Страны, так же как

и физические лица, компании, команды, города, больше не могут просто продавать продукцию или услуги. Им нужно материализовывать мечту их потенциальных покупателей – пусть это будут граждане, предприимчивые люди, компании, нефтяные индустрии, туристы, иностранные инвесторы, другие страны... Казахстан должен поставить цель – стать страной мечты так же, как Apple является компанией-мечтой или Анджелиной Джоли является человеком-мечтой.

У Казахстана есть впечатляющая способность к экономическому росту. Страна уже увеличивала до предела ценность своих природных ресурсов, таких стран всего несколько во всем мире. Вы построили сильное образование в самых важных дисциплинах и имеете хорошие шансы в разработке лидирующих технологий. Также Казахстан был успешен в открытии своей экономики для иностранных инвесторов. Казахстан имеет захватывающую историю и огромную территорию, стратегически важно расположенную между Европой и Азией. Так как технологии все больше и больше будут двигать мир, Казахстану потребуются продолжительная разработка наук по уходу за окружающей средой, инженерии, технологии и дизайна через внутренний рост и привлечение идей, ноу-хау из-за границы.

Превращение в страну-мечту создает огромную дополнительную ценность. К примеру, в то время как Италия давно потеряла свой статус страны-мечты из-за своих низких политических и этических взглядов, продукты страны весьма популярны благодаря бренду «Сделано в Италии».

- Чем вы занимаетесь сейчас?

- Три года назад я основал корпорацию L.I.F.E. Моя цель – создать и запустить третью платформу коммуникации, учитывая, что первая – это компьютеры, а вторая – смартфоны. В отличие от первых двух платформ третья может взаимодействовать не только посредством информации, голосовых сообщений и видео, но также передавая физическую информацию с медицинской точностью в реальное время и в реальной жизни. Она может отслеживать людей так же, как я в свое время отслеживал работу Ferrari. Раньше такое было возможно только в лабораториях и госпиталях лежачих, опутанных проводами и датчиками под присмотром докторов и медицинских сестер, теперь это возможно делать тогда, когда удобно пациенту, например, в пути, когда он свободно идет или совершает утреннюю пробежку в парке. Цель L.I.F.E – исполнение мечты о свободе: свободе от болезней, от неумелости, от физических и ментальных ограничений.

О том, как Алматы принял первый в истории Кубок мира среди юниоров

В минувшее воскресенье в Алматы на стрельбище стрелкового клуба имени А. Асанова состоялось очередное знаковое событие для казахстанской спортивной стрельбы. Если в прошлом году южная столица удостоилась чести провести Кубок мира по стендовой стрельбе среди взрослых, то в этом – Алматы впервые в мировой истории собрал юных стрелков из трех стран, а также чемпионат СНГ по компакт-спортингу. Примечательно, что именно в этом городе данный вид спорта развивается стремительными темпами. Предлагаем читателям ознакомиться с обзором прошедшего турнира.

Начнем с того, что Кубок собрал порядка 80 представителей юношеского возраста со всех регионов Казахстана, а также из Узбекистана и России. И, несмотря на то, что из-за непростой экономической ситуации в мире многие участники не смогли приехать, на турнире царилась действительно жесткая конкуренция. А Федерация спортивной стрельбы, главным спонсором которой является АО «Самрук-Казына», сумела организовать проведение соревнований, судейский корпус, встречу гостей на высшем уровне.

«Это было первое соревнование такого плана вообще в мире. То есть до этого Кубок мира проводился только среди взрослых, а среди юниоров и юношей это в первый раз, и честь проведения данного мероприятия выпала городу Алматы», – поделился директор Центра

олимпийской подготовки по видам стрельбы Олег Почивалов.

Если перейти к результатам соревнований, то в очередной раз свое превосходство доказали стрелки из Российской Федерации. При этом казахстанские спортсмены тоже неплохо выступили. Они оказали достойное сопротивление своим соперникам, тем самым подтвердив свое место в тройке лучших.

Более того, начинающие отечественные спортсмены благодаря соревнованию смогли не только набраться опыта и познакомиться с другими стрелками, но и получили шансы подняться на уровень выше.

Так, юниор Давид Почивалов подтвердил норматив мастера международного класса, установив новый личный рекорд, попав 119 из 125 в очень сложных климатических условиях, а Рината Насырова и Анастасия Зиновьева выполнили норматив МС. И еще четверо казахстанцев сдали норматив на мастера спорта. Мария Дмитриенко выполнила впервые норматив МСМК в дисциплине компакт-спортинг!

Таким образом, по итогам этого Кубка мира казахстанские специалисты, познакомившись с соперниками, начнут разработку плана подготовки к юношеским Азиатским играм и юношеским Олимпийским играм, которые состоятся в 2017 и 2018 годах.

Отдельно хотелось отметить достойное выступление нашей взрослой команды по компакт-спортингу

в зачете чемпионата СНГ – так, в зачете среди мужчин наша команда заняла третье место, а также Марио Дмитриенко, выигравшую бронзу в личном зачете среди женщин.

В заключение стоит отметить, что проведение такого Кубка мира повысило рейтинг Казахстана как страны, занимающейся развитием юношеского и юниорского спорта.

«Как известно, на сегодняшний день экономическая ситуация во всем мире непростая, – подвел итоги Олег Почивалов. – Тем не менее мы провели данное мероприятие. Мы доказали, что Казахстан не только спортивная держава по ведущим видам спорта (бокс, борьба, тяжелая атлетика), мы показали и доказали, что Казахстан по развитию стрелковых видов спорта входит в десятку лучших в мире. На сегодняшний день наши госорганы и наша Федерация спортивной стрельбы уделяют внимание юношескому спорту, а это самое главное, это в дальнейшем наше будущее, наш олимпийский резерв. Поэтому я считаю, что мы с честью провели юношеский Кубок мира. И, конечно, мы сами отобрали у себя перспективных спортсменов, узнали новые имена. Искренне выражаю от имени Министерства культуры и спорта РК благодарность сотрудникам стрелкового клуба имени А. Асанова, а также президенту ФСПРК Тимурму Исатаеву за отличную организацию мероприятий!»

Управление гневом

Как телеком-операторы реагируют на «злых зрителей»

Адина Байкинова

Социальные сети дали своим пользователям возможность не только безграничного общения, но и свободу слова как таковую. Посту себя на странице помогает выразить не только одобрение в отношении компании, но и негодование, а шквал негативных комментариев остальных пользователей лишь подбрасывает угли в разгорающийся огонь. Деловое издание «Капитал.kz» решило выяснить, как компании справляются с подобными ситуациями на примере телеком-операторов, которые в последнее время чаще остальных попадают под перекрестный огонь интернет-критиков.

Ваш звонок очень важен

Социальные сети стали для компаний палкой о двух концах. С одной стороны, это возможность найти и обозначить проблему гораздо раньше, чем она разрастется до серьезных масштабов, с другой – в Сети часто можно встретить негативные комментарии в отношении компании, которые редко бывают конструктивны.

«В интернет чаще всего люди приходят именно для того, чтобы критиковать и выражать недовольство: во-первых, человек чувствуют больше свободы в виртуальном мире, особенно если имя и фото профайла вымышленные. Во-вторых, в нашей культуре не принято публично выражать благодарность, а критику – с удовольствием», – объясняет Юлия Антонова, специалист по PR и SMM «Tele2 Казахстан». Как это обычно бывает, негативные отзывы клиент пишет под эмоциями, и в ряде случаев разобраться, что же у него произошло, бывает непросто. При обслуживании клиентов в социальных сетях 6 из 10 жалоб связаны с невнимательностью самих клиентов: не посмотрели информацию на сайте, не так поняли, что-то напутали.

«В таких случаях ситуация решается очень быстро, достаточно предоставить клиенту верную информацию и предложить помощь. Бывает, что клиент настоятельно просит, например, отключить тариф. Приходится объяснять, что это равносильно отключению номера. Тариф в этом случае можно изменить на другой, более подходящий», – говорит Антонова.

Операторы признаются, что в отношении критики клиенты редко задумываются, конструктивна она или нет, а просто выражают свое мнение, и если не отреагировать на него вовремя, то абоненты начнут «голосовать» ногами, то есть переходить на использование услуг конкурентных сетей. Соцсети стали серьезным показателем удовлетворенности клиентов. Компаниям приходится прибегать к различным способам мониторинга активности своих клиентов в соцсетях и в короткое время реагировать на критику. В случае, если клиент не получает своевременной поддержки со стороны оператора, это может еще больше раззадорить его и подтолкнуть к написанию гневного поста, особенно когда из call-центра доносится одно лишь «Ваш звонок очень важен для нас».

«Мобильная связь приобрела уже некий социальный фактор. Когда у людей отсутствует связь, они воспринимают это как что-то личное. Поэтому, не стесняясь в эпитетах, можно встретить достаточно громкие вещи в адрес компаний-оператора. Конечно, есть много способов достучаться до компании: часть клиентов прибегают к самообслуживанию через личный кабинет или звонят в call-центр. Несравненно большая часть клиентов предпочитает обращаться через социальные сети», – говорит Алексей Бендз, директор по корпоративным коммуникациям «Beeline Казахстан».

Мониторинг сетей

Активность абонентов отслеживается при помощи специальных сервисов, разработанных для таких целей, большая часть из которых представлена российскими и украинскими разработчиками. Операторы заказывают сводку упоминаний о компании в интернете у агентства. Цена на подобные услуги варьируется в зависимости от величины компании и запрашиваемых опций.

«Меры достаточно простые. Они называются техническим мониторингом, – объясняет Нуркен Халыкбергенов, управляющий партнер агентства Central Asia Communications. – Есть компании, которые предоставляют мониторинг социальных сетей или онлайн-пространства на



предмет упоминания ключевых слов. Есть украинские и российские проекты, которые позволяют отслеживать как упоминание о брендах, так и о конкурентах. Они собирают информацию о тональности, количестве и динамике роста или падения упоминаний».

По словам спикера, к числу таких компаний пока нельзя отнести местных разработчиков. Услуги представляют лишь местные компании, которые занимаются

перепродажей российских или украинских проектов.

«Я пока не встречал казахстанских, чтобы именно они были разработчиками, по крайней мере, тех, кто делали бы это на коммерческой основе. И дело здесь не только в финансах, а именно в том, чтобы это был поставленный бизнес», – говорит Халыкбергенов.

Отдельные компании нанимают целую команду SMM, которая также следит

за активностью клиентов и упоминаниями компании в Сети. Чаще всего она выглядит как отдел из 20-25 человек, которые отслеживают поведение клиентов на своих официальных страницах во всех соцсетях, читают комментарии и отвечают на те, что касаются работы компании. Операторы же вполне спокойно относятся к критике в свой адрес. По их словам, в справедливой критике заложено огромное количество полезной информации, так как проблема одного клиента – это потенциальная проблема десятка остальных пользователей.

«На самом деле для того чтобы видеть картину целиком, необязательно знать обо всех упоминаниях компании в интернете. Достаточно понимать общую тенденцию, общий тренд, видеть, что происходит. Так, если примерно за час резко начинает увеличиваться количество упоминаний о компании в негативном ключе и компания не принимает никаких мер по упоминанию, не задается вопросом о том, почему это происходит. В этом случае, если вы пиарщик, то, не проводя никаких особых тестов и анализов на тему, почему это произошло, можно спрогнозировать, к каким последствиям может привести дальнейшее обсуждение в интернете», – говорит Халыкбергенов.

Передел функционала

Как выяснилось, в компании часто может возникнуть проблема разделения функционала, когда один специалист или отдел не может устранить проблемы в менеджменте другого. «Нужно понимать, что пиар – это не волшебная палочка, а всего лишь одна из функций. Пиар не устраняет проблему в менеджменте компании. Если проблема в управлении, то какой бы гениальный пиарщик ни был, он не может тут помочь. С другой стороны, если у компании все хорошо, но страдают какие-то коммуникационные навыки, то тут пиарщик должен предпринять какие-либо меры, чтобы разбраться с последствиями», – говорит Халыкбергенов.

Спикер приводит в пример такую ситуацию: сотрудник нахамил клиенту, а тот написал об этом в интернете. Другие начали это подхватывать и раздувать. Но проблема не в пиарщике, а в директоре по обслуживанию клиентов. Пиарщик тут лишь сигнализирует своему руководству о том, что есть прецедент. В этом случае директор может вступить в полемику с какими-то пользователями и начать решать ситуацию по решению конкретного конфликта.

«Мы бы не хотели, чтобы имиджевые страницы в соцсетях превращались в приемник жалоб и предложений, ведь для этого есть сервисная служба и абонентские отделы. Но время – деньги, и многие предпочитают задать вопрос или оставить на Facebook заявку со смартфона на пару секунд, чем звонить или тем более куда-то идти. Как бы то ни было, главной задачей операторов остается удовлетворение связей и быстрое обслуживание, поэтому первым приходится приспосабливаться», – резюмирует Юлия Антонова.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

МУЗЕЙ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА

Градсовет утвердил строительство музея современного искусства в Алматы. Разработчики проекта – ОФ «Museum of Modern Art». Строительство объекта планируется на прилегающей к Ботаническому саду территории площадью в 2,17 гектара, севернее проспекта аль-Фараби. Как отметили члены Градсовета, музей в перспективе может послужить своеобразной входной группой в Ботанический сад и развитию дендропарка в целом. «Очень важно для нашего города, который мы хотим сделать современным и соответствующим международным стандартам, создать условия для досуга горожан. Мы должны возродить духовную жизнь нашего города», – подчеркнул аким Алматы Бауыржан Байбек. По словам бизнесмена Сержана Жумашиова, общественный фонд Museum of Modern Art был создан группой меценатов и является некоммерческой организацией, основной деятельностью которой является создание социального проекта музея современного искусства международного уровня. Для управления проектом планируется привлечение одного из самых известных в мире музеев современного искусства. Для разработки проекта музея привлечен архитектор Карлос Феррер – руководитель и основатель архитектурного бюро OAB, Испания. Архитекторами этой компании были созданы такие проекты, как Музей науки в Гранате (Испания), музей Тер в Манлеу (Испания), музей «Слияние» в Лионе (Франция), Конференц-центр в Кастельоне (Испания). В 1996 году бюро OAB получило престижную премию V Bonaplata Prizes от Ассоциации музеев науки, техники и археологии Каталонии за вклад в развитие музеев. Также Градсовет одобрил проект строительства жилого комплекса JubileeLand в Медеуском районе. (Пресс-служба акима г. Алматы)

ИМПОРТ ТОВАРОВ ИЗ КИТАЯ

По итогам 9 месяцев этого года импорт товаров из Китая в Казахстан в разы превысил экспорт в эту страну. На один интернет-заказ со стороны китайских компаний приходилось целых пять со стороны казахстанских. Таковы данные исследования международного центра интернет-торговли Allbiz. За год соотношение онлайн-импорта и экспорта Казахстана и Китая практически не изменилось. Оно составляет примерно 1:5 в пользу китайских компаний. Впрочем, объем онлайн-дел между нашей страной и Поднебесной в этом году существенно снизился. Во втором и третьем кварталах их количество было в 3-5 раз меньше, чем в первом. Казахские компании заказывают через интернет в Китае очень широкий ассортимент продукции. Поэтому явного лидера в структуре онлайн-импорта Китая в Казахстан нет. Доля десяти самых популярных товарных групп, которые закупаются, составляет всего 10% от общего объема онлайн-заказов. Самым популярным товаром, который заказывали казахские компании в Китае через интернет, стало оборудование для прядения, ткачества и вязания. На его долю приходится 1,3% всех онлайн-заказов из Поднебесной. На втором месте по количеству заказов – оборудование для аттракционов, на которое также пришлось 1,3% заявок. Кризисные настроения не останавливают казахстанцев от развлечений. Они и торговые автоматы заняли третье и четвертое места в десятке самых популярных товаров, получив по 1,2% заказов. (Allbiz)

СПОРТИВНЫЙ ИНТЕРНАТ

По поручению акима Восточно-Казахстанской области Данияла Ахметова в городе Семей будет построен спортивный интернат на 200 мест. Здесь будут проживать дети, одаренные в спорте. Таких учеников будут собирать со всех городов и районов области. За счет внебюджетных средств разработана проектно-сметная документация и начато строительство интерната. Его здание будет расположено рядом со спортивной школой № 1 города Семей. На этапе завершения находится нулевой цикл строительных работ. Создать условия для подготовки будущих чемпионов вывался депутат областного масхата Асемхан Доскужанов. Общая площадь строящегося здания – более 4700 кв.м. В спортивный интернат будут принимать детей с 7-го класса: чемпионов и призеров областных и республиканских соревнований. Отбор воспитанников будет производиться по результатам тренировочных сборов. Воспитанники, помимо проживания в интернате, будут также обеспечиваться спортивной формой и экипировкой, инвентарем, учебной литературой, бесплатным питанием и командировочными расходами на соревнования. Ввод объекта запланирован на август 2016 года. (ustinka.kz)

НАЦМУЗЕЙ ЗАРАБОТАЛ 65 МЛН ТЕНГЕ

Национальный музей Казахстана заработал 65 млн тенге на введении системы платности при посещении. Об этом сегодня в ходе коллегии министерства культуры и спорта сообщил глава ведомства Арыстанбек Мухамедиулы. «В целях стимулирования активности работы музеев, музеев-заповедников в организации поменяли свою организационно-правовую форму с РГУ на РПКП, что позволило зарабатывать средства. Примером эффективности такого подхода является Национальный музей РК, который только с февраля по июль текущего года заработал почти 65 млн тенге», – проинформировал Арыстанбек Мухамедиулы. Цена за входной билет при посещении музея варьируется от 500 тенге до 2500 тенге. Для детей, пенсионеров и студентов предусмотрены скидки. Также министр отметил, что прорабатывается вопрос создания Центра сближения культуры на базе Республиканского музея книги. (Соб. инф.)

2015
4 ноября
Алматы

БИЗНЕС-СЕМИНАР

РОБЕРТ АЛЛЕН

СОЗДАНИЕ МНОЖЕСТВЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДА В ПЕРИОД КРИЗИСА

ИЛИ

БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ В МЕДЛЕННЫЕ ВРЕМЕНА

- ✓ Главный американский наставник миллионеров
- ✓ Эксперт по недвижимости, не имеющий себе равных
- ✓ Влиятельный инвестиционный консультант всех времен
- ✓ Бизнес-тренер и персональный консультант по финансовым вопросам

Сегодня все мы нуждаемся в надежных и проверенных финансовых советах. Более того, мы хотим не просто заработать деньги — мы хотим заработать их МНОГО, мы хотим заработать их БЫСТРО, и мы хотим заработать их БЕЗ особого РИСКА. Роберт Аллен подскажет вам, где найти стабильные и безотказные источники дохода, которые начнут работать на вас уже сегодня.

Hotel KAZAKHSTAN Almaty, «Grand Ballroom», пр. Достык, 52/2

Билеты по телефону: +7 777 640 01 02

ПРИЗНАНИЕ
АРМСТРОНГА

Бывший американский велогонщик Лэнс Армстронг признался в суде, что в 1993 году дал взятку, чтобы выиграть гонку Million Dollar Race в США. Об этом сообщает Velo News. Соревнования состояли из трех этапов. Перед заключительным стартом американец заплатил \$100 тыс. итальянскому велогонщику Роберто Гаджоли, чтобы его команда Coors Light уступила коллективу Армстронга Motorola. Выигрыш «Тройной короны» (победы в гонках в Питтсбурге, Вирджинии и Филадельфии) принес Армстронгу миллион долларов. В октябре 2012 года Армстронга пожизненно дисквалифицировали за употребление допинга и лишили всех завоеванных наград начиная с 1998-го, в том числе семи титулов победителя веломногодневки «Тур де Франс». Также спортсмен вернул бронзовую медаль, выигранную на Олимпиаде-2000 в Сиднее. (lenta.ru)

ЛАРА БРОСИЛ
ВЫЗОВ GGG

Чемпион мира в первом среднем весе по версиям WBA/IBO 32-летний кубинец Эрисланди Лара (21-2-2, 12 KO) в своем микроблоге Twitter бросил вызов чемпиону мира в среднем весе по версиям WBA/IBF/WBC interim/IBO 33-летнему казахстанцу Геннадью Головкину (34-0, 31 KO). Причем Лара согласен драться с Геннадием в категории среднего веса. Ранее он заявил о том, что хочет выйти на ринг против Головкина в первом среднем весе. Напомним, что свой следующий поединок Лара проведет 25 ноября в Майами, штат Флорида, США на арене «Hialeah Park Race Track» против экс-чемпиона мира в полусреднем весе 39-летнего словенца Яна Завека (35-3, 19 KO). (mmaboxing.ru)

ПОЛОЖЕНИЕ
СЕРЕНЬ

Первая ракетка мира американка Серена Уильямс находится на четвертом месяце беременности. Об этом сообщает Celebtricity.com со ссылкой на близкого друга спортсменки. По информации издания, отец будущего ребенка – канадский рэпер Дрейк. Данные о беременности 34-летней теннисистки также подтвердил источник, близкий к певцу, который отметил, что 29-летний артист планирует использовать для обложки своего нового альбома снимок УЗИ спортсменки. Теннисистка, занимающая первое место в рейтинге Женской теннисной ассоциации, квалифицировалась на итоговый турнир года, который проходит с 25 октября по 1 ноября в Сингапуре, но отказалась от выступления из-за проблем со здоровьем. По словам Уильямс, большую часть сезона она выступала с травмами и часто играла через боль. В 2015 году Уильямс одержала победы на трех турнирах «Большого шлема» из четырех – Открытом чемпионате Австралии, «Ролан Гаррос» и «Уимблдоне». (lenta.ru)



Штраф, поражения и победы над «Спартак» и СКА

Андрей Назаров, возглавивший «Барыс», отметился демаршем и словесной перепалкой с коллегой, а также обыграл свой прежний клуб

Данияр Балахметов
Фото: hcbarys.kz

Возвращение эпатажного Андрея Назарова на тренерский мостик «Барыса» получилось неоднозначным. Перед победой над СКА в среду на прошлой неделе россиянин провел первый матч во главе казахстанского клуба. Дебют нового-старого тренера «Барыса» выпал на встречу со «Слованом» в Братиславе. Поединок получился крайне результативным, но закончился для астанинского клуба поражением со счетом 5:3. По разу в столице Словакии удалось отличиться Найджелу Доусу, Брендону Боченски и Дастиану Бойду. Следующий матч, состоявшийся в Загребе с местным

«Медвешчаком», стал подлинным кошмаром для «Барыса». Казахский клуб уступил сопернику из Хорватии со счетом 0:3. Коллектив из Восточной Европы после победы над «Барысом» улучшил статистику личных встреч. Теперь у «Медвешчака» три победы и два поражения, при соотношении заброшенных и пропущенных шайб – 13:12.

Впрочем, это противостояние запомнилось не только поражением астанинского клуба, но и скандалом. По ходу поединка игрок казахстанцев Дамир Рыспаев дважды был зачислен в штрафные. Два раза тафгай «Барыса» выяснял отношения с форвардом хозяев Натаном Перковичем. На второй минуте матча, при счете

1:0 Рыспаев получил наказание за грубость (2 минуты), за драку пять минут, а также дисциплинарный штраф (10 минут). Его оппонент заработал пять минут штрафа. На 57-й минуте история повторилась. Назаров при счете 3:0 выпустил Рыспаева на лед, где снова разгорелась драка с Перковичем. Рыспаев вновь был оштрафован. На этот раз наказание распространилось до конца игры. В общей сложности с автоматической дисквалификацией на одну игру казахстанец пропустил два матча. Сам Назаров также отметился в этом поединке своим поведением. По ходу игры он повздорил с канадским рулевым «Медвешчака» Горди Дуайером, а затем не явился на послематчевую пресс-конференцию. Последнее

стало причиной для наложения второй минуты штрафа на «Барыс» в размере 50 тысяч рублей.

Уже в понедельник «Барыс» начал домашнюю серию матчем с московским «Спартаком». Победа над красно-белыми получилась трудной. При этом в основное время была зафиксирована ничья. Уже на первой минуте матча Константин Пушкарев вывел «Барыс» вперед, вселив надежду в сердца своих поклонников. Впрочем, уже в середине второй двадцатиминутки «Спартак» не только отыграл отставание, но и создал себе приличный гандикап. На 31-й минуте Константин Глазачев сравнял счет. Через минуту Глеб Клименко вывел гостей вперед. А спустя полминуты Кейси Уэллман забросил третью шайбу «Спартака». Астанинцам грозило поражение в третьем матче подряд. Однако хоккеисты «Барыса» нашли в себе силы исправить положение. Еще во втором периоде Майку Ландину удалось сократить отставание (36-я минута). А Кевин Даллман в дебюте второй двадцатиминутки сравнял счет – 3:3. К сожалению, до конца основного времени игроки «Барыса» не сумели вырвать победу. Матч перекат в овертайм. В самом его начале, на 62-й минуте Вячеслав Трясунов забросил победную шайбу в ворота «Спартака».

В среду «Барыс» принимал прежнюю команду Андрея Назарова, питерский СКА. Астанинцы в стенах новенькой «Барыс Арены» одолели клуб из Санкт-Петербурга со счетом 4:2. Двумя заброшенными шайбами отметились Найджел Доус. И по разу отличились Роман Савченко и Константин Романов. В составе гостей отличился Антон Бурдасов и Евгений Даднов.



Новинки законодательства

ПАРАГРАФ
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Утверждены Правила размещения наружной (визуальной) рекламы в полосе отвода автомобильных дорог общего пользования

Приказом министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан от 28 апреля 2015 года № 515 утверждены Правила размещения наружной (визуальной) рекламы в полосе отвода автомобильных дорог общего пользования

Правила размещения наружной (визуальной) рекламы в полосе отвода автомобильных дорог общего пользования (далее - Правила) разработаны в соответствии с подпунктом 34) пункта 2 статьи 12 Закона Республики Казахстан от 17 июля 2001 года «Об автомобильных дорогах» и определяют порядок размещения в полосе отвода автомобильных дорог международного и республиканского значения наружной визуальной рекламы в виде плакатов, транспарантов, флагов, стенов, световых табло, билбордов, стел, указателей, афиш и иными способами изображения и нанесения рекламных изображений и надписей на рекламных сооружениях, на недвижимых объектах.

Для получения паспорта на размещение объектов наружной (визуальной) рекламы в полосе отвода автомобильных дорог общего пользования международно и республиканского значения физические и юридические лица подают Национальному оператору по управлению автомобильными дорогами (далее - Национальный оператор) заявление по форме, согласно приложению к настоящим Правилам. К заявлению прикладываются эскиз объекта рекламы с цветовым решением и размерами, в случае обращения представителя владельца объектов наружной (визуальной) рекламы, документ удостоверяющий личность уполномоченного представите-

ля, документ удостоверяющий полномочия на представительство.

Национальный оператор определяет место размещения объектов согласно заявлению (или рекомендацию другого места), а также проверяет соответствие размеров и художественного оформления объектов наружной (визуальной) рекламы требованиям Закона Республики Казахстан от 19 декабря 2003 года «О рекламе».

В случае положительного решения осуществляется привязка объекта к дороге и оформляется паспорт на размещение объекта наружной (визуальной) рекламы, в котором прилагается срок действия паспорта на размещение объекта наружной (визуальной) рекламы, схема размещения объекта на автомобильной дороге общего пользования с организацией движения по объекту и на подходах к нему и эскиз объекта наружной (визуальной) рекламы.

Паспорт на размещение объекта наружной (визуальной) рекламы выдается Национальным оператором в течение пяти рабочих дней, со дня подачи заявления на получение паспорта на размещение объекта наружной (визуальной) рекламы физическими и юридическими лицами.

Паспорт на размещение объекта наружной (визуальной) рекламы выдается сроком на один год, и продлевается по письменному обращению владельца объекта наружной (визуальной) рекламы.

Паспорт на размещение объекта наружной (визуальной) рекламы подлежит переоформлению, в случае изменения размеров установленного объекта и (или) эскиза наружной (визуальной) рекламы.

Действие паспорта на размещение объекта наружной (визуальной) рекламы прекращается при обнаружении несоответствия фактических размеров объекта размерам, внесенным в паспорт, и (или) несоответствия объекта рекламы эскизу наружной (визуальной) рекламы, пред-

ставленному с заявлением при получении разрешения.

Размещение объектов наружной (визуальной) рекламы физических и юридических лиц без соответствующего оформления документации и согласования с Национальным оператором не допускается. Приказ вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования.

Утверждены Правила оптовой и розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники

Приказом министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 14 сентября 2015 года № 713 утверждены Правила оптовой и розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники

Правила оптовой и розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники в Республике Казахстан (далее - Правила) разработаны в соответствии со статьями 69 Кодекса Республики Казахстан от 18 сентября 2009 года «О здоровье народа и системе здравоохранения» (далее - Кодекс) и определяют порядок оптовой и розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники.

Оптовая, а также розничная реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники осуществляется субъектами, получившими лицензию либо уведомившими о начале деятельности в порядке, установленном Законом Республики Казахстан от 16 мая 2014 года «О разрешени-

ях и уведомлениях» (далее - Закон о разрешениях и уведомлениях).

Через объекты оптовой и розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники допускается реализация товаров, не относящихся к лекарственным средствам, изделиям медицинского назначения и медицинской технике, в соответствии с Перечнем товаров, не относящихся к лекарственным средствам, изделиям медицинского назначения и медицинской технике, утвержденным приказом Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 25 июня 2015 года № 516 (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов за № 11806).

Субъектами оптовой и розничной реализации обеспечиваются:

- 1) наличие вывески с указанием наименования субъекта фармацевтической деятельности, его организационно-правовой формы и режима работы на государственном и русском языках;
- 2) размещение в удобном для ознакомления месте:
 - копии лицензии на фармацевтическую деятельность и приложения к ней или документа (в том числе распечатанной копии электронного документа), информирующего о начале или прекращении осуществления деятельности или определенных действий;
 - информации о телефонах и адресах территориальных подразделений государственного органа в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники;
 - книги отзывов и предложений;
 - информации о номерах телефонов справочного фармацевтической службы;
 - 3) систематическое обучение персонала, не менее одного раза в пять лет повышение квалификации и переподго-

товку фармацевтических (медицинских) кадров.

Не допускается оптовая и розничная реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники в случаях, определенных пунктом 4 статьи 69 Кодекса.

В соответствии с пунктом 7 статьи 69 Кодекса ввозные и произведенные на территории Республики Казахстан до истечения срока регистрационного удостоверения лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинская техника применяются, обращаются и эксплуатируются на территории Республики Казахстан без ограничений.

Допускается одновременная реализация лекарственного средства, изделия медицинского назначения, до окончания срока его годности, в случае утверждения новой упаковки при перерегистрации или внесения изменений в регистрационное досье по маркировке и по упаковке лекарственного средства, изделия медицинского назначения.

Лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинская техника, не соответствующие сопроводительным документам, с истекшим сроком годности, не прошедшие государственную регистрацию, оценку безопасности и качества в Республике Казахстан, фальсифицированные, не соответствующие требованиям законодательства Республики Казахстан, хранятся на объектах оптовой и розничной реализации отдельно от других лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники и снабжаются этикеткой «Не подлежат реализации до принятия соответствующих мер».

Приказ вводится в действие по истечении десяти календарных дней со дня его первого официального опубликования, за исключением пункта 5 Правил, который вводится в действие с 1 января 2018 года.

НОВЫЙ
КОНТРАКТ
ДЛЯ КЕЙЛОРА
НАВАСА

Агент костариканца выторговал у клуба повышение зарплаты для клиента. В сентябре представитель Наваса попросил у «Реала» увеличить вратарю зарплату после срыва трансфера в «МЮ». В Англии Кейлору обещали 2,5 млн евро – именно такую сумму мадридцы будут платить голкиперу по новому контракту. Магса сообщает, что сделка завершится до конца 2015 года. Навас – лидер пяти топ-чемпионатов по количеству сейвов (27). В девяти матчах чемпионата Испании Навас пропустил три гола и провел шесть сухих игр. (eurosport.ru)

ОРДЕН
ДЛЯ ЛЭМПАРДА

Экс-хавбек «Челси» и сборной Англии награжден за заслуги в футболе. Ордена Британской империи Лемпард был удостоен еще в июне. Награждение прошло во вторник в Букингемском дворце. 37-летний футболист получил орден из рук президента FA принца Уильяма. Орден Британской империи – самый младший в британской наградной системе, при этом в нем состоит наибольшее число членов – более 100 тыс. человек. Лемпард 13 лет играл за «Челси», выиграв три чемпионата Англии и четыре Кубка страны. Лемпард провел 106 матчей за сборную Англии, забив 29 голов. Также Лемпард выступал за «Суонси», «Вест Хэм» и «Манчестер Сити». Сейчас Лемпард играет за «Нью-Йорк Сити». (eurosport.ru)

ОБЕЩАНИЕ
МУТКО

Церемония открытия чемпионата мира по футболу 2018 года займет 17 минут и состоится перед началом стартового матча турнира на московском стадионе «Лужники». Об этом «Р-Спорт» заявил министр спорта России и президент Российского футбольного союза (РФС) Виталий Мутко. «За два часа до старта чемпионата будет красочное открытие. Пока так, а далее будем смотреть после выборов президента ФИФА», – сказал Мутко, напомнив, что финал мундиала пройдет также в «Лужниках». Церемония открытия зимней Олимпиады-2014 в Сочи продолжалась почти три часа. Открытие ЧМ-2014 по футболу в Бразилии заняло 25 минут. Аналогичное мероприятие перед стартом мундиала 2010 года в ЮАР шло чуть больше 30 минут. Матчи чемпионата мира 2018 года, который пройдет с 14 июня по 15 июля, состоятся на 12 стадионах в 11 городах России: Москве, Калининграде, Санкт-Петербурге, Волгограде, Казани, Нижнем Новгороде, Самаре, Саранске, Ростове-на-Дону, Сочи и Екатеринбурге. (lenta.ru)

**НЕОБЫЧНАЯ
МЕЧТА ПРЕМЬЕРА
ФРАНЦИИ**

Премьер-министр Франции Мануэль Вальс мечтает, чтобы его любимый клуб «Барселона» играл в чемпионате Франции. «Барселона» может играть в Лиге 1. Рассматриваются все варианты. «Монако» ведь может выступать в Лиге 1. Когда я был подростком, за несколько недель до смерти Франко в 1975 году, я был на «Камп Ноу». Помню удивительную атмосферу этого стадиона. Я огромный фанат «Барселоны», это у меня в крови. Французы знают это и часто спрашивают меня об этом, — сказал Вальс Марса. В случае отделения Каталонии от Испании местные клубы не смогут выступать в Примере. Ранее сообщалось, что «Барселона» может быть заявлена во французскую Лигу 1. (eurosport.ru)

**РЕШЕНИЕ
ДЛЯ ФАНАТОВ**



Исполнительный директор стадиона киевского «Динамо» НСК «Олимпийский» Владимир Спилченко рассказал, как клуб планирует бороться с расизмом на трибунах. Об этом сообщает Tribuna.com. Спилченко заявил, что темнокожие болельщики намеренно устраивают провокации, приходя в фанатский сектор «Динамо». Бравший интервью журналист поинтересовался, не стоит ли им вообще запретить посещать стадион или выделить отдельный сектор. «Хорошая идея. Мы, наверное, прислушаемся к вашему предложению. Постараемся для них, может быть, сделать отдельный сектор для того, чтобы не было проявлений расизма», — ответил Спилченко. 22 октября появилась информация о том, что фанаты киевского «Динамо» избili темнокожих болельщиков «Челси» во время матча группового этапа Лиги чемпионов между этими командами. Позднее оказалось, что пострадавшие — поклонники украинской команды. Союз европейских футбольных ассоциаций (УЕФА) открыл дело. Украинский клуб может понести серьезное наказание: от проведения домашних матчей Лиги чемпионов без зрителей и снятия очков до исключения из нынешнего розыгрыша турнира. (lenta.ru)

ИНТЕРЕС КЛИЧКО



Чемпион мира по четырем версиям украинский боксер Владимир Кличко в своем Facebook намерен сопернику по титульному бою британцу Тайсону Фьюри об излившей болтливости последнего. После переноса даты боя британский спортсмен не упускал возможности задеть своего оппонента. В частности, Фьюри несколько раз упрекал украинца в трусости. Поединок состоится 28 ноября в Дюссельдорфе. Изначально бой должен был пройти там же 24 октября, но в итоге встречу пришлось перенести из-за того, что Кличко на одной из тренировок получил разрыв сухожилия икроножной мышцы левой ноги. 26-летний Фьюри на профессиональном ринге провел 24 боя, во всех одержал победы (18 — нокаутом). 39-летний украинец выиграл 64 поединка (53 — нокаутом) и потерпел три поражения в 67 боях. Кличко — владетель чемпионских поясов по версиям WBA, WBO, IBF и IBF в тяжелом весе. Фьюри претендует на титул WBA. (lenta.ru)

**ХАЛК ГОТОВ
ОСТАТЬСЯ
В «ЗЕНИТЕ»
НАДОЛГО**

По словам бразильца, он наконец-то полностью адаптировался к жизни в России. Халк заявил, что с удовольствием продлит контракт до 2025 года, если руководство петербургского клуба и болельщики выразят подобное желание. «Я наконец-то чувствую себя полностью адаптированным как в городе, так и в клубе. Теперь это мой дом. У меня замечательные отношения с болельщиками, с другими игроками, с руководством клуба, что позволяет мне чувствовать себя уверенным и показывать на поле свой лучший футбол. Я очень счастлив здесь. Я люблю Петербург, люблю «Зенит» и наших фанатов. Мой контракт заканчивается в 2019 году, но, если руководство клуба и наши болельщики захотят, я с радостью продлю его до 2025-го», — цитирует 29-летнего Халка официальный сайт клуба (фото источника). Форвард перешел в «Зенит» из «Порту» в сентябре 2012 года. В составе сине-бело-голубых он провел 125 матчей и забил 61 мяч. В феврале Халк подписал новый контракт с клубом до конца сезона-2018/19. (eurosport.ru)

**Рокировка
на вершине**

«Астана» отыграла отставание от «Кайрата» и сместила алматинцев с первой строчки турнирной таблицы



Данияр Балахметов
Фото: fckairat.kz

Борьба за золотые награды чемпионата Казахстана по футболу обострилась. В среду «Астана» в перенесенном матче XXIV тура, одолев на своем поле «Атырау», перехватила ли-

дерство у «Кайрата». Столичный клуб набрал 40 очков и на один балл обошел алматинцев за два тура до конца. В составе «Астаны» отличились Рохер Каньяс, Абзал Бейсебеков, Танат Нусербаев и Жунниор Кабананга. Гол престижа у «Атырау» на счету Владимира Аржанова. Теперь интрига за два

тура до конца первенства просто запредельная, и потери для каждого из коллективов могут иметь фатальные последствия. 31 октября «Астана» сыграет с «Иртышом» на своем поле. А «Кайрат» встретится на выезде с «Актобе». В заключительном туре, который пройдет 8 ноября, «Кайрат» будет

принимать «Ордабасы», а «Астана» сыграет дома с «Актобе».

Стоит отметить, что алматинский «Кайрат», не отягощенный выступлением на международной арене, еще два тура назад уверенно возглавлял турнирную таблицу и казалось, что это комфортное преимущество никто не в силах пошатнуть. Очень уверенно и содержательно по игре смотрелись подопечные Владимира Вайсса. В матче с «Атырау», который состоялся 17 октября, алматинцы имели игровое и территориальное преимущество, однако растранижили свои немногочисленные моменты, сведя игру к унылым нулям. «Астана» в этот день одержала важную победу над «Ордабасы» дома — 2:1 и приблизилась к «Кайрату» на расстояние пяти очков. При этом у алматинцев еще имелся матч в запасе.

В связи с этим игра 25 октября в Алматы между дружинами Вайсса и Стойлова становилась практически судьбоносной. Победа гарантировала бы «Кайрату» отрыв от «Астаны» в восемь очков, и даже победа над «Атырау» не выводила столичный клуб на первое место. В случае выигрыша «Астаны» в Алматы команда Стойлова по потерянному очку становилась лидером. Несмотря на высокие ставки для обеих команд, где результат, конечно, главенствовал над всем остальным, воскресный поединок получился весьма зрелищным. «Кайрат», к сожалению, еще в первом тайме потерял Исаэля, который был вынужден покинуть поле из-за травмы, вместо него на 21-й минуте на замену вышел недолеченный Бауыржан Исламхан. Из-за этого атакующие построения алматинцев лишились стройности и организованности. Хозяевам явно не хватало впередии взятых ворот перед самым перерывом, уже во второй половине игры перестроились, действуя по счету. Игроки «Кайрата» при этом, завладев солидным преимуществом, по-прежнему беззубо действовали в атаке, ни разу за матч не попав в створ ворот. Во всех, казалось бы, стопроцентных моментах «кайратовцы» были выше или мимо. Финальный штурм, несмотря на все шансы 16 тыс. болельщиков, ни к чему не привел. «Астана» набрала трудные, но важные три очка. «Кайрат», потеряв в двух матчах пять очков, поставил себя в зависимое от других положение.

**УТВЕРЖДЕН
БЮДЖЕТ
«БАРСЕЛОНЫ»**

Ассамблея каталонского клуба утвердила бюджет на этот сезон. За утверждение нового бюджета проголосовали 655 членов ассамблеи, 54 были против и 49 воздержались. Бюджет вырос на 4% по сравнению с сезоном-2014/15 и составил рекордные 633 млн евро. Это произошло в том числе благодаря росту доходов от маркетинга, который составил 33%. (eurosport.ru)

**СПРАВЕДЛИВОЕ
НАКАЗАНИЕ**



Четыре голландских футболиста получили пожизненную дисквалификацию за произошедший в 2012 году инцидент, который повлек смерть лайнсмена Рихарда Ньювенхейзена. Об этом сообщает AD.nl. Еще одного игрока отстранили от футбола на пять лет. Решение вынес дисциплинарный комитет Королевского футбольного союза Нидерландов (KNVB). Футболисты имеют право подать на него апелляцию. В июне 2013 года пятеро несовершеннолетних игроков по итогам судебного разбирательства были привлечены к уголовной ответственности и получили тюремные сроки до двух лет. Участвовавший в инциденте 50-летний отец одного из футболистов был приговорен к шести годам лишения свободы. 2 декабря 2012 года 41-летний линейный арбитр Рихард Ньювенхейзен был избит группой молодых игроков в возрасте от 15 до 17 лет. Футболистам любительской амстердамской команды «Ньюв Слотен» не понравилась работа лайнсмена во время выездного товарищеского матча с клубом «Бейтенбойс» в городе Алмере. После нападения, которое произошло по окончании матча, арбитр самостоятельно добрался до дома, где почувствовал себя плохо. На следующий день он скончался в больнице. (lenta.ru)

**ФАЛЬКАО МОЖЕТ
ПЕРЕЕХАТЬ
В ПИТЕР**

Колумбиец может воссоединиться с Халком и Андре Виллаш-Боашем. Радамель Фалькао знаком главному тренеру «Зенита», как и бразильскому нападающему, по совместной работе в «Порту». Специалист хотел заполучить форварда «Челси» еще летом, но питерский клуб не смог удовлетворить финансовые запросы «Монако», которому принадлежат права на игрока. Как информирует The Telegraph, сине-бело-голубые попытаются арендовать колумбийца зимой. Фалькао перешел на правах годичной аренды из «Монако» в «Челси» летом. В нынешнем сезоне Радамель забил один гол в 10 матчах за лондонцев. (eurosport.ru)

**КОНТРАКТ
С ВЕНГЕРОМ
МОГУТ
ПРОДЛИТЬ**

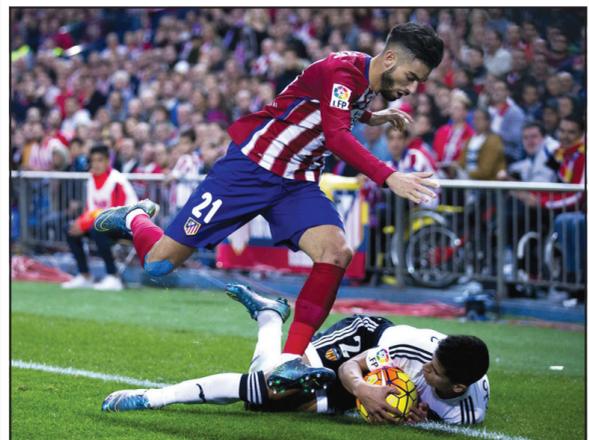


Переговоры с французом начнутся в конце сезона-2015/16. Нынешнее соглашение рассчитано до 2017 года. По информации Daily Mirror, боссы клуба удовлетворены работой тренера и видят потенциал у команды. В конце сезона 66-летнему тренеру будет предложен контракт до 2019 года. Также французам будут выделены средства для усиления состава в зимнее трансферное окно. Венгер работает в «Арсенале» с 1996 года. За это время француз выиграл три чемпионата Англии.

**ЛИ НАЦЕЛЕН
НА ПОЯСА
ГОЛОВКИНА**

Чемпион мира по версии WBO в среднем весе (до 72,6 кг) Энди Ли (34-2-1, 24 КО) считает, что его ударная мощь находится как минимум на одном уровне с таковой у казахстанского панчера и лидера дивизиона Геннадия Головкина (34-0, 31 КО). И потому ирландец крайне самоуверенно рассуждает о возможном в 2016 году объединительном поединке с GGG. «Мне нравятся пояса, которые есть у него. Красивые. Быть с титулом удобно, потому как ты находишься на ключевой позиции и имеешь голос. Я хочу его пояса, но и он также не прочь заполучить мой», — сказал он BoxingScene. (vringe.com)

**«Атлетико» разминается
перед «Астаной»,
«Бенфику» треплют «Львы»**



Ячеслав Селезнев
Фото: Getty Images, espnfc.com

На следующей неделе состоится четвертый тур еврокубков, в одном из них «Астана» встретится на своем поле с мадридским «Атлетико», который в прошлом среду камня на камне не оставил от обороны команды Стойлова в столице Испании. В минувший уик-энд ближайший соперник казахстанского клуба по Лиге чемпионов, в отличие от других «сегруппников» в лице «Галатасарая» и особенно «Бенфики», добился удачного для себя исхода в матче национального первенства.

Помимо этого, на выходных в чемпионате Старого Света произошло много интересного. Уверенность «Атлетико», взятие «Галатасарая» и провал «Бенфики» Мадридский «Атлетико», с которым «Астана» встречалась на прошлой неделе, в воскресенье принимал на своем поле «Валенсию». По сравнению с поединком против «Астаны» Диего Симеоне произвел три замены в стартовом составе. Стефан Савич и Сауль провели поединок на скамейке запасных, а Гильерме Сикейра вовсе оказался на поле своей лучшей футбол. Я очень счастлив здесь. Я люблю Петербург, люблю «Зенит» и наших фанатов. Мой контракт заканчивается в 2019 году, но, если руководство клуба и наши болельщики захотят, я с радостью продлю его до 2025-го», — цитирует 29-летнего Халка официальный сайт клуба (фото источника). Форвард перешел в «Зенит» из «Порту» в сентябре 2012 года. В составе сине-бело-голубых он провел 125 матчей и забил 61 мяч. В феврале Халк подписал новый контракт с клубом до конца сезона-2018/19. (eurosport.ru)

ла» команда Диего Симеоне переместилась на третью строчку. Сейчас у «Атлетико» 19 набранных очков. У «Сельты», идущей на четвертом месте, — 18. «Матрасники» перед визитом в Астану в ближайшую пятницу в рамках десятого тура Примеры сыграют на выезде с «Депортиво».

Так сложилось, что «Галатасарай» и «Бенфика» наряду с «Астаной» на выходных в рамках своих первенств сыграли с принципиальными соперниками. «Львы» в стамбульском дерби противостояли «Фенербахче», а «орлы» в лиссабонском сражении со «Спортингом». Встречи «Галатасарая» и «Фенербахче» всегда отличаются бескомпромиссной борьбой и высокой степенью эмоциональности и накалом страстей. На сей раз во встрече на «Шюкю Сарачоглу», который является домашней ареной «Фенера», победителя выявить не удалось. Итогом поединка стала боевая ничья. На 37-й минуте хозяев вперед вывел бразилец Диего. Но незадолго до финального свистка «Галатасарай» от поражения спас Олкан Адын, отличившийся на 84-й минуте. Стоит отметить, что, несмотря на высокий статус противостояния и непримиримость соперников, в этом матче было показано всего 6 желтых карточек, по три на каждую команду. После девяти туров у «Галатасарая» и «Фенербахче» по 18 баллов и они делят вторую строчку. А на первом месте идет «Бешикташ», который набрал 22 балла. В четверг «Галатасарай» на своем поле примет «Эскишехирспор».

В прошлую среду «Бенфика», ведя в счете, уступила в Стамбуле «Галатасарая» со счетом 1:2. Для португальцев это было первое поражение в нынешней Лиге чемпионов. Однако сущий кошмар ожидал футболистов «Бенфики» и их поклонников в воскресенье по

итогах поединка против «Спортинга», который по иронии судьбы, так же как и «Галатасарай», неофициально именуется «львами». Примечательно, что «орлы» оказались униженными на своем поле с неприличным счетом 0:3. Все решено было еще в первом тайме. На 9-й минуте Теофило Гутьерес организовал первое взятие ворот «Бенфики». Ислам Слимани на 21-й минуте увеличил отрыв «Спортинга». А победную точку на 36-й минуте поставил Брайан Руис. В пятницу подопечные Руя Витории в рамках девятого тура сыграют на выезде с аутсайдером первенства ФК «Тондела». Сейчас «Бенфика» с 12-ю набранными очками идет на непривычном для себя восьмом месте. А в лидеры вышел «Спортинг» (20 очков), обойдя «Порту», который набрал 18 баллов. В последнем туре «драконы» сыграли вничью на своем поле с «Брагой» — 0:0.

**Нули в Манчестере
и очередное поражение
«Челси»**

Конец прошлой недели ознаменовался манчестерским дерби на «Олд Траффорд», в котором победитель выявлен не был. В этой встрече, состоявшейся в воскресенье, обошлось без забитых голов. В последний раз такой результат был зафиксирован в ноябре 2010 года.

А в субботу лондонский «Челси» в очередной раз огорчил своих поклонников. Подопечные Жозе Моуринью оступились в гостевой встрече с «Вест Хэмом» (1:2). «Аристократы» с одинаковыми очками располагаются на пятнадцатом месте. А лидируют «Ман Сити» и «Арсенал», у которых по 22 балла. «Вест Хэм» и «МЮ» делят третью и

четвертую строчку. У обоих по 20 очков.

В ближайшую субботу поклонников футбола ожидает встреча между «Челси» и «Ливерпулем». «Красные» в последний раз побеждали «аристократов» в мае 2012 года. При этом на «Стэмфорд Бридж» «Ливерпуль» отпраздновал успех в последний раз в ноябре 2011 года. Произошло это в рамках Кубка Лиги. Причем в том месяце «мерсисайдцы» дважды обыгрывали «Челси» на его поле, немногим ранее это случилось в матче премьер-лиги.

**Юный вратарь «Милана»,
первая победа за 105 лет**

В прошедшее воскресенье вышедший в стартовом составе «Милана» вратарь Джанлуиджи Доннарумма в возрасте 16 лет и 242 дней стал вторым самым молодым дебютантом чемпионата Италии после Паоло Мальдини, который в 1985 году сыграл первый матч за «Милан» в 16 лет и 208 дней. При этом Доннарумма превзошел достижение своего коллеги и тезки Джанлуиджи Буффона, дебютировавшего в Серии А в составе «Пармы» в 1995 году в возрасте 17 лет и 295 дней. Стоит отметить, что Доннарумма пропустил один мяч во встрече с «Сассуоло», но «Милан», тем не менее, одержал победу — 2:1.

Не менее знаменательное событие произошло во Франции, где в субботу «Газелек Аяччо» обыграл на своем поле «Ниццу» со счетом 3:1. Для клуба, основанного в 1910 году, эта победа стала первой в элите французского футбола. Справедливости ради необходимо отметить, что «Газелек Аяччо» является дебютантом Лиги 1.



ПАРТНЕР ПРОЕКТА

MOTOR.KZ

WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

АВТОНОМНЫЙ,
РОСКОШНЫЙ,
ПРОГРЕССИВНЫЙ

Для японского автосалона Mercedes-Benz припас футуристический мини-вэн под названием Vision Tokyo. Затравки ради немцы опубликовали тизер концепта и его слоган, который звучит как «Autonomous, luxurious and progressive. A vision for future generations». Стало быть, в машине этой содержится намерение на дизайн и оснастку будущих поколений УПВ и микроавтобусов трехлучевой звезды. Гадать о новинке за отсутствием данных пока не имеет смысла, тем более что ждать премьеры осталось всего несколько дней. Поэтому ограничимся лишь констатацией факта, что создание концептуальных мини-вэнов для инженеров «Мерседеса» не то чтобы совсем в диковинку, но занятие уж точно нечастое. Гораздо плодотворнее в этом отношении французы – тут можно припомнить и уже порядком подзабытый 800-сильный Renault Espace F1 середины 1990-х, и относительно свежий дрим-вэн Citroen Tubik.

ПРОГНОЗЫ ПО 2017
AUDI Q5

Судя по опубликованным рендерам, сделанным на основе шпионских фото закамуфлированного прототипа, колесившего летом по дорогам Испании, изменения внешности наследника будут носить сугубо эволюционный характер, чтобы подтянуть дизайн машины к обновившимся Q7 и A4. Базироваться Q5 2017 модельного года будет на основе модульной платформы MLB Evo, поэтому можно предполагать, что тем самым удастся сбросить около 100 кг от общей массы машины. Линейка силовых агрегатов зеркально повторит набор бензиновых моторов, что сейчас представлен на седане Audi A4. Будут и дизели – от 2.0 TDI до 3.0 TDI мощностью 218-272 л.с. Европейский дебют новинки, скорее всего, произойдет весной 2016-го в Женеве, однако самая мощная модификация кроссовера – RS Q5 с битурбированным V6 – прибьет несколько позже.

LADA X-RAY НАЧНУТ
СОБИРАТЬ В НОЯБРЕ

Первые серийные автомобили Lada X-Ray сойдут с конвейера 15 декабря этого года, а уже через 2 месяца, в феврале 2016-го они появятся в дилерских центрах России. Мы ранее писали, что уже начиная с ноября этого года в России начнутся продажи седана Lada Vesta. И вот появились новости относительно начала производства и продаж кроссовера Lada X-Ray. Что касается цен на кроссовер, то, по предварительной информации, они будут начинаться от 575 тысяч рублей, что на сегодняшний день соответствует \$9100. В Казахстане первые Lada X-Ray должны появиться не ранее 3-го квартала следующего года. Автомобиль Lada X-Ray, который начнут массово собирать уже 15 декабря, а продавать в дилерских центрах – с середины февраля, будет на выбор оснащаться тремя бензиновыми моторами. В самой простой комплектации на кроссовер будет устанавливаться 1,6-литровый двигатель мощностью 106 л.с. Также в линейке нашли себе место силовые агрегаты такого же объема мощностью 114 л.с. и 123-сильный 1,8-литровый мотор. Последний будет устанавливаться на топовые комплектации кроссовера и позволит разогнать автомобиль до «сотни» за 10,2 секунды.

НОВЫЙ VOLVO XC40



Шведы приступили к дорожным тестам прототипа компактного кроссовера, ожидаемого в продаже к концу 2017 – началу 2018 года. Разрабатываемый для конкуренции со свежескучившимися выводком младших паркетников, таких как Audi Q3, BMW X1, Mercedes-Benz GLA и перспективный Infiniti QX30, XC40 принадлежит к следующему поколению 40-й компактной серии Volvo, куда также входят новые S40 и V40. Дизайн машины станет повторением флагманского XC90, но, разумеется, скалькулированным в масштабах в сторону уменьшения. Линейка двигателей XC40 будет включать в себя трех- и четырехцилиндровые бензиновые и дизельные агрегаты, а также гибридный вариант Drive-E. Прочие технические аспекты машины пока неизвестны. Производиться Volvo XC40 будет не на родине, а на предприятии в бельгийском Генте, куда компания намерена инвестировать около 200 млн евро, чтобы подготовить выпуск автомобилей на фирменной модульной платформе CMA (Compact Modular Architecture).

Автомобиль года в Алматы

Андрей Макаров

На прошлой неделе, а именно 24 октября, в Алматы состоялась ежегодная национальная премия «Автомобиль года 2015», организованная журналом «Автомобили Казахстана». Самые популярные автомобили в своих классах были выявлены путем онлайн-голосования на сайте autogoda.kz. В голосовании приняли участие более 150 000 казахстанцев. Всего было представлено 17 основных и 6 специальных номинаций

Лидером голосования стала немецкая компания Mercedes-Benz, завоевавшая 4 статуэтки в различных классах, вторыми по популярности среди казахстанских автолюбителей оказались KIA и Toyota, взявшие по две награды. А в специальной номинации автомобилем года был признан Kia Cerato.

Список победителей основных номинаций:

Малый класс – Hyundai Accent
Малый внедорожник – Nissan Juke
Гольф-класс – Kia Cerato (Сделано в Казахстане)
Купе – Kia Cerato Coup (Сделано в Казахстане)
Средний класс – Toyota Camry
Среднеразмерный внедорожник – Toyota Land Cruiser Prado
Бизнес-класс – Lexus GS
Представительский класс – Mercedes-Benz S-Class
Четырехдверное купе – Mercedes-Benz CLS
Микроавтобусы – Mercedes-Benz V-class
Полноразмерный внедорожник – Land Rover Range Rover
Пикапы – SsangYong Actyon Sports (Сделано в Казахстане)
Мини-фургон – Peugeot Partner (Сделано в Казахстане)
Luxury – Bentley Flying Spur
Кабрио – Maserati GranCabrio
Компакт-внедорожник – Mitsubishi Outlander
Вэны – Mercedes-Benz B-class

Победители специальных номинаций:

Казахстанца жасалған – SsangYong Nomad
Таможенный союз – Volkswagen Polo
Премьера 2015 – Ford Mondeo
Проект года – Infiniti
Автомобиль года – Kia Cerato
Автомобиль года по версии mobil 1 – Toyota Camry



Hyundai Accent



Nissan Juke



Toyota Camry



Mercedes-Benz S-Class



Mercedes-Benz CLS



Lexus GS



Bentley Flying Spur



Mitsubishi Outlander

Lexus представил
LF-FC

Андрей Макаров

Компания Lexus представила концептуальную модель под названием LF-FC. Публичный дебют прототипа состоится уже через несколько дней на автосалоне в Токио. Фактически перед нами пресерийная версия седана LS. Автомобиль построен на абсолютно новой заднеприводной платформе.

Седан имеет элегантные формы, длинный капот и смещенную назад кабину, короткий задний свес. Благодаря выгнутой к задней части оконной линии и покатым крыше создается ощущение, что перед нами четырехдверное купе, а не представительский седан. Спереди в глаза бросаются очень узкие фары, L-образные светодиодные ходовые огни и огромная фирменная радиаторная решетка. В длину LF-FC составляет 5300 мм, а в ширину – 2000 мм.

Интерьер авто необычный, так как дизайнеры разместили, где только могли, сенсорные экраны, которыми заменили практически все органы управления второстепенными функциями, включая даже регулировки сидений. В таком виде он

вряд ли дойдет до серийного производства, но общий вид, скорее всего, останется.

Задки укомплектованы не диваном, а два кресла, которые предложат пассажирам максимум комфорта – много места для ног, над головой, а при желании сиденье можно разложить и вздремнуть.

Lexus LF-FC оснащен полным приводом: силовая установка включает в себя три электромотора, один мощный приводит в движение задние колеса, а еще два интегрированы в передние колеса. В Lexus не раскрывают технические подробности, известно, что «инновационная система привода» обеспечивает оптимальное распределение момента между передними и задними колесами. Топливные ячейки у Lexus LF-FC расположены сзади, а блок управления мощностью – спереди. Это обеспечивает практически идеальную развесовку по осям.

Серийная версия модели может быть представлена уже в следующем году. По неофициальным данным, авто получит 5,0-литровый бензиновый двигатель V8. Мощность мотора составит более 500 л.с.

Основной конкурент новинки – Mercedes-Benz S-Class Coupe.

ОТКРЫТИЕ
НОВОГО
РЕЙСА

ШЫМКЕНТ – КИЕВ

с 12 декабря
по субботамSCAT
AIRLINESOnline-сатып алу мен билеттерді брондау
Online-покупка и бронирование билетов
www.scat.kz12 желтоқсаннан
бастап сенбі сайынКАПИТАЛ
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМСвидетельство
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".

Мира Халина, директор, mira@kapital.kz
Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kapital.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора по финансовой аналитике
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz
Отдел дистрибуции – 333-45-45

Жаннелль Бейсенбаева, руководитель отдела распространения,
Адина Байкинова, редактор «Компани и рынки»,
Алишер Абдулин, редактор «Спорт»,
Журналисты: Олег Ни, Данияр Молдабеков,
Елена Тумашова, Анна Видянова
Спецкор в Астане: Айнагуль Елюбаева
Литературный редактор: Елена Ким
Корректор: Владимир Плошай
Верстка: Рустем Еспаев

Фотофор: Вячеслав Батурич
Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-55, 224-91-66
Адрес редакции: Казахстан, 050057,
г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Ключкова),
офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах
АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс»,
ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Капресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несет рекламодатель.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.
Официальный сайт: www.kapital.kz
Подписано в печать 28.10.2015 г. Заказ N 2420.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дэуір», г. Алматы, ул. Кадаякова, 17, тел.: 273-12-04