



Объем финансирования туризма в РК составит \$10 млрд



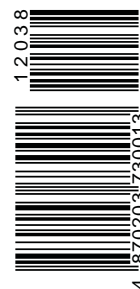
Обоснованы ли банковские комиссии за обналичивание?



Исекешев об индустриально-инновационном развитии страны

КАПИТАЛ

№38
(417)



// ЧЕТВЕРГ, 17 ОКТЯБРЯ, 2013

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

О проблемах развития искусства в Казахстане

10 страница

Жамбылская область хочет остаться лидером

3 страница

ЕЭП необходим общий рынок электроэнергии

4 страница

Мы в сети
kapital.kz



Единые рельсы сотрудничества



Ольга Примак (Минск)

Казахстан, Беларусь и Россия создадут Объединенную транспортно-логистическую компанию (ОТЛК). Основная идея – организация единого международного оператора грузоперевозок по железным дорогам стран ЕЭП, который будет работать на сквозном маршруте между Евросоюзом и Китаем. Соглашение о базовых принципах создания и деятельности ОТЛК стало главным событием международного железнодорожного бизнес-

форума «Стратегическое партнерство 1520: Центральная и Восточная Европа», который прошел в Минске 10-11 октября в рамках Белорусской транспортной недели. Документ скрепили подписями президент ОАО «РЖД» Владимир Якунин, вице-президент АО «НК «Казахстан темір жолы» (КТЖ) Канат Алпыспаев и начальник Белорусской железной дороги (БЖД) Владимир Морозов.

Много вопросов в рамках форума вызвала структура активов будущей международной компании. Известно, что ОАО

«РЖД» собиралось внести в уставный капитал ОТЛК все принадлежащие монополии 50% акций ОАО «Трансконтейнера», «Казахстан темір жолы» – акции ряда дочерних предприятий, в том числе АО «Казтранссервис» и АО «Кедентранссервис».

Что касается БЖД, то сначала были разговоры о передаче в ОТЛК логистического оператора «Белинтертранса» и терминалов в Бресте. Однако теперь речь идет о денежном участии белорусской стороны.

[Продолжение на стр. 4]

Цифра номера

\$3,5 млн

принесла Казахстану торговая миссия в Грузию

Подробнее [Стр. 9]

Спикер номера

Серикбай Бисекеев,

успешный предприниматель, руководитель холдинга «Арман»

Подробнее [Стр. 6]

Цитата номера

«Бизнесмены должны следовать правилу: «Производи то, что ты можешь продать, а не продавай то, что ты можешь производить», – Джим Кригбаум

Подробнее [Стр. 8]

Спорт

В заключительной стадии отборочного турнира ЧМ-2014 осталось определить 11 команд, которые попадут в Бразилию

Подробнее [Стр. 14]

2012 жылғы 28 сәуірдегі ҚР Ұлттық Банкінің Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын бақылау мен қадағалау комитетінің №1.1.256 Лицензиясы

Операциялардың шексіз көлемі.
Тариф біреу.

ForteNoLimit

Неограниченное количество операций.
Тариф один.

Бизнеске арналған қазақстандық банк
Казахстанский банк для бизнеса



259 99 99

www.fortebank.com

ForteBank

Сіздің табысыңызды қолдау
Поддержка вашего успеха

www.airastana.com

Астана — Лондон

«Эйр Астана» продолжает соединять столицы Евразии. Мы рады предложить прямое авиасообщение из Астаны в Лондон на комфортабельных авиалайнерах «Боинг-757» со спальным бизнес-классом.

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



с 29 октября

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

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯАЙДЫН АУЕЗКАНОВ,
ТАЛГАТ КУАНЫШЕВ

+ назначены заместителями председателя правления – членами правления АО «Альянс Банк»

АМАНЖАН ЖАМАЛОВ

+ назначен представителем Национальной палаты предпринимателей в Правительстве и Мажлисе Парламента РК

АНДРЕЙ КОПОВ

+ назначен первым заместителем председателя правления, членом правления АО «Страховая компания «Альянс Полис»

БЕКТАС БЕКНАЗАРОВ

+ назначен председателем Высшего судебного совета при президенте РК

ВАЛЕРИЙ ЛИ,
КАЙРАТ МАКСУТОВ

+ назначены заместителями председателя правления АО «Самрук-Энерго»

ГАНИ КАСЫМОВ

+ назначен представителем Национальной палаты предпринимателей в Сенате Парламента РК

ЕРЛАН МАНАТАЕВ,
КАЙРЖАН
МИМИКЕНОВ

+ досрочно прекратили полномочия заместителей председателя правления – членов правления АО «Альянс Банк»

ЖОМАРТ МОМИНБАЕВ

+ назначен управляющим директором по корпоративному управлению АО «Самрук-Энерго»

ИСКЕНДЕР
МАЙЛИБАЕВ

+ досрочно прекратил полномочия финансового директора – члена правления АО «Альянс Банк»

КАИРБЕК ЕЛЕУСИНОВ

+ избран членом правления АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз»

КАЙРАТ ЛАМА ШАРИФ

+ назначен чрезвычайным и полномочным послом Республики Казахстан в Объединенных Арабских Эмиратах

КАЙРАТ МАМИ

+ назначен председателем Верховного суда РК

КАСЫМ-ЖОМАРТ
ТОКАЕВ

+ избран председателем Сената Парламента РК

МАКСАТ КАБАШЕВ

+ досрочно прекратил полномочия председателя правления АО «Альянс Банк»

НУРБАХ РУСТЕМОВ

+ чрезвычайный и полномочный посол Республики Казахстан в Венгрии назначен чрезвычайным и полномочным послом Республики Казахстан в Республике Сербия, бывшей Югославской Республике Македония по совместительству

САБИНА САТОВА

+ назначена членом правления АО «Страховая компания «Standard»

ТИМУР ИСАТАЕВ

+ назначен председателем правления АО «Альянс Банк»

Асет Исекешев подвел итоги реализации первой пятилетки индустриально-инновационного развития страны



Ирина Лукичева

В Казахстане наблюдается инновационная активность предприятий. Производительность труда в обрабатывающей промышленности выросла в 2 раза быстрее, чем в России, и в 5 раз быстрее, чем на Украине. Об этом рассказал Асет Исекешев, министр индустрии и новых технологий РК, подводя итоги реализации первой пятилетки индустриально-инновационного развития страны.

Как отметил министр, обрабатывающая промышленность до 2010 года была в сложной ситуации, но инструменты господдержки вывели ситуацию. «За 4 года производительность труда выросла в фармацевтике на 300%, в металлургии – на 70% благодаря модернизации крупных предприятий. Начали работать проекты поддержки бизнеса. Мы видим вопросы, которые нужно решить с учетом опыта первой пятилетки», – говорит г-н Исекешев.

Наиболее крупным компаниям предоставляется серьезная господдержка, региональные могут рассчитывать на «Дорожную карту бизнеса-2020». Финансировать проекты будут на конкурсной основе. «Понятно, что на первом этапе мы пошли достаточно широко и несколько регионов выдавали некачественные проекты. Сейчас мы ужесточили правила и ввели обязательный критерий экспортно-ориентированности и технологичности, добавленной стоимости», – отметил Асет Исекешев.

Сегодня существует несколько групп вызовов, которые предстоит принять государству и отечественным компаниям. Среди основных – мало качественных проектов, поступающих из регионов. Следующая проблема – дефицит человеческих ресурсов, с которым сталкиваются предприятия. И наконец сложности в доступе к финансированию и инфраструктуре.

«Интеграция в Таможенный союз и ВТО и конкурентоспособность казахстанских компаний подвергаются немалому давлению. Это большой вызов, который в ближайшие 5-10 лет будет доминировать. Еще один вызов – «ловушка средних доходов», когда страны достигают определенного уровня доходов, начинают испытывать трудности в дальнейшем качественном росте», – считает министр индустрии и новых технологий.

Спикер привел в пример Малайзию, где, достигнув ВВП на душу населения \$15 тыс., страна на протяжении нескольких лет оставалась на одном уровне. На самом деле опыт показывает, что многим государствам удалось повысить ВВП на душу населения, и к ним министр отнес Финляндию, Тайвань, Корею.

Существует еще одна проблема занятости населения. «Мы видим, что приход новых технологий и торговли, в частности, электронной, каждый год в США вымывает 100 тыс. рабочих мест, и этот процесс будет нарастать. Производительность труда в нефтегазовом и металлургическом секторах будет вымывать население. Вопрос занятости стоит очень остро во всем мире», – отметил г-н Исекешев. Так, по его словам, создание 2 млн качественных рабочих мест до 2030 года является в Казахстане достаточно острым вопросом.

Следующий вызов – технологический. «Очень быстро меняются технологии, во всех отраслях экономики идут революционные изменения. И это серьезный вызов для бизнеса», – считает министр. В рамках программы в 2010-2014 годах общее количество проектов в Казахстане составило 872, объем инвестиций – 11 трлн тенге, созданные рабочие места – 421 тыс.

Задача второй пятилетки в рамках Концепции индустриализации – выход казахстанских предприятий на экспорт. «Казахстану необходимо снять все ба-

рьеры на пути экспорта. Для этого нужно максимально поддерживать казахстанский бизнес. Также без экспортного финансирования этот вопрос решить представляется невозможным», – говорит г-н Исекешев.

Разработка второй пятилетки программы индустриально-инновационного развития начата за 1,5 года до окончания первой. В мае в министерстве рассмотрят программу, которая будет передана на подпись главе государства, также отметил глава министерства.

В свою очередь Алексей Праздничных, член экспертной группы, отметил, что производительность в обрабатывающей

промышленности должна вырасти на следующую пятилетку более чем на 90%. Экспорт при этом должен вырасти в 2 раза. Буквально за последние годы развитие страны запустили программы промышленного развития (США, ЕС). Наша республика была практически первой из стран, уделивших внимание развитию промышленности.

В рамках программы предлагается сбалансированный подход, при котором необходимо поддерживать не только базовые секторы (ресурсы, нефть и газ), считает Алексей Праздничных. Нужно оказать помощь второй и третьей группе. Это макроориентированные (машиностроение, продукты питания) и инновационные секторы, так называемая экономика будущего. «На наш взгляд, опасно бросаться в какую-либо из крайностей, только к одному сектору. Ключевая задача – сбалансированное развитие всех трех групп секторов», – говорит г-н Праздничных.

Казахстанским производителям могут быть интересны рынки других стран, чтобы поставлять свою продукцию. Первый уровень сбыта – приграничные российские регионы, второй уровень – в целом рынок России, Украины и Беларуси, третий – западные регионы Китая, четвертый – Китай, Узбекистан, Таджикистан, Туркменистан, Кыргызстан, пятый – Турция, Иран, Ирак, Азербайджан.

«Главной для нас является помощь региональным кластерам, когда будут поддерживаться инициативы по развитию отраслей на региональном уровне. Предлагается выделить несколько кластеров – национальные, региональные, инновационные», – отметил г-н Праздничных. В целом эксперты отметили, что дверь для интересных, а самое главное – технологичных и прорывных, проектов в Казахстане не закрыта.

19 ОКТЯБРЯ ShowFx World

КОНФЕРЕНЦИЯ SHOWFX WORLD В АЛМАТЫ

Выставочный бренд ShowFx World рад пригласить всех желающих на конференцию, которая пройдет 19 октября 2013 в гостинице Rixos, Алматы.

Конференция ShowFx World открывает свои двери каждому, кто готов окунуться в безграничный мир международного валютного рынка Форекс. Гостей выставки ждут выступления ведущих спикеров СНГ, готовых дать ответ на любой интересующий вас вопрос и поделиться собственным профессиональным опытом. Впервые конференция от ShowFx World соберет важнейших представителей современного Форекс-сообщества в городе Алматы, Казахстан. Уютный отель с просторным конференц-залом обеспечит комфорт и хорошее настроение всем участникам встречи. Гости получат возможность прослушать семинары от ведущих специалистов, принять участие в розыгрыше призов, а также лично познакомиться с представителями компаний, предоставляющих услуги брокера.

Все посетители конференции получат купоны на открытие торговых счетов со стартовым депозитом в 30 USD. А каждый, кто придет на мероприятие с друзьями, сможет получить до 75 USD в подарок для себя и по 30 USD для каждого друга.

Ждем Вас с 10.00 до 18.00 Вход свободный!

www.showfxworld.com

ГОСТИНИЦА RIXOS Г. АЛМАТЫ, ПРОСП. СЕЙФУЛЛИНА 506/99

Информация об организаторе, правилах и сроках проведения лотерей, призовом фонде, количестве призов и выигрышах, о сроках, месте и порядке получения призов – на сайте www.showfxworld.com

18+ Реклама

ДЕЙСТВУЙТЕ С НОВЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Вообразите, что ваш бизнес способен стать таким, каким захотите. Вы сможете управлять им из любого места на Земле. Представьте себе будущее. SAP поможет сделать его реальностью. Форсируйте изменения. Не упускайте ни одной возможности. Мгновенно проникайте в суть процессов. Точечная оптимизация или полная трансформация бизнеса – SAP поможет вам действовать совершенно по-новому.

Действуйте, как никогда ранее. www.sap.ru/kzrun

ДЕЙСТВУЙТЕ ЭФФЕКТИВНЕЕ SAP

SAP и логотип SAP являются товарными знаками и зарегистрированными товарными знаками SAP AG в Германии и некоторых других странах.
© 2013 SAP AG. Все права защищены. SAP, SAP Logo и SAP являются зарегистрированными товарными знаками SAP AG в Германии и некоторых других странах.

Опыт успешного листинга: советы от Kcell

Ольга Веселова

Еще не прошло и года с момента выхода Kcell на фондовые биржи Алматы и Лондона, однако уже сейчас компания выступает, по признанию многих, успешнейшим примером удачного размещения на обеих площадках. «Опыт Kcell крайне полезен для отечественных бизнесменов», – заметил Арман Бердалин, партнер юридической фирмы «Саят Жолши и Партнеры». Впечатляет и география инвесторов компании. Так, на момент размещения 29% из них приходилось на инвесторов из Великобритании, 28% – из Казахстана, большая доля приходилась и на Россию – 21%. На американских бизнесменов, вложивших свои денежные средства в акции Kcell, приходилось 7% от общего числа инвесторов. «Наш пример показывает, что глобальным инвесторам интересны казахстанские компании как предмет для инвестирования», – заметил Бауыржан Аязбаев, главный финансовый директор АО «Kcell». – Рынок телекоммуникационных услуг в Казахстане высококонкурентен. В связи с чем такой показательный фактор, как присутствие компании на LSE и KASE, будет иметь все большее значение для ее конкурентоспособности».

Успешный опыт компании по размещению на мировых фондовых площадках отметили не только в Казахстане, но и на международной арене. Так, Kcell стал победителем в номинации «Лучшее IPO в Центральной и Восточной Европе» в 2012 году по версии журнала EMEA Finance. Компания была также награждена за лучшую программу депозитарных расписок (банк-депозитарий Deutsche Bank) в 2012 году.

Это первая международная награда, которую получила казахстанская компания, осуществившая IPO за пределами Казахстана за последние 5 лет.



Столь высоким результатам предшествовала колоссальная работа. Кроме того, что компании пришлось зарегистрироваться в акционерное общество, Kcell создал совет директоров, в который входят два независимых директора. Более того, компания

идет дальше и назначает председателем совета одного из независимых директоров.

«Нам было немного легче проходить все процедуры по стандартизации наших процессов для выхода на IPO, так как у нас за плечами стояла крупная международная компания TeliaSonera», – заметил г-н Аязбаев. С самого создания Kcell TeliaSonera предъявляла высокие стандарты работы, которым соответствует казахстанская «дочка». В частности, это касалось и корпоративного управления. Между тем корпоративное управление – один из ключевых показателей успешности современной компании, также имеющий важнейшее значение и для выхода на IPO. «Для стратегических инвесторов, которые действительно пекутся о своей репутации, корпоративное управление является крайне важным показателем», – уточняет Адалят Абдуманова, партнер проекта IFC по корпоративному управлению в Европе и Центральной Азии. – Ведь, приходя в любую незнакомую для него страну, иностранный инвестор и так испытывает неуверенность из-за разности законодательства, бизнес-среды, судебной системы и т.д. Поэтому для него важны дополнительные инструменты, которые бы обеспечили гарантию соблюдения его прав и интересов. И здесь корпоративное управление можно сравнить с правилами дорожного движения, которые едины во всем мире». В то же время корпоративное управление – это не разовая акция, это непрерывный процесс, требующий постоянного контроля и совершенствования.

Кроме вышеперечисленного, Kcell провел активную пре-IPO-деятельность, включающую pilot fishing в Алматы и Лондоне, обучение инвесторов глобальной группы аналитиков и менеджмента. Road show компании охватило 11 городов по всему миру. Пред-

ставители компании провели около 64 встреч со 171 инвестором.

Безусловно, высоких результатов по размещению на фондовых рынках Алматы и Лондона компания не могла бы достичь без интереса инвесторов. Как отмечают эксперты, несколько факторов определяют стабильный интерес к Kcell как к объекту для инвестиций. Во-первых, компания привлекательна своим положением на рынке. К примеру, о высоком темпе развития компании свидетельствует тот факт, что клиентская база Kcell росла в течение всего первого полугодия 2013 года, составив 14,1 млн пользователей.

Во-вторых, положительным фактом, свидетельствующим бизнесменам о высоком потенциале их инвестиций, выступают последние финансовые показатели компании. Так, уровень доходов Kcell во втором квартале текущего года увеличился на 4,1% и составил 89,324 млн тенге. Показатель EBITDA без учета единовременных расходов увеличился на 1,5%, составив 49,237 млн тенге. Благодаря тому, что компания показывает постоянную экономическую эффективность, рентабельность по EBITDA остается на уровне, превышающем 55%. Так, за истекший период данный показатель составил 55,1%. Более того, по оценке аналитиков компании «БКК Казахстан», показатель маржи по EBITDA Kcell превзошел ожидания рынка и предполагает потенциал повышения текущего консенсус-прогноза Bloomberg на 2013 год (54%).

И наконец Kcell предоставляет своим акционерам высокий уровень доходности акций. «Мы гарантируем дивиденды для своих акционеров в размере не менее 70% от чистой прибыли компании. Это не является нашим юридическим обязательством, но мы держим слово», – уточнил Бауыржан Аязбаев.

Жамбылская область рассчитывает остаться в лидерах

Динара Куатова

Акким Жамбылской области Канат Бозумбаев скептически относится к различным рейтингам. Но исследованиям, проводимым правительственными экспертами, все же доверяет. На пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций, прошедшей на прошлой неделе, он резюмировал, что в 2012 году по уровню социально-экономического развития регион стал лидером в стране.

За последние три года более полутриллиона тенге инвестировано в экономику Жамбылской области. Особенно стремительный рост финансовых вливаний наблюдался в текущем году. За 8 месяцев 2013 года вложения составили 119 млрд тенге, а это на 60% больше уровня 2012 года. «Отрадно отметить, что более поло-

вины из них приходится на частные инвестиции, объем которых к уровню 2009 года вырос в три раза», – подчеркнул акким Жамбылской области.

За трехлетний период объем промышленного производства составил 44%. В обрабатывающей промышленности производительность увеличилась на 46%, а за восемь месяцев текущего года промышленность выросла еще на 7,6%. Таких результатов удалось достичь, говорит Канат Бозумбаев, благодаря вводу новых производственных мощностей и модернизации действующих предприятий. По его информации, в рамках программы ФИИР в области реализуется 38 инвестпроектов с объемом инвестиций более 546 млрд тенге. 29 проектов уже действуют. В этом году запущены 8 проектов с инвестициями в 21 млрд тенге.

Два года потребуются для того, чтобы наладить в Таразе производство тканей

из шерсти. В 2010 году на Таразской фабрике по обработке шерсти была произведена модернизация. Совместно с итальянской и белорусской компаниями установлена новая производственная линия по выпуску высококачественной шерсти. «В прошлом году в 2012 году мы стали производить пряжу – шерстяную нить. В ближайшие два года уже начнется производство шерстяных тканей. Таким образом, мы на сегодняшний день имеем уже три передела, связанных с обычной шерстью. Четвертым будет производство тканей. И останется только пятый – шить костюмы», – отметил Канат Бозумбаев. Эта модернизация фабрики позволила увеличить объем производства в легкой промышленности в 4,1 раза по сравнению с 2009 годом, отметил он.

Канат Бозумбаев обратил внимание, что 19 индустриальных проектов реали-

зуются в районах области, чтобы ликвидировать диспропорции по безработице. В их числе такие как Мынаральский цементный завод, Акбайкайская золото-перерабатывающая фабрика, Таразский трубный завод, завод по производству медицинских изделий, откормочный комплекс на 16 тыс. голов.

Также в Жамбылской области намерены запустить четыре проекта в сфере возобновляемых источников энергии на сумму \$370 млн. «Мы планируем реализовать четыре проекта гидро-, ветро- и солнечной энергии с суммарной мощностью 165 мегаватт, где намечено привлечение инвестиций в сумме \$370 млн», – сообщил акким Жамбылской области.

Он напомнил, что в последние годы в регионе уже введены три малые ГЭС: первая в Казахстане солнечная и две ветровые электростанции. В целом за три года в области реализовано пять проектов ВИЭ с суммарной мощностью 15 мегаватт и суммой привлеченных инвестиций около \$20 млн. «Все это сделали частники при нашей непосредственной поддержке. Ряд проектов находится в стадии разработки, реализация вышеуказанных проектов позволит увеличить долю ВИЭ в общей потребляемой мощности на 40% в нашей области», – сказал спикер.

Кроме того, в Жамбылской области ожидают, что толчком стройиндустрии станет инновационное производство на базе специальной экономической зоны «Химпарк Тараз». В рамках СЭЗ намерены производить такие строительные материалы, как специальные растворы для



решения проблем протечек в строительстве, пенопласт, монолитный поробетон, цветной теплозащитный кирпич, суперпластификатор для бетона, биоразлагаемые полимеры. А к следующему году планируется реализовать инвестиционный проект АО «Жамбыл гипс» по расширению и модернизации действующих производств. Также намечен ввод в эксплуатацию ДМК.

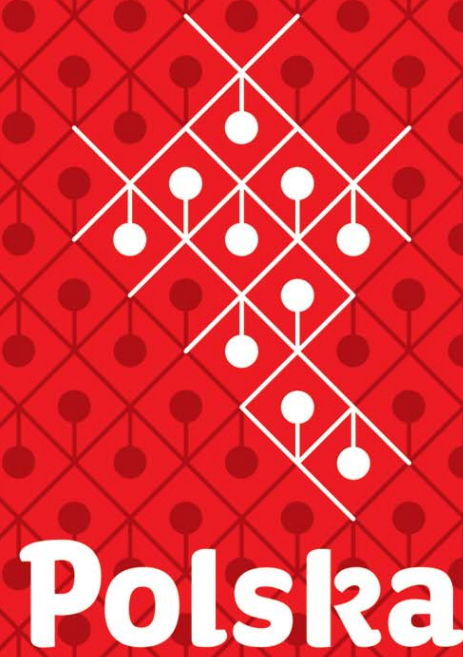
Познакомьтесь с лучшим из Польши!

Приглашаем Вас посетить стенды польских компаний на IV Казахстанской Международной Выставке Сельского Хозяйства и Пищевой Промышленности «KazAgro'2013», которая пройдет в период с 30 октября по 1 ноября 2013 г. в г. Астана.

Место проведения: Выставочный Центр «КОРМЕ», г. Астана, ул. Достык, 3 (левый берег).

Также приглашаем Вас посетить стенды польских компаний на XII Казахстанской Международной Выставке и Форуме Энергетиков «Энергетика, Электротехника и Энергетическое Машиностроение «Power Kazakhstan'2013», которая пройдет в период с 29 по 31 октября 2013 г. в г. Алматы. Место проведения: КЦДС «АТАКЕНТ».

Более подробная информация доступна на сайте: www.polskawkazachstanie.pl/ru



Polska

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

GLENCORE И VITOL БОРЮТСЯ ЗА КАШАГАН

Крупнейшие мировые нефтетрейдеры швейцарская Glencore Xstrata и швейцарско-нидерландская Vitol соперничают за заключение контракта с казахстанской национальной нефтегазовой компанией «КазМунайГаз» (КМГ) на покупку нефти с месторождения Кашаган на шельфе Каспия, сообщает агентство Bloomberg со ссылкой на источники, знакомые с ситуацией. В настоящее время компании активно ведут переговоры с Казахстаном. Предполагаемый срок поставки – 5 лет. Для внесения предоплаты поставку могут привлечь кредит в размере одного миллиарда долларов. В последнее время крупные нефтетрейдеры заключили ряд соглашений с производителями из России и Центральной Азии для обеспечения долгосрочных поставок. Так, Glencore и Vitol подписали соглашения с «Роснефтью». Договор с Glencore предусматривает поставки в объеме до 46,9 млн тонн, договор с Vitol – до 20,1 млн тонн. Trafigura и «Роснефть» в июне также заключили контракт сроком на пять лет на поставки нефти и нефтепродуктов в объеме до 10,11 млн тонн с предоплатой до \$1,5 млн. Геологические запасы Кашагана, крупнейшего разведанного месторождения за последние 40 лет, оцениваются в 4,8 млрд тонн нефти. Общие нефтяные запасы составляют 38 млрд баррелей, из них извлекаемые – около 10 млрд баррелей. В Кашагане есть также крупные запасы природного газа – более 1 трлн кубометров. В первые дни на месторождении добывалось порядка 40 тыс. баррелей нефти в сутки. Позже председатель правления АО «КазМунайГаз» Сауат Мынбаев проинформировал, что добыча нефти на крупнейшем Северо-Каспийском нефтяном месторождении Кашаган увеличилась до 60 тыс. баррелей в сутки. Отметим, на прошлой неделе Кашаган вышел на коммерческую добычу. По прогнозам аналитиков, в 2013 году плановая добыча нефти составит около 3 млн тонн, а в 2014 году на Кашагане будет добыто 8 млн тонн нефти. Кашаган – крупное нефтегазовое месторождение, расположенное на севере Каспийского моря. Геологические запасы оцениваются в 4,8 млрд тонн нефти. Общие нефтяные запасы составляют 38 млрд баррелей, из них извлекаемые – около 10 млрд баррелей. В Кашагане есть также крупные запасы природного газа – более 1 трлн кубометров. Начать добычу нефти на открытом в 2000 году месторождении планировалось еще в 2005 году. Общая сумма инвестиций в проект составила \$10 млрд. Однако многочисленные технические проблемы приводили к перенесению сроков и повысили стоимость проекта до более чем \$40 млрд. В итоге добыча на Кашагане стартовала в сентябре текущего года. В проекте принимают участие «КазМунайГаз», итальянская Eni, американская ExxonMobil, британско-нидерландская Royal Dutch Shell, французская Total и японская Inpex. Кроме того, 8,33% в проекте купила у КМГ китайская CNPC (China National Petroleum Corporation). (kapital.kz)

PETROSUN ОТРЕАГИРОВАЛА НА УДОРОЖАНИЕ БЕНЗИНА

Компания заключила контракт на \$1 млрд с «ПетроКазakhstan Кумколь Ресорсиз» на покупку и переработку сырой нефти. АО «ПетроКазakhstan Кумколь Ресорсиз» (ПККР) в начале октября заключило два крупных контракта на продажу сырой нефти и ее переработки на мощностях Шымкентского нефтеперерабатывающего завода, выяснил деловой портал Kapital.kz. Общая сумма контракта составила 155 млрд тенге или более \$1 млрд. По данным ПККР, речь идет о продаже ТОО «Petrosun» сырой нефти на сумму 133 млрд тенге, а также предоставлении услуг по переработке этой нефти на базе ТОО «ПКОП» (контролирует Шымкентский НПЗ – примечание Kapital.kz) на сумму 22,65 млрд тенге. Примечательно, обе сделки заключены 8 октября текущего года, то есть спустя 4 дня после решения Агентства РК по регулированию естественных монополий о повышении предельных розничных цен. Ранее деловой портал Kapital.kz сообщил о причинах такого решения со стороны регулирующего органа. По данным Министерства юстиции РК, ТОО «Petrosun» принадлежит китайской CNPC и Айдан Сулейменову. Последний, к слову, возглавляет благотворительный фонд «Аяла», а также приходится супругой экс-управляющего АО «ФНБ «Самрук-Казына» Данияра Абулгазина. (kapital.kz)

В АЛМАТЫ 50% ТРАНСПОРТА БУДЕТ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫМ

Акима Алматы Ахметжан Есимов рассказал на гражданском форуме о том, каким образом мегаполис реализует принципы «зеленой экономики». Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в пресс-службе акимата города. Градоначальник сообщил, что уже сегодня в Алматы принимаются комплексные меры по улучшению экологической ситуации и энергосбережению. В рамках «Года развития общественного транспорта» в декабре 2013 года завершается строительство второго коммунального автобусного парка и в 2014 начнется строительство третьего коммунального парка. Акиматом города за счет местного бюджета приобретаются еще 400 автобусов, работающих на газе. Также приобретено 195 новых троллейбусов и 17 трамваев. Сегодня они курсируют по городских маршрутах. Таким образом, удельный вес экологически чистого вида транспорта составит 50%. Ахметжан Есимов отметил, что продолжается строительство станций метро «Сайран» и «Москва», которые будут сданы в эксплуатацию в следующем году. Кроме этого, идет рассмотрение строительства легко-рельсового транспорта. Важным элементом совершенствования транспортной модели станет строительство на основных въездах города двух автостанций и трех автовокзалов, обустроенных парковками на 5 тыс. автомобилей каждая. (kapital.kz)

Альтернатива, которой не было

Артем Борисов

Казахстану необходимо создать общий рынок электроэнергии в Едином экономическом пространстве. И все потому, что в Центральной Азии подобный рынок пока невозможен

На прошлой неделе министр Евразийской экономической комиссии по вопросам энергетики и инфраструктуры Даниал Ахметов сказал, что общий рынок электроэнергии в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП) повысит возможности экспорта нашей электроэнергии в третьи страны, Беларусь получит возможность замещения выпавшей мощности Чернобыльской станции, а Казахстан – уникальную возможность транзита электроэнергии.

По его словам, общий рынок электроэнергии Казахстана, России и Беларуси, входящих в ЕЭП, предполагается создать в три этапа.

На первом этапе усилия ЕЭК будут направлены на расширение межгосударственной торговли электроэнергией, для чего стороны должны гармонизировать существующую нормативно-правовую базу взаимной торговли, технического регулирования, регламентов и стандартов, трансформировать структуры некоторых государственных вертикально интегрированных компаний в сфере электроэнергетики с разделением на конкурентные и монопольные виды деятельности, сформировать правовую базу для создания национальных структур управления.

На втором этапе будет открыт доступ на национальные оптовые электрические рынки участникам из других стран, что потребует гармонизации национальных законодательств, регулирующих сферу обращения электроэнергии, внесения соответствующих изменений, а также дальнейшую унификацию нормативно-правовой базы технического регулирования.

На третьем этапе национальные электрические рынки предполагается интегрировать в общий электроэнергетический рынок, для чего должна быть до конца сформирована его нормативно-правовая база, организована биржевая торговля, созданы клиринговый центр и органы управления.

А мы пойдем на север

Сама по себе Объединенная энергосистема (ОЭС) Центральной Азии с распо-



ложенным в Ташкенте координационно-диспетчерским центром «Энергия» была создана еще в советское время. Эта схема путем регулирования пиковых нагрузок и перетоков электроэнергии позволила максимально повысить устойчивость работы энергосистем каждой из входящих в нее республик и одновременно использовать основные водохранилища для нужд ирригации.

После развала СССР восстановление энергетического кольца было оформлено в 1997 году специальным соглашением, но несогласованные действия стран-участниц часто приводили к нарушению диспетчерских режимов. Первым в июне 2003 года из ОЭС ЦА вышел Туркменистан.

Основной конфликт происходит между странами с орошаемым земледелием – Узбекистаном и Казахстаном с одной стороны – и энергетиками – Кыргызстаном и Таджикистаном – с другой.

Причем особенно напряженные отношения сложились у Узбекистана с Кыргызстаном и Таджикистаном. Ташкент обвиняет их в том, что они перекрывают воду, а те упрекают Узбекистан в завышенной цене на поставляемый им газ и недоплате за электричество, произведенное на их ГЭС. В частности, Ташкент за задержки в оплате поставляемого им газа периодически прекращал его подачу, в ответ Кыргызстан заявлял о намерениях открыть в

осенне-зимний период шлюзы своих водохранилищ, что грозит Ферганской долине экологической катастрофой.

Не сложились отношения и между Узбекистаном и Казахстаном. Стороны регулярно обвиняют друг друга в ненормативном отборе электроэнергии из ОЭС. Самые острые разногласия произошли в 2009 и 2011 годах, когда поочередно обе стороны заявляли о выходе из ОЭС. Зачастую это было лишь угрозы и попыткой шантажа. Узбекистан, например, как участник ОЭС, должен пропускать через свои сети часть электроэнергии для Таджикистана и Кыргызстана. Казахстан ни в 2009-м, ни в 2011 году не мог решиться на односторонний выход из ОЭС, в первую очередь из-за нестабильного электроснабжения южных регионов.

Создание общего рынка электроэнергии – это альтернатива ОЭС Центральной Азии. Понятно, что до поры до времени Казахстан не мог в одностороннем порядке выйти из ОЭС во многом из-за своих обязательств перед Кыргызстаном и Таджикистаном, а также из-за позиции России по данному вопросу. Под ударом могли оказаться Кыргызстан и Таджикистан.

Это видно на примере самого острого конфликта между Казахстаном и Узбекистаном, произошедшего в 2012 году. Как сообщалось, вследствие несанкционированного отбора электроэнергии Узбеки-

Единые рельсы сотрудничества

[Начало на стр. 1]

«На первом этапе мы вносим денежный вклад», – сказал г-н Морозов журналистам в рамках транспортной недели. Потому якобы предполагается внесение денежных активов, но каких именно – непонятно. Вопрос об акционировании БЖД и входящих в компанию предприятий, по словам г-на Морозова, не ставился и не стоит.

«Я не могу пока полностью открывать механизм создания предприятия как коммерческой организации», – уклонился начальник БЖД от раскрытия деталей. Не назвал он и размеры денежного вклада. В то же время, по словам министра транспорта и коммуникаций РБ Анатолия Сивака, свой вклад в ОТЛК белорусская сторона может обеспечить «за счет ресурсной базы, есть механизмы заимствования, льготный период реинвестирования средств и так далее, или за счет собственности – это зависит от окупаемости проекта».

Напомним, рамочное соглашение о создании ОТЛК было подписано в июне 2013 года в рамках Петербургского международного экономического форума. В Санкт-Петербурге заявлялось, что в конце концов в ОТЛК каждой стране должно принадлежать по 33% акций. Сейчас очевидно, что паритета, по крайней мере на первом этапе, не будет. Однако стороны утверждают, что это не проблема.

По словам главы РЖД, в период становления ОТЛК ее учредители будут управлять компанией на равных, а доходы делить в зависимости от фактического взноса в уставный фонд.

«Мы договаривались, что надо сформировать 50% уставного капитала. Различные железные дороги могут с разной скоростью формировать имущественный взнос – может быть, частично денежный или имущественный», – заявил после подписания соглашения г-н Якунин.

Партнерам пришлось учесть «особенности белорусского законодательства, где необходимы два указа президента», заметил г-н Якунин, поэтому «на период становления структуры мы сохраняем право управления в равных долях, но доходы будут делиться в соответствии со взносом, который сделан».

При подписании рамочного соглашения предполагалось, что регистрация компании должна состояться не позднее 31 декабря 2013 года. В Минске звучали уже другие сроки – 1 квартал 2014 года. А президент РЖД просто выразил надежду, что компания должна заработать «в ближайшее время и де-юре и де-факто».

Как утверждает российская сторона, работа идет очень активно. Уже достигнуто

принципиальное соглашение о переходе на единую тарифную ставку за контейнеро-километр при транзите в направлении Китай – Европа – Китай – \$0,7. Это связано с интересом, который проявила китайская провинция Чуньцин «к немедленному использованию железнодорожного транзита через территорию России, Беларуси и Казахстана для перевозки грузов из КНР в Европу и транзита европейских грузов в Китай», подчеркивают в РЖД.

В соответствии с бизнес-планом общий грузооборот ОТЛК в 2020 году превысит 4 млрд ДФЭ (двадцатифутовый эквивалент, условная единица измерения вместимости грузовых транспортных средств). Дополнительный доход национальных железнодорожных компаний от использования инфраструктуры в 2020 году составит около \$1,6 млрд. Кумулятивный вклад в ВВП стран ЕЭП к 2020 году, согласно расчетам, составит \$11,3 млрд, в том числе для Казахстана – \$5,3 млрд, для Беларуси – около \$1 млрд, для России – почти \$5 млрд.

Чуньцин подает надежды

Во время бизнес-форума представители трех железнодорожных компаний не успели повторить, что проект ОТЛК является для них абсолютным приоритетом.

Г-н Якунин сетовал на стагнацию промышленного производства и связанное с этим сокращение грузопотока, но при этом отмечал колоссальный рост грузопотока в направлении Дальнего Востока.

«По сравнению с 1988 годом объем грузов вырос в 8-10 раз, – доказывал на цифрах глава РЖД. – Даже если сравнить с прошлым годом, мы сейчас ведем в сторону дальневосточных портов на 180% грузов больше. Поэтому для нас развитие железнодорожной инфраструктуры, которая связывает страны ЕЭП с Прибалтикой и государствами Европы, является приоритетной задачей».

По оценкам РЖД, развитие транзитного потенциала стран ЕЭП в перспективе сулит привлечение дополнительно 1 млн контейнеров в среднетоннажном исчислении. Только в сообщении с Китаем неосвоенный потенциал оценивается в 285 тыс. контейнеров. В настоящее время на территорию ЕЭП приходится лишь 0,2% контейнерного грузооборота между КНР и ЕС.

«В связи с этим хочу доложить, что нас очень порадовала встреча с представителями провинции Чуньцин, в результате которой мы подписали меморандум о значительном увеличении контейнерного грузопотока», – поделился г-н Якунин. В Чуньцине россияне заверили, что будут субсидировать контейнерные перевозки и

вообще рассматривать увеличение объема контейнерного потока через территорию ЕЭП как приоритетную задачу власти и бизнеса.

«А какого бизнеса? – задался вопросом г-н Якунин и сам же на него ответил. – Там, допустим, находится самый крупный филиал компании Hewlett Packard. Руководитель филиала присутствовал на этом же совещании, согласно кивал головой, поэтому, думаю, что так оно и будет происходить».

Транссибирскую магистраль в РЖД рассматривают как основной элемент коридора Восток – Запад, включая пограничный переход «Достык» в Алмагинской области. По словам г-на Якунина, уже сегодня в тестовом режиме там курсирует около десяти контейнерных поездов, которые преодолевают заданное расстояние за 7 суток при скорости движения 1060 км в сутки. Задача стоит ускориться до 1200-1500 км в сутки. Конкурировать с тихоокеанскими перевозками железная дорога сможет только в том случае, если грузы из Китая в Европу будут доставляться за 12-14 дней.

Представитель КТЖ рассказывал о транспортно-логистических проектах Казахстана: уже состоявшемся стыке железных дорог Казахстана и Туркменистана («надеюсь, что с улучшением ситуации в Иране это позволит нарастить транспортный потенциал»), СЭЗ «Хоргос-Восточные ворота», порте Ляньюньган на восточном побережье Китая.

«Если в прошлом году во всех сообщениях обмен грузами с китайской стороной составил 16 млн тонн, то в этом году мы таргетируем достижение более 19 млн тонн», – сообщил г-н Алпыспаев.

В целом же перед железнодорожниками Казахстана стоит задача к 2020 году нарастить транзитный потенциал в два раза. «То есть цель – более 35 млн тонн грузов», – заявил вице-президент КТЖ.

А начальнику БЖД настаивал, что грузы надо возить не только из Китая в Европу, но и в обратном направлении. «Любой проект эффективен, если есть движение в обе стороны», – подчеркнул г-н Морозов. – В качестве примера: за 8 месяцев 2013 года по направлению Восток – Запад мы провозили 4,7 млн тонн груза, в то время как по направлению Запад – Восток – только 1 млн тонн. Этот дисбаланс тоже влияет на эффективность нашего транспортного коридора».

Железнодорожники против фур и таможи

Замечание главы БЖД обнажило проблему: неэффективную конкуренцию

станом Казахстан заявил о выходе из системы, отключив все линии 500 кВт, 220 кВт, которые связывают Узбекистан, север Кыргызстана и Казахстан. При выходе РК из ОЭС на севере Кыргызстана сложится дефицит электроэнергии до 40%.

Как только Казахстан выйдет из ОЭС, большие проблемы испытает и Таджикистан. Его энергосистема сильно зависит от ОЭС – единственного канала, по которому Душанбе мог получать необходимые, особенно зимой, объемы электроэнергии из Казахстана и Туркменистана. Так сложилось, что именно зимой, когда электростанции Таджикистана не вырабатывают достаточного объема электричества, эта республика нуждается в электроэнергии. Узбекистан, согласно обязательствам в рамках ОЭС, бесплатно пропускать необходимые для Душанбе объемы электроэнергии. С выходом Казахстана из ОЭС Душанбе придется платить за электроэнергию больше.

Сточки зрения экономики выход из ОЭС и создание общего рынка электроэнергии в рамках ЕЭП дадут Казахстану много преимуществ. Во-первых, избыточную электроэнергию Казахстан сможет продавать в третьи страны. Например, в тот же Узбекистан, который в ЕЭП не входит. Во-вторых, доступ к казахстанской электроэнергии получит Беларусь, испытывающая дефицит электроэнергии. В-третьих, Казахстан станет транзитной зоной между Россией и Узбекистаном. Если Ташкент понадобится получить определенные объемы электроэнергии, ему придется платить за ее транзит только Казахстану.

Ну и самое главное. Минск полностью поддержит Астану в ее стремлении энергетически интегрироваться в ЕЭП. Если Казахстан еще и выйдет из ОЭС Центральной Азии, то это будет мощным рычагом давления на Узбекистан, к чему, кстати, после выхода Ташкента из ОДКБ призвал президент Беларуси Александр Лукашенко.

При определенных условиях такое развитие событий выгодно и России. Она тем самым покажет свою последовательность. Недавно, после того, как украинский премьер заявил о возможном отказе от российского газа и окончательной интеграции с Евросоюзом, Москва пригрозила практически полностью блокировать торговые отношения с Украиной. Создание общего рынка электроэнергии в ЕЭП, куда входят Таджикистан и Кыргызстан, и выход Казахстана из ОЭС Центральной Азии – продолжение той же самой политики. Ташкенту дается четкий сигнал: кто не с нами, тот против нас.

железнодорожных и автомобильных перевозчиков на направлении Восток – Запад. Министр транспорта Республики Беларусь Анатолий Сивак живо обрисовал ситуацию. «Поток Восток – Запад в принципе урегулирован, но мы наблюдаем порожний пробег», – объяснил он. – На Восток грузы движутся автомобильным транспортом, причем возвращается он, как правило, без груза. А грузопоток на Запад тянется по железной дороге, обратно вагоны идут тоже порожняком. Развивать все вместе неэффективно».

Выход, с точки зрения белорусского Минтранса, – в запуске универсального транспорта («если речь идет о контейнерах, то они и температуру должны поддерживать, и чтобы были контейнеры и для наливных грузов, и газовые»).

А вот у РЖД на этот счет более резкая точка зрения. Конкуренция с автомобильным транспортом там считают неравноправной и называют ее самым большим вызовом железнодорожному грузоперевозчику.

«Если в Европе достаточно далеко продвинулись в отношении защиты окружающей среды и поддержки экологически чистого железнодорожного транспорта, то в России все это находится в зачаточной стадии», – пустился в критику г-н Якунин. – Европейские исследования показывают, что перевозка грузов автомобилем на расстоянии свыше 600 км невыгодна, но у нас почему-то выгодна транспортировка и за 5 тыс. км. Фуры идут из Китая в Европу. Это вообще ни в какие ворота не лезет!»

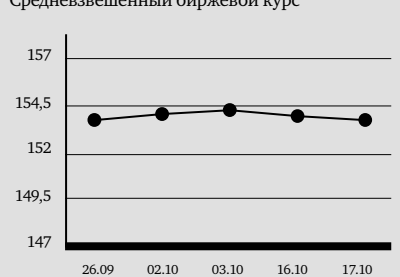
Еще один «враг» железнодорожного транзита – таможня. Одним лишь слиянием в ОТЛК и улучшением инфраструктуры перевозок конкуренцию морскому транспорту не составить. Превосходства можно достичь только при условии беспрепятственного прохождения поезда по территории ЕЭП.

И в этом солидарны россияне с белорусами, но россияне выражаются жестче. Так, г-н Якунин прямо заявил: необходимо принять законодательное решение о том, что транзитные контейнеры не подлежат таможенной очистке. «В противном случае весь проект просто-напросто обрывается», – убежден президент РЖД. – С того момента, как контейнерный поезд останавливается и таможенники или пограничники начинают какие-то процедуры, хотя поезд идет из Чуньциня в Германию...» Предложение о том, что в этот момент происходит, так и осталось незаключенным.

Так же, как и сама инициатива, – без ответа чиновников, в чьей власти изменение таможенных процедур.

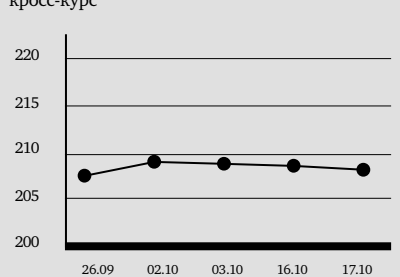
USD/KZT

Средневзвешенный биржевой курс



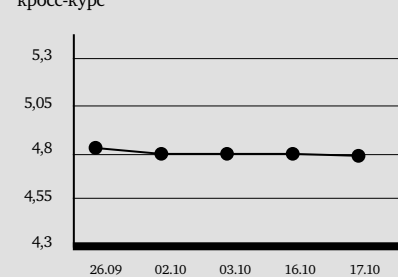
EUR/KZT

кросс-курс



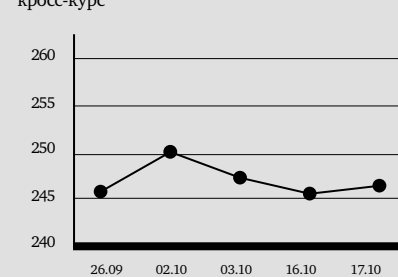
RUR/KZT

кросс-курс



GBP/KZT

кросс-курс



Банки: комиссии за обналчичивание обоснованны

Анна Видянова

Идея создания Единого процессингового центра (ЕПЦ) повисла в воздухе. Так, пока Национальный банк РК не представил свою концепцию по единой сети банкоматов в парламент. Основным аргументом Нацбанка РК для запуска ЕПЦ является тот факт, что комиссия у всех банков при обналчичивании через банкомат будет единой. К тому же экс-председатель Нацбанка РК Григорий Марченко не раз упоминал о том, что создание ЕПЦ позволит вдвое снизить комиссии банков при обслуживании ими карточек. Деловой еженедельник «Капитал.kz» решил выяснить, у каких банков комиссии за обналчичивание самые высокие и на чем еще зарабатывают игроки банковского сектора.

В конце марта 2013 года президент Казахстана после рассмотрения отчета Национального банка РК по итогам деятельности 2012 года поручил совместно с правительством выработать предложения по созданию централизованной системы обслуживания платежных карточек на базе единого оператора. Эта инициатива была по-разному воспринята банками. Крупные банки выступили против, небольшие поддержали идею единой сети банкоматов.

Так, на пресс-конференции в начале июня г-н Марченко подчеркнул, что небольшие банки, у которых нет своих процессинговых центров, поддерживают создание ЕПЦ. «Средние банки в основном тоже поддерживают создание ЕПЦ, но у них есть определенные оговорки. Против ЕПЦ с самого начала высказывалось 4 банка. Это АО «Казкоммерцбанк», АО «Народный банк», АО ДБ «Сбербанк России», АО «Банк ВТБ» (Казахстан). И тут тоже все понятно. Это 4 крупных банка, у которых есть собственные процессинговые центры, они на этом зарабатывают неплохие деньги», — проинформировал Григорий Марченко.

Разрыв в комиссиях доходит до 1% Действительно, доход крупных банков только от комиссий по картам ощутим. Так, размер комиссий при обналчичивании средств через банкомат у крупных банков может в 2 раза превышать тарифы банков-среднячков. Например, при снятии наличности с тенговой карты «Казкоммерцбанка», «Народного банка» и АО «Альянс банк» комиссия за обналчичивание составит 1%. В АО «БТА Банк» — 0,7%, в АО «Банк ЦентрКредит» — 0,6%, в АО «Kaspi bank», АО «Цеснабанк» — 0,5%, АО «АТФБанк» — 0,3%. В ДБ «Сбербанк России» комиссии при обналчичивании диверсифицированы. При снятии наличности через карты Visa Electron комиссия составит 1%, Visa Classic — 0,5%, Visa Platinum — 0%. При обналчичивании с тенговой карточки ДБ «Сбербанк России» Visa Gold суммы до \$100 тыс. — 0%, более \$100 тыс. — 1%.

Практически все игроки банковского сектора устанавливают минимальную комиссию, которую клиенту нужно будет заплатить независимо от суммы обналчичивания. Например, если через банкоматы АО «Темірбанк» потребуются обналчичить любую сумму, то банк снимет минимум 50 тенге. А если картой «Темірбанка» воспользоваться вне сети банкоматов банков-партнеров, то минимальный размер комиссии не превысит 500 тенге. Отметим, что банками-партнерами «Темірбанка» являются «Альянс банк», «Народный банк» и ДБ «Сбербанк России». Размер комиссии в этих банках такой же, как и у «Темірбанка» — 0,3% (минимум 50 тенге). Таким образом, банки, закладывая определенную сумму в стоимость услуги, гарантируют поступление определенного объема денежных средств. При этом риск недополучения прибыли для покрытия расходов на содержание сети банкоматов снижается.

В Kaspi bank минимальная комиссия в разы выше. Так, при обналчичивании средств через тенговые карты банка посредством банкоматов Kaspi bank размер минимальной комиссии составит 500 тенге.

В итоге, если планы Национального банка РК реализуются на практике, максимальная комиссия за обналчичивание не превысит 0,5%. Но пока, как поделились в «БТА Банке» и «Темірбанке», банки не планируют изменять свои комиссии за обналчичивание.

Казалось бы, что банки делают деньги из воздуха. Но это довольно обывательское представление. «Размер комиссий зависит от нескольких составляющих. Так, тарифы складываются из стоимости банкомата, также банк несет расходы на выпуск и обслуживание карточек. К тому же расходы банка формируются за счет затрат на инкассацию наличности, которые составляют основную часть расходов. С течением времени банкоматы ломаются, изнашиваются их детали, для покупки которых тоже необходимы средства. Соответственно, эти расходы банка должны окупаться», — проинформировал исполнительный директор Казкома Нурлан Жагипаров.

В «БТА Банке» также обратили внимание, что карточный бизнес довольно затратный. «Формирование комиссий в большей степени зависит от конкурентной среды. За счет полученных доходов от комиссий за обналчичивание банку необходимо окупить вложенные средства на приобретение карточного программного обеспечения, серверных мощностей, сетевого серверного оборудования. Кроме того, средства направляются на инфраструктуру обслуживания и систему безопасности. Для непрерывности работы карточной системы и инфраструктуры обслуживания, учитывая высокотехнологичность и инновационность карточного бизнеса, постоянно требуются средства на разработку новых продуктов и услуг», — пояснил начальник управления карточного бизнеса «БТА Банка» Мейрбек Мусабаев.

Если говорить про зарплатные проекты, то комиссии при снятии денег через банкомат в этом случае зависят от масштаба организации. Так, банки охотнее возьмутся обслуживать крупные компании со значительным штатом сотрудников и ощутимыми зарплатами. «Размер комиссии для организаций со штатом, к примеру, 20 тыс. человек, окажется меньше, нежели у компании со штатом 10 тыс. В то же время, если в банк обращается организация с внушительным штатом, то банк за счет урезания комиссии практически не зарабатывает. Но за счет дополнительных услуг, предложенных клиентам зарплатного проекта, банк может получить определенный доход», — проинформировал г-н Жагипаров.

Так, как сообщили в call-центре «Банка ЦентрКредит», при обслуживании по зарплатному проекту банка экспресс-кредит обойдется на 2% дешевле, нежели для других клиентов. В Казкоме участников зарплатного проекта при оформлении ипотеки освободят от комиссии за организацию займа, которая составляет от 1% от суммы обналчичиванию. Также в банке уточнили, что при оформлении кредита с подтверждением дохода с клиентов зарплатного проекта запросят выписку из пенсионного фонда за 4 месяца, с других — за 6 месяцев.

В «АТФБанке» в этом случае также предусмотрены определенные привилегии. Так, при оформлении экспресс-кредита в этом банке для участников зарплатного проекта максимальная сумма кредита достигает 2,5 млн тенге, для других — 2 млн тенге. Также комиссия за предоставление займа для участников зарплатного проекта окажется ниже на 2%.

Определенные преимущества для зарплатников вполне оправданы. Ведь банки могут отслеживать денежные потоки по

карте, а также своевременность поступления средств. Таким образом, риск неуплаты по кредитам снижается, а лояльных клиентов становится больше.

При обналчичивании средств через банкомат банки могут снять определенную сумму за конвертацию. Это касается валютных карточек. Например, в Kaspi bank размер комиссии за конвертацию составляет 2,99%, в АО «Евразийский банк» — 1%, в «АТФБанке» — 0,3%, в Казкоме и «Альянс банк» — 0,2%. Так, при обналчичивании \$100 по курсу 154 тенге за доллар через карту Visa Electron в банках итоговая сумма будет разниться. В Kaspi bank с 15 400 тенге нужно будет отдать 597 тенге, в «Евразийском банке» — 277 тенге, в «АТФБанке» и «Казкоммерцбанке» — 246 тенге, в «Альянс банк» — 184 тенге. Так, при расчете были учтены комиссии не только по конвертации, но и по обналчичиванию в иностранной валюте. К слову, в Казкоме при обналчичивании с валютной карты комиссия за снятие наличности составит 1,4%, в «АТФБанке» — 1,3%, в «Альянс банк» — 1%, в Kaspi bank — 0,89%, в «Евразийском банке» — 0,8%. Отметим, что в Казахстане банкоматы выдают наличность только в тенге. Как пояснили в call-центре большинства банков, при обналчичивании во внимание принимаются курс платежной системы и банковский курс.

Чтобы проверить баланс на карте через банкоматы ДБ «Сбербанк России», нужно будет заплатить 70 тенге, «АТФБанка» — 60 тенге. Узнать баланс через банкоматы Казкома, «БТА Банка», «Альянс банка», «Евразийского банка», «Цеснабанка» можно будет за 50 тенге. В «Банке ЦентрКредит» проверка баланса обойдется в 20 тенге, в Kaspi bank — бесплатно. В «Народном банке» проверка баланса более двух раз в месяц будет стоить 40 тенге.

Нацбанк пока отказался от выкупа банкоматов

Вопрос — выкупать у банков банкоматы либо нет — пока остается нерешенным. Не исключено, что в связи со сменой главы Национального банка РК сроки принятия решения в этом направлении могут сдвинуться. «Думаю, что в Нацбанке РК есть понимание, что вопрос создания ЕПЦ более сложный, чем может показаться. Так, позиция крупных банков относительно целесообразности создания ЕПЦ поддержали практически все профильные министерства. Это и антимонопольный комитет, и министерство финансов. В ведомствах согласились, что нет конкретных расчетов и полного понимания того, как процесс создания ЕПЦ будет реализован на деле. Тот факт, что за все время дискуссий позиция регулятора как минимум пересматривалась 3 раза, вызывает удивление. Учитывая то, что ни крупные банки, ни профильные министерства не согласовывают позицию Нацбанка по ЕПЦ, главный банк страны не имеет возможности представить концепт на рассмотрение в парламент», — уточнил заместитель председателя правления «Народного банка» Аскар Смагулов.

Банки часто озвучивали, что процесс выкупа банкоматов окажется достаточно затратным. «По нашим расчетам, средняя стоимость банкомата составляет \$12-15 тыс. Банкоматы с функцией cash-in обойдутся в 2 раза дороже. Если учитывать, что в Казахстане сконцентрировано 12 тыс. таких устройств, то стоимость банковской сети может приблизиться к \$200 млн. А выстраивание карточной инфраструктуры, в том числе установка и обслуживание банкоматов, может обойтись в \$400 млн», — пояснил г-н Жагипаров. Уточним, что данные расчеты основаны на ранее предложенном концепте создания ЕПЦ.

Как отметил банкир, у Казкома более 400 банкоматов расположено в Алматы. При этом собеседник подчеркнул, что идея

выкупа банкоматов нецелесообразна и по ряду других причин. «Клиенты достаточно часто забывают в банкоматах карточки, деньги. В банках есть call-центры, которые могут отреагировать и решить возникшие проблемы. Куда клиенты могут обратиться при возникновении проблем с картами? У Нацбанка РК нет call-центра, и он не сможет работать круглосуточно. К примеру, если возникнет ситуация, что у человека застрянет карточка в аэропорту Алматы, то он же поедет в головной офис Нацбанка, чтобы решить эту проблему. Ведь Нацбанк находится практически в центре города. А у главного банка страны нет ни необходимого количества отделений, ни представителей», — сообщил исполнительный директор Казкома.

Однако еще в апреле 2013 года на пресс-конференции в «Темірбанке» предполагали, что при создании ЕПЦ обслуживанием клиентов Нацбанк РК заниматься не будет. «Если в банкомате застрянет карточка, то принимать звонки будет банк, эмитировавший карту. При создании ЕПЦ банки будут выбирать банк по уровню сервиса, по продуктам. Например, будут ли на остаток средств на картсчете начисляться проценты или нет. Конкуренция будет развиваться именно в этом направлении», — подчеркнул заместитель председателя правления «Темірбанка» Мухтар Беккали.

Банки планируют указывать комиссию

Срок, когда запустят ЕПЦ, пока не определен. И не исключено, что эта идея может потерпеть фиаско. В то же время банкиры планируют и дальше развивать рынок карточных платежей. Так, на международной конференции по мобильным сервисам и платежам Mobi Event был затронут вопрос информирования клиентов о стоимости предоставления услуг. В частности, один из представителей бизнеса заставил банки задуматься. «При приобретении билета человек четко знает сумму, которую ему необходимо заплатить. Но когда нужно обналчичить средства через банкомат, потребитель не информирован о размере комиссии. Почему банки не установят данную опцию?» — посетовал участник конференции.

Действительно, банки не указывают размер комиссии. И, как говорят банкиры, комиссия настолько незначительна, что нет смысла ее указывать. «В настоящее время никакой из банков РК не указывает комиссию в банкоматах. Эта тенденция прослеживается и за пределами нашей страны. Часто бывая за границей, могу сказать, что размер комиссии при обналчичивании через банкомат прописывали лишь в Турции и Таиланде. Но в этих странах размер комиссии был значителен, поэтому клиента и информировали», — уточнил г-н Жагипаров.

При этом в банке уточнили, что Казком планирует указывать размер комиссии. Так, по словам г-на Жагипарова, законодательно данная норма не прописана, и регулятор пока не требует с банков ввести данную опцию. В то же время банкир уверен, что постепенно все банки РК начнут информировать клиентов о размере комиссии за обналчичивание.

Не исключено, что вскоре банки могут на законодательном уровне обязать указывать размер комиссии за обналчичивание на экране банкомата. Так, в середине сентября 2013 года Агентство по защите конкуренции планировало внести изменения в работу платежных терминалов. Ведомство намеревалось обязать терминальщиков указывать размер комиссии при оплате за сотовую связь и коммунальные услуги на табло терминала. Но пока узнать размер комиссии при оплате за сотовую связь через большинство терминалов можно только по чеку либо по количеству начисленных на баланс единиц.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БИШИМБАЕВ НАВЕДЕТ ПОРЯДОК В ЖССБ

Холдингу «Байтерек» надо упорядочить и систематизировать деятельность институтов развития страны, а также обеспечить эффективное использование выделяемых им финансовых средств. Об этом глава государства Нурсултан Назарбаев сказал в ходе встречи с председателем правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» Куандыком Бишимбаевым, сообщает пресс-служба президента. На встрече Куандык Бишимбаев доложил о результатах диагностики финансового состояния институтов развития и стратегии развития холдинга. Он отметил, что диагностика продемонстрировала значительный потенциал в деятельности институтов развития. Создание холдинга «Байтерек» позволит государству ежегодно экономить около 15 млрд тенге за счет синергии в управлении финансовыми ресурсами. Кроме того, имеющиеся внутренние резервы дочерних организаций холдинга способны обеспечить дополнительные вливания в экономику страны в размере \$4 млрд. Глава государства поручил председателю правления холдинга обратить особое внимание на поддержку малого и среднего бизнеса, развитие новых технологий и инноваций, привлечение инвестиций, а также повышение прозрачности и эффективности деятельности институтов развития. Отдельно было поручено навести порядок в АО «Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана» (ЖССБ), обеспечить возврат квартир, полученных руководителями банка по государственной программе «Доступное жилье», и дальнейшее их распределение среди нуждающихся. Напомним, ранее мажоритарием Нурлан Жазылбеков обвинил руководство ЖССБ в утаивании от казахстанцев сведений о возможности удушения кредитов на жилье. Депутатский запрос фракции был адресован премьер-министру Серику Ахметову и генеральному прокурору РК Асхату Даулабаеву. «Руководители банка, пользуясь своим служебным положением, невзирая на этические нормы и доверие, оказанное им государством, приобрели по несколько квартир на льготных условиях, предназначенных для рядовых граждан», — говорилось в запросе партии «Ақ жол». Позже сообщалось, что Генеральная прокуратура РК не обнаружила в «Жилищно-сберегательном банке Казахстана» нарушений по формированию пулов, подсчете баллов и распределению жилья. «На основании депутатского запроса Генеральной прокуратуры РК в период с 1 июля по 30 августа 2013 года в «Жилищно-сберегательном банке Казахстана» проведены проверки во всех 17 филиалах и центральном аппарате (головном офисе) банка. В соответствии с постановлением Генеральной прокуратуры РК о проверке проверяющими стали 37 сотрудников органов прокуратуры РК, 14 сотрудников Агентства РК по борьбе с экономической и коррупционной преступностью, 14 специалистов Национального банка РК, 14 специалистов уполномоченных органов, 7 представителей партии «Ақ жол», — проинформировали в ЖССБ. (kapital.kz)

ПЕНСИОННЫЕ ДЕНЬГИ УЖЕ НАЧАЛИ ИНВЕСТИРОВАТЬ

Пенсионные деньги уже начали работать под инвестиционным управлением Национального банка РК. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в «Едином накопительном пенсионном фонде» (ЕНПФ). «Согласно договору о доверительном управлении, уже передан в Национальный банк РК инвестиционный портфель АО «ЕНПФ» (ранее НПФ «ГНПФ») и НПФ «Республика». Портфели других НПФ будут передаваться параллельно передаче пенсионных активов и обязательств по договорам о пенсионном обеспечении согласно графику, утвержденному приказом председателя правления Национального банка РК от 24 сентября 2013 года. Данные из банка-кастодиана о состоянии каждого финансового инструмента, входящего в состав пенсионных активов, передающего НПФ, будут направлены в Национальный банк РК и непосредственно в ЕНПФ. После передачи пенсионных активов будет проведена дополнительная сверка финансовых инструментов с участием центрального депозитария, как организации, осуществляющей учет держателей ценных бумаг», — уточнили в ЕНПФ. Как проинформировали в ЕНПФ, в соответствии с Законом «О пенсионном обеспечении в РК» перечень финансовых инструментов, в которые размещаются пенсионные активы ЕНПФ, определяется уполномоченным органом и инвестиционной декларацией ЕНПФ. Так, в настоящий момент, согласно временной инвестиционной декларации ЕНПФ, утвержденной постановлением правления Нацбанка РК от 26.07.2013 года, объектами инвестирования являются долговые и долевыми финансовыми инструментами, выпущенные государственными и местными исполнительными органами, международными организациями и корпоративным сектором, вклады в банках, производные инструменты и инвестиции в драгоценные металлы, в том числе металлические депозиты», — сообщили в ЕНПФ. В ЕНПФ проинформировали, что при разработке инвестиционной стратегии фонда изучалась деятельность крупных пенсионных фондов Дании, Норвегии, Сингапура, Чили, стран Восточной Европы и Юго-Восточной Азии. «Лучшее из международного опыта и приемлемое к нашей казахстанской модели будет использовано в инвестивельности по управлению пенсионными активами, включая определение целей инвестирования, допустимых для инвестирования финансовых инструментов и рынков, допустимых уровней риска и достижения оптимальных параметров «риск-доходность», — подчеркнули в ЕНПФ. При этом в ЕНПФ проинформировали, что комиссия вознаграждения за управление пенсионными активами согласно Закону «О пенсионном обеспечении РК» установлено в пределах не более 7,5% от инвестиционного дохода и 0,025% в месяц от пенсионных активов. Это в 2 раза ниже ранее установленного комиссионного вознаграждения для частных пенсионных фондов. Как проинформировали в ЕНПФ, фонд обязан публиковать в средствах массовой информации, в том числе на собственном интернет-ресурсе, сведения о структуре инвестиционного портфеля. (kapital.kz)

BANKRBK BANKRBK BANKRBK

DEPOSIT

V.P.R.®.K.

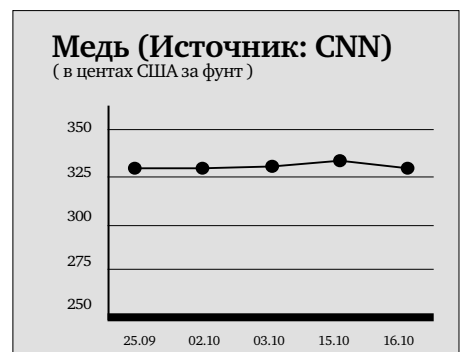
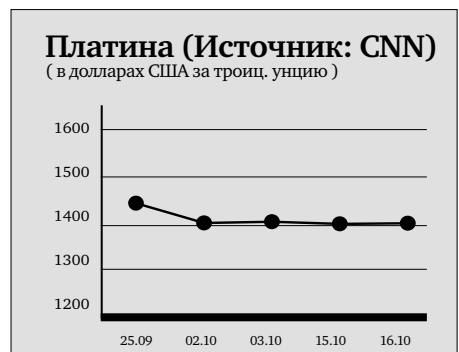
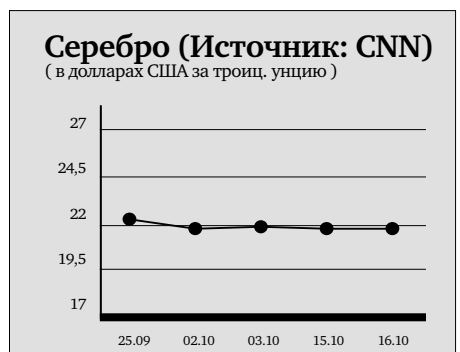
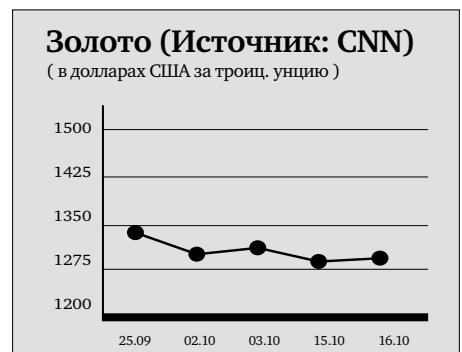
до 10,7% в KZT

ГОДОВАЯ ЭФФЕКТИВНАЯ СТАВКА

ФИКСИРОВАННАЯ СТАВКА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ НА 3 ГОДА

7888.KZ

Лицензия Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка РК № 1.1.6 от 26.09.2013г.



Серикбай Бисекеев: «Родственники с деньгами не являются обязательным условием успешности»

Айнур Касенова, Венера Гайфутдинова

Серикбай Бисекеев, успешный предприниматель, харизматичная личность и, как сейчас модно говорить, self-made man, в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал о секрете своего успеха. Холдинг «Арман» под его руководством стал крупным российским игроком в области интеграции систем обмена информацией предприятий промышленности и транспорта. Компания имеет представительства в Казахстане, Германии, Индии и Сингапуре. Холдинг растет вместе с развитием рынков промышленной связи и энергетики, проделав за более чем десятилетнюю историю путь от поставщика оборудования до интегратора и производителя энергетических и телекоммуникационных систем для промышленных объектов. «Планируй! Действуй! Совершенствуйся!» – лейтмотив этой истории успеха.

В СМИ вас называют казахстанским Стивом Джобсом с берегов Невы. Как вы к этому относитесь?

Это сравнение, конечно же, не было согласовано со мной. Я даже связывался с редакцией издания, для того чтобы выразить свое недовольство по этому поводу. Наверное, представителям средств массовой информации лестно говорить об успешном казахе. Но сравнивать меня с человеком, изменившим весь мир, – как минимум не корректно. Вместе с тем я не против огласки моих достижений, для того чтобы люди верили в успех, мечтали и воплощали в реальность свои задумки. Каждый может стать тем, кем захочет. Родственники с деньгами не являются обязательным условием успешности.

Своим главным секретом вы называете высокую мотивацию сотрудников. Как вы их мотивируете? Что еще вам помогает развивать бизнес?

Вся работа начинается с сотрудников. Если их не мотивировать, компания просто не будет развиваться. Я использую инструменты мотивации и часто говорю о них в своих выступлениях перед молодыми слушателями. Мои аксиомы, выведенные на собственном опыте, способствуют развитию дела. Так, к примеру, очень важно проводить мотивационные сессии со всеми сотрудниками, чтобы понять их истинные мотивы работы у вас. Найдите общий интерес для развития сотрудника и получите сильного игрока в своей команде. Или помимо внутренних тренингов привлекайте внешних лучших тренеров и проводите ролевые игры, по результатам составьте книгу продаж, запишите на видео, чтобы каждый новый сотрудник мог ознакомиться для аттестации без потери времени у руководителя. В действительности эти аксиомы позволили мне достичь успеха и развивать его. Каждый может использовать их в своем бизнесе.

Мои рекомендации могут быть использованы как в ведении своего дела, так и в государственном управлении. Ведь госу-



дарство – это такая же компания, транснациональная, масштабная, регулируемая теми же законами бизнеса. Тем не менее эти законы бизнеса почему-то не исполняются на практике.

Кроме того, критика должна быть конструктивной. Люди, недовольные теми или иными решениями правительства, только его ругают. А следовало бы, по сути, предлагать альтернативные эффективные решения. Я стараюсь найти выход из сложившейся ситуации и помочь госслужащим в их нелегком деле.

Бывают ли у вас застой в работе? Что вы делаете, если зашли в тупик?

Основной двигатель – это цели и мечты. Я ставлю новые задачи перед собой и своими сотрудниками. Пытаюсь визуализировать процесс и иду постепенно к цели. Люди в окружении, видя, что невозможное становится возможным, начинают верить и прилагают еще больше усилий. В действительности только мечтатели способны изменить мир!

Ранее в своих интервью вы высказывались против кредитования. Как сейчас вы относитесь к кредитам? В ка-

ких случаях, на ваш взгляд, они оправданы?

Я против кредитов на начальных этапах становления дела, потому что бизнесмен становится еще более уязвимым. Учитывая крайнюю нестабильность рынка, кредит является инструментом рейдерства в недобропорядочных руках. Если в свое время мне удалось создать бизнес без кредитов, я считаю, что это возможно и сейчас.

«Я по сей день снимаю жилье и езжу на поддержанном авто», – говорите вы. Какая марка вашей машины? Почему вы придерживаетесь подобного принципа?

У меня сейчас нет машины. Я езжу на общественном транспорте и успеваю по всем своим делам. В Сингапуре радикально подошли к решению проблемы загазованности воздуха и пробок, повисив, к примеру, автомобильную пошлину на 300%. Сингапур решил проблему людей в перемещении из точки А в точку Б за 10-15 минут в чистом такси, метро, автобусе за \$3-10, без страховок, времени на парковку, бензина, ремонта и т.д. в экологичной обстановке. Это по сути, все, что необходимо человеку.

Вы создали представительства в Германии, Индии, Сингапуре. Какие рынки еще вы намерены покорять?

Я переехал в Сингапур, потому что этот регион представляется мне крайне интересным. В Юго-Восточной Азии живут 600 млн человек. Развиваться в более конкурентной среде, конечно, сложнее, но интересно и перспективно для компании. Мы выигрываем тендеры и успешно начали свое продвижение. Я получаю удовольствие от возможности работать и реализовывать свои проекты в любой точке мира, несмотря на какие-то политические особенности в стране. При таком сценарии очень важно отработать систему, которая функционировала бы даже в ваше отсутствие.

Откуда берутся хорошие управленцы?

Мне кажется, что в Казахстане достаточно компетентных людей. Но эти люди не имеют возможности работать в госкомпаниях. На руководящие должности назначаются люди по принципу лояльности, а не профессионализма. Пока в стране будет процветать трибализм, мы будем нуждаться в управленцах, которые найдутся за спинами золотой молодежи и не видны всем.

Вы родились в Казахстане, учились, жили и начали свой профессиональный путь в России, развиваете свой бизнес в Германии и Индии, живете в Сингапуре. Вы – гражданин мира. Что вас связывает с родиной? Какие проекты вы хотите реализовать здесь?

В Казахстане живут мои родители, мои сестры, близкие мне люди. Это моя родина. Я очень хочу внести свой скромный вклад в развитие республики, делюсь международным опытом. Я не занимался приватизацией недр земли, за которую воевали наши деды, поэтому миллиардов не аккумулировал. Если со временем ко мне обратятся, я с большим удовольствием поделюсь опытом и знаниями. Что касается казахстанских предприятий холдинга «Арман», то они представлены в Алматы и Астане.

Кроме того, я уже три года занимаюсь продвижением альтернативной энергетики. Люди не верят, что в будущем не будет АЭС, ТЭЦ, ГЭС, крупных нефтедобывающих компаний, как не верили, что с простого телефона мы сможем фотографировать, проводить видеоконференцию и смотреть телевидение онлайн. Тем не менее все это стало явью. Нефть станет слишком дорогим источником энергии. В обозримом будущем электричество и тепло станут легкодоступными за счет дешевой пленки, которая будет работать от дневного света.

По словам президента РК, доля возобновляемых источников энергии должна достигнуть 50% к 2050 году. При нынешней конъюнктуре я могу определенно сказать, что исполнение поручений главы государства изрядно хромает и отстает от намеченных темпов. По сей день нет ни четкой тарификации, ни расчетного центра для производителей энергии, ни дого-

вора покупки, который необходимо показать инвесторам в преддверии всемирной выставки EXPO-2017. В целом нынешняя законодательная база не позволяет сектору полноценно развиваться.

Также на данный момент я занимаюсь созданием международного мирового экономического форума в Сингапуре при поддержке местных властей. Участие Казахстана в таком мероприятии значительно повысило бы его узнаваемость в мире. Сейчас даже очень образованные и успешные сингапурские и международные бизнесмены понятия не имеют о нашей стране. Я в свою очередь предложил организаторам Астанинского экономического форума и Правительству РК сделать выездные сессии в мировых финансовых центрах, где сконцентрированы богатейшие компании. Это сделало бы Казахстан более узнаваемым в кратчайшие сроки. Тратить немалые средства на организацию однобокой рекламы без осязаемых результатов, мне кажется, не дальновидно. Нужны новые подходы для охвата разных инвесторов, а большинство не имеет возможности прилететь в РК. А главное, пока не улучшатся законы для инвесторов, хоть показывайте целыми днями рекламу на BBC, CNN, стране это ничего не даст! Министры знают эту проблему, но результата пока нет.

В одном из интервью вы сказали, что компания ведет социальные проекты. Что это за проекты? Каким образом вы их отбираете?

По моему мнению, благотворительность должна быть анонимной. Для поддержки социальных инициатив я создал сайт, через который любой желающий может напрямую обратиться ко мне и рассказать о своем проекте.

У нас достаточно проектов в этой области, но всем нам не помочь, мы не нефтяники. Я надеюсь на то, что государство будет более эффективным в распределении помощи казахстанских налогоплательщиков.

Общественность в стране доверяет институту омбудсмена. Если вам предложат занять должность уполномоченного по защите прав предпринимателей, согласитесь ли вы на нее?

На данный момент подобных предложений не поступало. В принципе, я готов рассмотреть его, поскольку мне интересна эта тема. Однако должность подразумевает сотрудничество или работу в национальной палате предпринимателей. В существующей структуре я себя не вижу, так как, по моему мнению, руководство не взаимодействует с предпринимателями всех областей. Для эффективного решения проблем нужно быть в курсе дела: выйти в поле, поговорить с людьми, и тогда ты сможешь избежать кризисных ситуаций и волнений, не ссылаясь на подчиненных.

Я живу в Сингапуре и удивляюсь продуктивности всех законов. Алгоритм и примеры уже существуют. Ничто не мешает нам жить лучше. Я верю в процветающий Казахстан. Давайте начнем с себя!

Oracle расширяет присутствие в Казахстане

Венера Гайфутдинова
(Алматы – Санкт-Петербург – Алматы)

Корпорация Oracle намерена расширять свое присутствие в Казахстане. Около года назад компания открыла свой офис в Астане, и уже сегодня Валерий Лановенко, вице-президент, глава представительства Oracle в СНГ и России, рассказал о намерениях корпорации наращивать свое присутствие в столице Казахстана.

Напомним, в нашей республике у Oracle два офиса, в Астане и Алматы. «Компания намерена наращивать свое присутствие в Астане, поскольку это город, в котором в большей степени представлен госсектор, и нам, безусловно, с этими заказчиками удобнее общаться в столице», – сообщил г-н Лановенко. Корпорация планирует сделать присутствие своей группы технической поддержки более существенным.

На казахстанском рынке из всего спектра программ и приложений Oracle большим спросом пользуются бизнес-приложения. «Этот бизнес у нас в Казахстане развивается более активно, чем в других регионах», – отметил Валерий Лановенко.

Мировой интерес по-прежнему сфокусирован по большей части на облаке. Однако, как подчеркнул г-н Лановенко, говорить об этом все, пилотные проекты начинают лишь половина, а внедряет один из десяти. «Мы однозначно видим, что это то, куда идет индустрия сегодня», – подчеркнул Валерий Лановенко. Вектор такого движения, по мнению главы компании, очевиден. Индустрия перестраивается,



меняются бизнес-модели, компании начинают уходить в облако.

Текущий год, по словам г-на Лановенко, также уникален развитием «железа». В этом году было представлено два поколения процессоров. «Никогда в истории ни одной компании не было такого события, чтобы два поколения процессоров было представлено в рамках 12 месяцев», – говорит Валерий Лановенко.

В марте были представлены серверные решения SPARC T5 и M5 на базе самого быстрого микропроцессора в мире – SPARC T5. Это, по признанию главы представительства Oracle в СНГ и России, серьезный прорыв, и его удалось достичь за счет инвестиций. В 2013 году инвестиции Oracle в инновации составили \$4,9 млрд. Более \$29 млрд компания вложила в разработку и исследования инноваций с 2004 года.

Валерий Лановенко надеется, что эти инвестиции будут расти пропорционально росту компании, но опыт показывает, что инвестиции растут опережающими темпами. Это, по признанию г-на Лановенко, очень важно для корпорации, так как если компания не инвестирует в развитие, то она может быть успешна еще 1,5-2 года, после чего произойдет резкий спад.

На сегодняшний день Oracle реализует большой проект с компанией «Казахмыс ПЛС». С этой компанией у Oracle уже был опыт взаимодействия, сегодня разработчик ПО внедряет систему управления персоналом в структуру «Казахмыса». По масштабам это будет одно из крупнейших внедрений не только в Казахстане, но и в СНГ.

загрофинанса» систему взаимодействия с клиентом.

Другим достаточно крупным проектом для разработчика программного обеспечения является проект разработки инфраструктуры управления кампусом, учебным процессом, учетом кадров для «Назарбаев Университета». «Это первое в СНГ значительное сотрудничество Oracle с таким крупным университетом», – подчеркнул г-н Лановенко.

С «Назарбаев Университетом» Oracle также сотрудничает в сфере обучения. Но это не единственный казахстанский университет, с которым работает американская компания. Oracle сотрудничает с Алматинским университетом энергетики и связи, Карагандинским государственным техническим университетом. Для этих учебных заведений Oracle предоставляет контент и дополнительно обучает учителей.

Также компания разрабатывает проект с отечественной горнорудной компанией «Казцинк» по бюджетированию. Эта программа позволяет собирать всю информацию и производить бюджетирование на уровне предприятия.

АО «КазАгроФинанс» тоже использует разработанное Oracle бизнес-предложение. Сегодня компания разворачивает для «Ка-

**ПРИГЛАШАЕМ
К СОТРУДНИЧЕСТВУ
ПОСТАВЩИКОВ
ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ**

**В НОВЫЙ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИНОВАЦИОННЫЙ
SHOW ROOM "REAL STEEL"**

ТЕЛ: 328 74 21, 8 702 6 444 911, 328 74 61, 8 778 528 58 71
ЗДАНИЕ БЦ - АЛМАТЫ TAV3PC, WWW.REALSTEEL.KZ, ZAKUP.RS@MAIL.RU



Развивать туризм в РК будут за счет частных средств

Венера Гайфутдинова

Туризм в Казахстане был определен в качестве одной из приоритетных отраслей Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития на 2010-2014 годы. Действующей программой по развитию туризма в стране является Программа по развитию перспективных направлений туристской индустрии на 2010-2014 годы, утвержденная в октябре 2010 года. В нашей республике также был подготовлен проект концепции развития туристической отрасли РК до 2020 года. Разработкой данной концепции занимались специалисты АО «Казахстанский институт развития индустрии» (КИРИ). Деловой еженедельник «Капитал.kz» побеседовал с Карлыгаш Алтаевой, директором центра индустрии туризма АО «КИРИ», чтобы узнать более подробно о состоянии дел в этой отрасли.



до 2020 года Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан. Надеемся, что они останутся в утвержденной версии данной госпрограммы и будут реализованы.

В целом, по нашим прогнозам, реализация Концепции развития туристической отрасли до 2020 года приведет к трехкратному увеличению объема въездного и внутреннего туризма.

Какие места наиболее привлекательны для туристов в Казахстане?

Если говорить о въездном туризме, то наиболее посещаемыми являются Алматы и Астана и их окрестности, ввиду наличия крупных международных аэропортов и активного развития делового туризма. Также деловые туристы посещают Западный Казахстан как центр развития нефтяного сектора РК. По специальным интересам можно выделить Аксу-Жабаглинский и Коргалжынский государственные природные заповедники как особо привлекательные места для орнитологов. Активные и экотуристы посещают горные районы и особо охраняемые природные территории Алматинской и Восточно-Казахстанской областей. Незначительная доля туристов в сравнении с другими регионами посещает Карагандинскую область. В основном это либо экотуристы, либо любители советского наследия. Россияне чаще посещают Бурабай и Баянаул, Зеренду и иные места отдыха недалеко от северных границ республики.

Сами казахстанцы в пределах своей страны предпочитают отдыхать в основном в Бурабае, Баянауле, на Алаколе, Балхаше, в местах отдыха Алматинской области, Южного Казахстана. Если говорить о лечебно-оздоровительном туризме, то это главным образом санатории Северного, Восточного и Южного Казахстана.

На основе концентрации мест туристического интереса и были определены пять национальных туристических кластеров, к которым относятся кластер Астана (в него вошли Астана, Акмолинская область, юго-западная часть Северо-Казахстанской, западная часть Павлодарской и северо-восточная часть Карагандинской областей), кластер Алматы (часть Алматинской области и сам город Алматы как центр кластера), кластер Восточный Казахстан (северные и восточные части ВКО), кластер Южный Казахстан (центральные и восточные части Кызылординской области, южная часть Южно-Казахстанской и юго-западная часть Жамбылской областей) и кластер Западный Казахстан (Мангистауская область с центром кластера в Актау).

Какую инфраструктуру готов построить Казахстан для развития туризма?

Специалистами нашего института были представлены меры по развитию воздушного транспорта. В первую очередь расширение аэропортов в Астане, Алматы и Шымкенте. А также сооружение аэропортов в курортной зоне отдыха Кендерли Каракиянского района Мангистауской области и поселке Улькен Нарын Катон-Карагайского района Восточно-Казахстанской области, совершенствование аэропортов в Усть-Каменогорске и Актау. Немаловажным является и развитие железнодорожного транспорта. В рамках предложенной нашими специалистами

концепции КИРИ предлагает усовершенствование инфраструктуры существующих железнодорожных вокзалов в Астане, Алматы, Актау, Усть-Каменогорске, Шымкенте, Кызылорде, Шу, Щучинске, Капшагае, Байконуре, поселке Жанаозен, а также пограничных станций, пунктов пропуска через Государственную границу Республики Казахстан и в других кластерных центрах и ключевых местах туристического интереса. В рамках развития автомобильного транспорта был представлен перечень дорог, подлежащих реконструкции, а также план совершенствования инфраструктуры центральных автовокзалов поселка Бурабай, Щучинска, Карагады, Алматы, Капшагае, Усть-Каменогорска, Риддера, Кызылорды, Байконура, Шымкента, Тараза и Актау.

Для развития внутреннего туризма рекомендуется определить и внедрение стандартов качества местных услуг такси, учитывающих обеспечение останков с указателями для такси, автомобилей, обозначенных знаками такси. Также предлагается разработать программы развития уличной инфраструктуры (указателей и вывесок, тротуаров, малых архитектурных форм, общественных туалетов, элементов благоустройства для людей с ограниченными возможностями) в крупных городах, кластерных центрах, центрах современных курортных зон на основе современных стандартов.

К мерам развития мягкой инфраструктуры относятся: визит-центры, предоставляющие бесплатную туристическую информацию о возможности бронирования, приобретения сувениров, книг и карт; туристические указатели в основных местах достопримечательностей, в гостиницах и других местах размещения, аэропортах, на железнодорожных вокзалах, центральных автовокзалах, в портах; карты дестинации, предлагающие пакет туристических достопримечательностей, услуг и продуктов дестинации и др.

В настоящий момент проект концепции не утвержден, поэтому информации об объеме выделяемых средств на данные мероприятия и об источниках финансирования не имеем.

Какие крупные курорты намерены построить и развивать в Казахстане в ближайшие 15 лет? Какой объем средств для этого необходим?

К национальным туристическим проектам, обозначенным в проекте концепции, относится курортная зона Бурабай в кластере Астана. Общая стоимость проекта оценивается приблизительно в \$1,5 млрд, которые будут инвестироваться поэтапно в течение периода от 2014 года до 2020 года. Далее отметим горнолыжные курорты Южный Каскелен и Кок Жайлау в кластере Алматы. Общая стоимость проекта «Южный Каскелен» составляет приблизительно \$2,2 млрд, которые будут инвестироваться поэтапно в течение последующих 20 лет. Курорт Бухтарма – Катон-Карагай в кластере Восточный Казахстан. Общая стоимость проекта «Песчанка» на Буктырминском водохранилище составляет около \$365 млн без учета транспортной инфраструктуры и коммунального хозяйства. Из них размер инвестиций до 2020 года составит \$274 млн. Общая стоимость проекта «Шынгыстай» в Катон-Карагайском районе ВКО оценена приблизительно в \$159 млн без учета горнолыжных объектов, транспортной инфраструктуры и коммунального хозяйства. Из них размер инвестиций до 2020 года составляет \$106 млн. И курорт Кендерли в кластере Западный Казахстан. Общая стоимость этого проекта оценивается приблизительно в \$3,3 млрд, из них размер инвестиций до 2020 года составляет \$1,96 млрд.

Намерен ли Казахстан привлекать инвесторов в сферу развития туризма?

В проекте концепции были указаны меры по созданию привлекательного инвестиционного климата в Казахстане посредством создания специальных туристических зон по примеру специальных экономических зон с особым правовым режимом, применяемым для реализации туристических проектов, обеспечения механизма эффективного управления СТЗ и обслуживания инвесторов по принципу «одного окна» и иных мер. Также предлагалось создание национальной компании по развитию туризма, в компетенцию которой планировалось, помимо прочего, привлечение инвесторов и операторов туристических проектов к участию в ключевых национальных программах.

Среди текущих общих мер, направленных на привлечение инвесторов, можно выделить проведение различных роудшоу, презентаций инвестиционных проек-

тов, участие в инвестиционных форумах и зарубежных выставках с целью поиска и привлечения потенциальных инвесторов.

Большая часть финансирования для реализации отраслевой программы на 2010-2014 годы предполагается за счет частных инвестиций, на средства республиканского и местного бюджетов приходится менее 1%.

Какие средства намерены выделить на развитие туризма в РК в ближайшие годы?

Для достижения поставленных целей в прошлом году нами был подготовлен проект Концепции развития туристической отрасли Республики Казахстан до 2020 года, в рамках которого в том числе были определены необходимые меры по форсированному развитию отрасли туризма, предложена кластерная модель развития туризма с обозначением пяти национальных туристических кластеров и национальных туристических проектов. Предварительный общий объем финансирования для реализации концепции составил порядка \$10 млрд. Однако в настоящее время проект концепции еще находится на стадии согласования с соответствующими государственными органами, в связи с чем пока невозможно сказать, какая сумма будет выделена на развитие отрасли туризма до 2020 года.

Каких результатов удастся добиться Казахстану в области развития туризма?

Согласно проведенным исследованиям текущей ситуации и потенциала развития туризма в Казахстане, к 2020 году мы ожидаем увеличения потока иностранных и местных туристов и доходов от туристической деятельности в 3 раза. Это около 8,2 млн туристов и \$9,9 млрд доходов. Также благодаря туризму в республике будут созданы более 111 тыс. новых рабочих мест за счет развития национальных туристических кластеров, реализации проектов, совершенствования визового и миграционного контроля, иных мер, предусмотренных в проекте Концепции развития туристической отрасли Республики Казахстан.

Что уже удалось сделать для развития туризма?

В последние годы, в том числе, я считаю, за счет перехода Комитета индустрии туризма под ведомство Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан и активной роли первых руководителей министерства в развитии туризма, уже можно видеть какие-то результаты. Так, была налажена хорошая связь между государством и бизнесом посредством создания активной диалоговой площадки в социальной сети Facebook (группа «Как развить туризм в Казахстане»), где участники обсуждают текущие проблемы, дают рекомендации, предлагают свои идеи, обмениваются самыми последними новостями сферы туризма в Казахстане и мире. В 2012 году были проведены масштабные исследования туристической отрасли как на уровне страны, так и на уровне отдельных регионов (системные планы развития туризма Боровской курортной зоны Акмолинской области, курортной зоны Кендерли, горнолыжной зоны Алматы, а также мастер-план кластерной программы развития туризма Восточно-Казахстанской области).

В рамках системного плана развития туризма в РК была предложена рекомендация по разработке мастер-плана туристической Астаны и Алматы как ключевых центров развития туризма в стране. И в этом году государство выделило средства на разработку мастер-плана в Астане с учетом проведения «ЭКСПО-2017». Данный проект в настоящее время разрабатывается нашим институтом. Результаты будут представлены в конце текущего года.

Согласно мерам развития, предложенным в проекте концепции, активизировалась работа Совета по туризму при Правительстве РК. Созданы региональные управления туризма в Алматы, Алматинской, Акмолинской, Мангистауской и Южно-Казахстанской областях.

Комитетом индустрии туризма проводится работа по стимулированию развития туризма, в том числе были проведены республиканские конкурсы «Мифы и легенды», «Лучшие региональные стартап-проекты в сфере туризма».

В этом году недавно созданная частная инициатива преобразовалась в проект под названием «Туризм – дело каждого», в рамках которого эксперты отрасли ездят по регионам и проводят бесплатные тренинги для туроператоров, отельеров и просто желающих узнать больше нового и получить советы профессионалов по ведению бизнеса в туризме.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ВЫСТАВКА EXPO-2017 НЕ ДОЛЖНА БЫТЬ УБЫТОЧНОЙ

Об этом Нурсултан Назарбаев сказал на совещании по подготовке к выставке. Каждый казахстанец должен иметь возможность посетить международную выставку EXPO-2017 в Астане. Об этом президент РК Нурсултан Назарбаев сказал в ходе совещания по вопросам подготовки и проведения международной выставки «ЭКСПО-2017», сообщает пресс-служба главы государства. На совещании с отчетом о проделанной работе выступили премьер-министр Серик Ахметов, министр охраны окружающей среды Нурлан Каппаров и председатель правления АО «Национальная компания «Астана ЭКСПО-2017» Талгат Ермегиев. Нурсултан Назарбаев отметил, что в моменте выбора Астаны в качестве площадки для проведения всемирной выставки прошел почти год, и следует рассмотреть ход подготовки к международной выставке «ЭКСПО-2017», разработки регистрационного досье и решения иных организационно-правовых вопросов. Глава государства подчеркнул важность привлечения других источников финансирования «ЭКСПО-2017», в том числе корпоративных участников – компаний с мировым уровнем, что должно стать одним из основных направлений работы по подготовке выставки. Кроме того, президент Казахстана отметил необходимость презентации новых высокотехнологичных разработок именно в рамках «ЭКСПО-2017». «Я с первых дней говорил о том, чтобы выставка не была убыточной. Важнейшим вопросом в этой связи остается последующее использование всей возведенной инфраструктуры. Выставка должна быть доступна, чтобы каждый гражданин нашей страны имел возможность посетить ее», – сказал Нурсултан Назарбаев. Глава государства обратил внимание на креативный подход к осуществлению информационно-имиджевой работы, с достижением поставленных задач за счет эффективной и малозатратной рекламы в интернете, социальных ресурсах и СМИ. В ходе совещания премьер-министр сообщил, что подготовка к проведению выставки осуществляется в соответствии с поручениями главы государства и национальным планом, а также отметил, что все указанные вопросы находятся на постоянном контроле правительства и национальной комиссии. Министр охраны окружающей среды доложил, что общая территория выставки составит 173 гектара и будет включать в себя различные объекты инфраструктуры. Кроме того, площадка выставки станет первым районом в мире, где на деле будет осуществлена третья индустриальная революция, что позволит Астане стать лидером по развитию устойчивой энергетики. В завершение глава государства одобрил архитектурный эскиз выставочного комплекса, разработанный командой Adrian Smith + Gordon Gill Architecture, объявляющий техническим советом в качестве победителя архитектурного конкурса эскиз-идей. (kapital.kz)

КАК ПАДЕНИЕ ТЕНГЕ ОТРАЗИТСЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ?

В случае девальвации тенге кардинального изменения процессов на рынке недвижимости в Казахстане не предвидится. Такое мнение в интервью деловому порталу Kapital.kz высказал президент Казахстанской федерации недвижимости Еркем Мусрепов. «Также падение курса национальной валюты значительно повлияло на формирование цен на недвижимость не окажет. Рынок недвижимости Казахстана уже пережил последнюю девальвацию, находясь на пике мирового кризиса. И мы стали свидетелями посткризисного становления рынка недвижимости», – отметил эксперт. Еркем Мусрепов считает, что начиная с 2009 года по настоящее время рынок стабилизировался. Вместе с тем сформировались цены на жилую и коммерческую недвижимость, а также возросла покупательская активность по всем регионам Казахстана. Внедряется государственная программа «Доступное жилье». В настоящее время стоимость на рынке недвижимости коррелируется долларовой эквивалентом, что не сможет резко повлиять на падение или повышение индекса недвижимости, добавляет он. «Скорее всего, влияние процесс девальвации будет иметь на изменение уровня спроса со стороны потенциальных покупателей на первичную жилую недвижимость. Особенно, если покупатели недвижимости имеют сбережения в виде тенговых депозитов или же имеющие кредитные средства в тенге. И в этом случае возросший спрос на первичную жилую недвижимость может привести к незначительному повышению застройщиками стоимости квадратного метра», – говорит эксперт. В настоящее время рынок недвижимости можно охарактеризовать как отражение всей экономической ситуации в Республике Казахстан. Строятся новые объекты как жилой, так и коммерческой направленности. По сравнению с предыдущими годами возросла покупательская активность, отметил Еркем Мусрепов. Стоимость квадратного метра стабильная, но в некоторых случаях изменяется в рамках инфляционного процесса. «Как и всегда, актуальными тенденциями являются гражданское строительство, развитие пригородных зон крупных мегаполисов. Освоение и развитие земельных участков под индивидуальное жилищное строительство, а также под строительство торгово-развлекательных центров и бизнес-центров. Все это говорит о том, что рынок недвижимости в Казахстане находится в активной фазе. До конца текущего года падения или повышения стоимости квадратного метра не предвидится», – подчеркнул собеседник. По информации Казахстанской федерации недвижимости, стоимость квадратного метра в Алматы сложилась следующим образом: Первичное жилье эконом класса – в среднем \$1500; Вторичное жилье комфорт класса – в среднем \$2500; Вторичное жилье эконом класса – в среднем \$1500; Вторичное жилье комфорт класса – в среднем \$2200. Стоимость квадратного метра в Астане: Первичное жилье эконом класса – в среднем \$1700; Первичное жилье комфорт класса – в среднем \$2500; Вторичное жилье эконом класса – в среднем \$1500; Вторичное жилье комфорт класса – в среднем \$2300. (kapital.kz)

Abacus CORPORATE TRAVEL CONFERENCE

Как Сэкономить на Бизнес Поездках?

- Через Технологии и Политику Бизнес Поездок

29-30 Октября 2013 | ОТЕЛЬ RIXOS ALMATY

Всё о деловых поездках на единственной конференции в Центральной Азии для Вас!

- Руководитель бизнеса, начальник администрации, директор HR, финансов, закупок...
- Тревел координатор, ассистент руководителя, офис-менеджер...
- Все, кто организует командировки в компании!

Зарегистрируйтесь сейчас и узнайте подробнее на сайте: www.CorporateTravel.kz

Организатор: **air astana** from the heart of eurasia

Генеральный Спонсор: **ACTE** ASSOCIATION OF CORPORATE TRAVEL GLOBAL EXECUTIVES

При поддержке: **WORLDHOTEL SALTANAT**

Официальные Спонсоры: **CHARGALA HOTELS**, **CEZNA AIRLINES**, **ETIHAD AIRWAYS**, **KAZHOL**, **kerzner**, **RENAISSANCE**, **RIXOS**, **SECAT AIRLINES**, **SHAN SHAN HOTELS**, **MAV**

Медиа Партнеры: **бизнес.власть**, **headline**, **КАПИТАЛ**, **Kazakhstan**, **National Business Review**, **world monitor**, **Деловой Казахстан**

HR&PR

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

23 по 25 октября, 2013 года, город Алматы

- Пленарное заседание:**
Фасилитированная сессия "HR & PR партнерство в фокусе ВВП".
- Мастер классы**
Как построить захватывающий диалог: практические инструменты. Управление эмоциями при построении корпоративной культуры. Личный брендинг.
- Секции:**
HR&PR партнерство во внутренних и внешних коммуникациях ВВП в кейсах компаний.
- Интенсивные тренинговые дни**
Тема: Технологии инновационных решений. Тема: Правила и ритуалы построения корпоративной культуры.

Спикеры из Казахстана, Узбекистана, России и Германии

Подробнее на www.hr-congress.kz, www.pr-event.kz
Тел.: 267-78-38, 267-78-69
Facebook: <https://www.facebook.com/rns.for.press>
Twitter: rns_kz

Как выйти на международный рынок?

Венера Гайфутдинова

Один из этапов развития производства – выход компании на внешние рынки. Деловой еженедельник «Капитал.kz» узнал у международных экспертов о том, с какими проблемами они сталкиваются при выходе на новые рынки и каковы пути их решения.

Джим Кригбаум, эксперт по вопросам международного развития

Имеет 30-летний стаж работы в международной торговле и развитии производства. Обладает уникальными способностями определять возможности и ниши для товаров/продуктов в ряде отраслей. Г-н Кригбаум проводит по всему миру обучающие курсы по вопросам экспорта и предпринимательства.

В международном бизнесе важно изучить и проанализировать целый ряд основ. Первый и ключевой элемент заключается в том, что вы должны знать свои ресурсы, сильные стороны своей компании, преимущества конкурентного плана. Необходимо четко понимать, что позволяет вам качественно отличаться от конкурентов. Еще одним немаловажным моментом является знание собственного рынка. Надо понимать, чем на вашем рынке занимаются оптовики и розничные продавцы. Также необходимо знать весь процесс закупок. Для достижения успеха на рынке стоит изучить нужды своего клиента, чтобы предоставлять ему товары и услуги, интересные ему. Значимым является и умение найти нишу на рынке для своего товара.

Представляя на рынке свой продукт, вы должны понимать, как мотивировать покупателя приобрести этот товар именно у вас. Если вы это знаете, то можете считать, что вы уже на полпути к успеху.

Когда я говорю о знании своего ресурса, я имею в виду, что вы должны понимать весь спектр товаров, которые вы можете производить, максимальные объемы вашего производства и возможности поставок своего товара на другие рынки. В своей практике я сталкивался с тем, что клиенты обнаруживали слишком большой уровень продаж, то есть больше, чем могут произвести. Вы должны продавать столько, сколько можете произвести. Многие компании просто не понимают своих ресурсов, а это является ключевым элементом для понимания потенциала своего бизнеса.

Компания должна каждые полгода оценивать свои преимущества, потенциал, слабые стороны и угрозы. Этот инструмент позволяет адекватно оценить свои ресурсы. Возможно, я заостряю внимание на всем известных фактах. Но, как показала практика, зачастую бизнесмены не делают то, о чем я говорил ранее, так как они слишком заняты рутинными ежедневными делами.

После того как вы изучите свои слабые и сильные стороны, конкурентные преимущества, вам необходимо разработать план действий, стратегии и продумать начало реализации проекта.

Я хочу рассказать вам один интересный пример из своей практики. В Парагвае нет своего леса, но в этой стране очень дешевая рабочая сила. Используя это преимущество, бизнесмены наладили производство молдинга и плитуса в Парагвае. Они поставили лес из соседней Бразилии, перерабатывали его, а затем экспортировали готовую продукцию по всему миру.

Но в 2008 году произошел всемирный экономический кризис, который сильно повлиял на строительную отрасль. Темпы строительства во всем мире значительно снизились, и, соответственно, спрос на молдинг и плитус также упал, так как основным потребителем этих товаров является строительная отрасль. Производители молдинга и плитуса из Парагвая нашли решение этой проблемы. Они поняли, что оборудование, которое есть у них, позволяет производить не только эти товары, но и рамки для фото и картин, а также отделку для гробов. Своевременная оценка своих ресурсов позволила этой компании не разориться в годы кризиса.

Есть одно простое правило, которому должны следовать производители. Оно гласит: «Производи то, что ты можешь продать, а не продавай то, что ты можешь производить».

Максимилиан Федингер, эксперт по экспортной торговле

Обладает более чем 21-летним опытом в предоставлении тренинговых и консультационных услуг различным организациям, среди которых международные компании, правительства разных стран, государственные структуры.

Есть ли экспортная стратегия, которая работает для всех сфер бизнеса? Я должен сказать, нет. Нет единого рецепта для всех видов бизнеса. С точки зрения моего опыта как консультанта, а я работал во многих компаниях, которые производили текстиль, сельскохозяйственную технику и товары класса люкс, одна концепция может быть применима для всех, но в этом

основная ошибка. Надо в таком случае иметь в виду, что никто не сможет дать вам никаких гарантий успеха. Единственное, что можно утверждать – используя какую-то единую стратегию, вы сможете избежать больших ошибок.

Так, например классические предметы роскоши имеют определенного рода ограничения в цене, которая не может идти вниз. Она должна расти только вверх.

Если у вас есть часы Rolex, и вы получаете информацию от компании о распродаже летней коллекции, и в рамках этой распродажи модель часов, которую вы купили три месяца назад, сегодня стоит на 50% дешевле, то что вы подумаете о Rolex? Да, то, что компания обманывает вас. И зачем тогда нужно покупать за такие деньги эти часы, когда они впоследствии снизят цены на них?

Когда вы работаете с предметами роскоши, с товарами класса люкс, вы можете предоставлять определенные скидки, но делать распродажи не стоит. Если вы будете делать такие распродажи, ваши клиенты просто взбесятся. Цена часов Rolex из года в год меняется, но лишь в сторону ее увеличения. Производители люксовых марок часов за десять лет продажи одной и той же модели удваивают ее стоимость на 100%. По этой причине покупка люксовых часов является хорошей инвестицией в перспективе. Через 10 лет вы можете продать свои часы в 2 раза дороже, чем приобрели их, но при этом все 10 лет вы еще и наслаждались владением такими часами.

Надо помнить, что для товаров класса люкс качество имеет главное значение, так как они должны прослужить длительный срок.

Другим не менее крупным сектором является сельскохозяйственная техника.

Это тоже товар длительного пользования. И как же вы будете продавать такие товары длительного пользования как сельскохозяйственная техника? Не через магазины, а через различные схемы инвестирования.

Такие товары нельзя продавать просто за наличные, вы должны предоставить финансирование своим покупателям. Например, компания Ford в 1990 и 2000 годах большую часть дохода получила от финансового сектора. Каким образом производитель автомобилей удалось заработать в области финансового сектора? В 1972 году у компании возникла проблема: машины перестали продаваться, так как был нефтяной кризис. Компания начала думать о том, как стимулировать рынок. В итоге было принято решение выдавать кредиты собственным клиентам. Так основной бизнес стал подпитываться за счет дополнительного.

Интересен еще один пример. За счет чего, по вашему мнению, McDonald's получает большую часть своей прибыли? Вы не поверите. На недвижимости. Рестораны McDonald's зачастую находятся в центрах больших городов, и здания, в которых они расположены, являются собственностью компании, которую они сдают своим франшизам.

Товары народного потребления – это также уникальный продукт. Когда вы занимаетесь продажей такого вида продуктов, вы не связываетесь с конечным потребителем напрямую. Вы связываетесь со своими потребителями по чрезвычайно развитой цепочке поставок. Каким образом вам увеличить продажи? Просто необходимо стимулировать спрос на свой продукт.

Лучшим примером компании, которая обладает мастерством стимулирования спроса на свой продукт, является Apple. Эта компания начала стимулировать спрос на продукцию, которой раньше просто не существовало. Примерно 10 лет никто не просил: «Хочу iPod». Более того, вы даже не знали, что он вам нужен. Но уже сегодня мы не мыслим своего существования без гаджетов от Apple.

Достаточно просто удовлетворить спрос на какой-то товар, когда вы просто копируете кого-то, и в этом случае тоже можете быть успешным. Гораздо сложнее создать совершенно новый товар и стимулировать на него спрос.

Почему падает рентабельность нацкомпаний?

Андрей Кириллов

Резкое сокращение прибыли национальных компаний, возможно, – сигнал к тому, что нас ожидают громкие отставки

Как сообщил на прошлой неделе портал «Kapital.kz», рентабельность всех нацкомпаний Казахстана во II квартале 2013 года составила 13,1%, что в 2 раза меньше, чем в предыдущем периоде года. Соответствующая информация содержится в квартальном отчете Агентства РК по статистике, посвященном финансово-хозяйственной деятельности национальных компаний.

Валовая прибыль нацкомпаний за апрель-июнь 2013 года составила 70,5 млрд тенге (около \$470 млн), подсчитали в Агентстве РК по статистике. Это на 2,5% меньше показателя за предыдущий квартал этого года (\$482 млн).

При этом основной причиной снижения прибыльности квазигосударственного сектора явился рост прочих расходов. Как подсчитал наш портал, по сравнению с предыдущим кварталом они выросли более чем в 13 раз – до 23,7 млрд тенге (около \$158 млн).

Помимо этого за отчетный период сократились доходы от финансирования до 17,2 млрд тенге (\$114,7 млн). Для сравнения: в январе-марте текущего года эта статья доходов принесла нацкомпаниям 21,5 млрд тенге (\$143,5 млн).

Кроме того, непроизводственные расходы квазигосударственного сектора во II квартале составили 58,17 млрд тенге (\$387,7 млн), что на 75% больше, чем в предыдущем периоде.

В результате прибыль до налогообложения составила 36,1 млрд тенге против 64,55 млрд тенге в I квартале 2013 года. Другими словами, падение составило более 44%. Чистая прибыль нацкомпаний



за отчетный период составила 33,8 млрд тенге (\$225,7 млн), что на 38% меньше финансового результата за I квартал текущего года.

Налоги ни при чем

Как правило, резкое сокращение прибыли – это сознательная попытка ухода от высоких налогов.

Так, например, корпоративный подоходный налог (КПН) в Казахстане с 1 января 2009 года по 1 января 2013 года со-

ставлял 20%. И после 1 января 2013 года он остался на старом уровне.

Причем большинство местных экспертов считает этот уровень довольно высоким. Разговоры о высоком уровне КПН ведутся давно, но к 2014 году, как сообщил министр по делам экономической интеграции Жанар Айтжанова, его предполагается снизить до 15%. Для сравнения: в России – 20%, Беларуси – 18%.

Так, к примеру, налог на добавленную стоимость (НДС) составляет 12%. Для

сравнения: в России – 18%, в Беларуси – 20%. Социальный налог в Казахстане составляет 11%, тогда как в России и Беларуси – 34% и 28% соответственно.

То есть, как ни смотри, налоговый фактор не может являться причиной резкого падения прибыли нацкомпаний.

Людей меньше, но трат больше

Резкое уменьшение прибыли более чем странно, если вспомнить, что происходило в 2012 году.

В конце января на рабочем совещании в правительстве президент РК Нурсултан Назарбаев призвал главу фонда «Самрук-Казына» Умирзак Шукеева сократить количество служащих в нацкомпаниях. «Вот Умирзак Естаевич свежими глазами увидел, сколько там живчиков сидит, зайчиков, вообще не работающих, бумаги переставляющих за большие зарплаты. Во всех холдингах, в национальных компаниях, дочерние, не знаю, внучатые – все по женскому роду. До 15 апреля внести предложения по оптимизации нацкомпаний, компаний и госпредприятий», – распорядился он. При этом он пояснил, что сокращение численности работников управленческого аппарата холдингов, нацкомпаний, госпредприятий необходимо «с точки зрения экономики бюджета и антикоррупционной работы».

Вместе с тем глава государства запретил использовать высвободившиеся ресурсы на увеличение зарплат оставшихся управленцев. «Есть большие резервы в дочерних и внучатых компаниях. Вот «Разведка Добыча «КазМунайГаз» в Астане – 50% сегодня сокращает. «КазМунайГаз» сокращает персонал на 25% и правильно делает, я поддерживаю. «Казахстан темир жолы» уже на 15% сократил персонал. Сейчас предстоит на 17% еще сократить. Все непрофильные активы, может быть, мы соберем в одну компанию? Чего только нет у нас, поэтому от таких неправильных активов надо будет избавляться. Речь

идет не о механическом сокращении, а о том, которое позволит повысить эффективность работы, исключить повторение функций», – заявил г-н Шукеев.

Так как «прочие расходы», как сообщил наш портал, выросли в 13 раз, значит, первое сокращение штатов нацкомпаний провели формально, и количество служащих по крайней мере не сократилось. Ну, или второе, штаты все же сократили, но топ-менеджерам раздали такие бонусы, что прибыль резко уменьшилась.

Уволить, нельзя оставить

Вообще, снижение прибыли, какими бы причинами это не обуславливалось, есть результат неэффективной работы менеджмента.

Например, на Западе с топ-менеджерами, которые не могут эффективно управлять, не церемонятся.

В частности, в ноябре 2007 года был уволен финансовый директор фирмы Ericsson Карл Хенрик Сундстром после октябрьского снижения прибыли. Оказывается, во время его правления с начала 2007 года цена на акции упала более чем на 40%.

В конце июля 2012 года правление Symbantec уволило 46-летнего президента и главного исполнительного директора – ветерана компании Энрике Салема. Причем сообщение об отставке Салема поступило вместе с отчетом Symbantec за I квартал 2012-2013 финансового года, который завершился 29 июня. Выручка компании практически не возросла по сравнению с аналогичным периодом прошлого года: рост составил всего 1% до \$1,67 млрд. При этом прибыль сократилась на 10% – со \$191 млн до \$172 млн.

А еще в ноябре прошлого года был отстранен от должности глава McDonald's Ив Филд. 57-летний руководитель был уволен после 35 лет работы в компании. Ранее McDonald's сообщил о падении продаж в октябре в точках, открытых менее 13 месяцев назад, на 1,8%.

МДП не враг, но...

Белорусская таможня выступила за изменение правового поля использования системы международных дорожных перевозок

Ольга Примак (Минск)

Правовое поле использования системы МДП (международных дорожных перевозок) должно претерпеть существенные изменения. Такое заявление сделал заместитель председателя Государственного комитета Беларуси (ГТК РБ) Сергей Борисюк во время Белорусского транспортно-логистического конгресса, прошедшего в Минске 9-10 октября.

«Тот уровень зависимости от процедуры МДП, который наблюдается сейчас в сфере транзитных перевозок, по моему мнению, недопустим, – сказал г-н Борисюк. – Правовое поле использования МДП должно претерпеть существенные изменения в сторону усиления защиты государственных бюджетов от возникновения задолженности и повышения стабильности системы гарантий».

Кроме того, по мнению ГТК РБ, «необходимо срочно наращивать потенциал

национальных механизмов гарантирования при транзите товаров, чтобы стабилизировать условия транзита как на национальном, так и на региональном уровне».

Белорусские таможенники считают, что применение системы имеет концептуальные проблемы, которые становятся источником кризисных ситуаций. В их числе – уровень гарантий книжки МДП, которая в настоящее время в ряде случаев не покрывает причитающихся сумм таможенных платежей при транзите товаров, а также негибкость системы, которая не позволяет при недостаточности гарантий использовать иные, кроме сопровождения, способы обеспечения уплаты таможенных пошлин и налогов.

«Кроме того, давно уже вызывает опасения использование книжки МДП перевозчиками, не являющимися их держателями», – добавил г-н Борисюк.

Таким образом, белорусская таможня фактически приняла сторону Федераль-

ной таможенной службы России в конфликте с грузоперевозчиками, осуществляющими международные перевозки по системе МДП.

Как известно, в конце августа ФТС России письменно уведомила Ассоциацию международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) о расторжении с 1 декабря 2013 года Соглашения об обязательствах, связанных с применением Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП.

Речь не о международном договоре – Конвенции МДП 1975 года, а о взаимодействии федерального органа исполнительной власти и российской структуры, являющейся гарантийным объединением, подчеркивают российские таможенники. Соглашение ФТС с АСМАП действовало с 2004 года.

Суть конфликта заключается в том, что, по мнению ФТС, обязательства по уплате таможенных платежей таможенным орга-

нам АСМАП в соответствии с упомянутой конвенцией не выполняет и сумма задолженности составляет свыше 20 млрд рублей, или 40% от общей суммы задолженности участников внешнеэкономической деятельности.

ФТС утверждает, что все попытки урегулировать вопросы транзита товаров по книжкам МДП «не увенчались успехом в силу неконструктивной позиции руководства гарантийного объединения». В частности, не решены вопросы предоставления АСМАП надлежащих гарантий уплаты таможенных платежей при транзите товаров, исключающие потери для федерального бюджета, а также выработки процедуры погашения задолженности, возникшей при неоплате товаров. Якобы поэтому и пришлось пойти на крайние меры.

Вопрос о расторжении подобного соглашения между белорусскими таможенниками и перевозчиками не стоит. Во-первых, международные перевозки, страной назначения которых является Беларусь, на сегодня менее зависимы от МДП, чем российские. В Беларусь по процедуре МДП ввозится порядка 47% товаров, из Беларуси – 7,4%. Для сравнения: 84% транзитных товаров, следующих через Беларусь в Россию, перемещаются автомобилями с использованием книжки МДП. В оценке белорусских таможенников это настоящая монополия.

Любопытно, в ходе короткой дискуссии после выступления г-н Борисюк ми-

ролюбиво подчеркнул, что МДП – одна из самых надежных в мире процедур, что в белорусский бюджет платежи от перевозчиков поступают в полном объеме и что неурегулированных вопросов с белорусским национальным оператором МДП – ассоциацией БАМАП – у таможенников на сегодня нет. И вообще, российский конфликт вызван не только объективными причинами, но и «отсутствием реального взаимодействия между национальным гарантом по процедуре МДП и таможенными органами».

Получается, отношение у белорусских таможенников такое: МДП нам не враг, но надо быть осторожнее.

Белорусский минтранс же и в отсутствие реального конфликта с таможенниками, лишь наблюдая за российскими перипетиями, сегодня полностью на стороне перевозчиков. «Эта система достаточно надежно в мире работает, – высказался во время выхода к прессе глава ведомства Анатолий Сивак. – Пускай была бы создана в мире другая, и она бы победила, а не так, что давайте остановим старую, не имея новой».

А вот его российский коллега Максим Соколов воздержался от каких-либо оценок. «Я считаю, что это в компетенции федеральных таможенных органов. Поэтому пускай они сначала определятся, выскажут свою позицию, а потом уже мы будем оценивать», – прокомментировал конфликт ФТС и АСМАП министр транспорта России.

Торговая миссия в Грузию принесла Казахстану \$3,5 млн

Страна успешно расширяет географию и структуру экспорта

Айнур Касенова
(Алматы – Тбилиси – Алматы)

Отправляя новые перспективные направления, ведущие экспортные предприятия Казахстана посетили Грузию в составе торговой миссии, организованной Национальным агентством по экспорту и инвестициям «Kaznex Invest». По результатам мероприятия отечественные производители муки, макаронных изделий и соли подписали контракты на \$3,5 млн, а итоговая сумма может возрасти до \$5 млн.

На прошлой неделе в Тбилиси состоялся казахстанско-грузинский бизнес-форум, собрав на своей площадке производителей в области машиностроения, фармацевтики, медицинского оборудования, пищевой и химической промышленности.

Следует отметить, что географическое положение Грузии в Закавказском регионе открывает возможность выхода на рынки соседних Армении и Азербайджана, а в дальнейшем и в европейские страны. Вместе с тем хорошо развитая инфраструктура батумского порта обеспечивает доступ к Черному морю. К тому же наличие прямого авиасообщения между крупными городами двух стран, а также безвизовый режим пересечения национальных границ способствует укреплению и развитию существующих торгово-экономических взаимоотношений.

Объем товарооборота между двумя странами вырос в 4 раза за последние несколько лет. Так, в 2009 году он составил \$40 млн, а в 2012 – уже достиг \$160 млн. Из них 110 представляют экспорт казахстанской продукции в Грузию. Именно поэтому регулярные встречи бизнес-кругов особенно важны для поддержки динамичного роста.

Увеличение объемов внешней торговли страны, несомненно, лежит через поиски новых рынков сбыта казахстанской продукции. А диверсификация экономики развивается, в том числе и через увеличение несырьевого экспорта. В данном направлении активно работает агентство «Kaznex Invest». Как отметили организаторы, за выбором того или иного экспортного направления стоит тщательный анализ экономической конъюнктуры, особенностей импорта и конкурентоспособности экспортных услуг и товаров.

Официальная часть мероприятия прошла с участием Нино Чиковани, генеральной палаты Грузии, Кетеван Бочоришвили, заместителя министра экономики и устойчивого развития Грузии, Ермухамета Ертсыбаева, посла РК в Грузии, и Мейржана Майкенова, заместителя председателя правления АО «Kaznex Invest».

Вторая часть была предназначена для двусторонних переговоров между компаниями стран-партнеров. По словам самих предпринимателей, дискуссионные площадки такого рода позволяют значительно ускорить установление деловых контактов и дают реальную отдачу. 12 казахстанских предприятий провели переговоры с потенциальными покупателями на бизнес-форуме.

Кроме того, в ходе отдельных встреч отечественные предприниматели смогли обсудить возможности своего участия в грузинских государственных закупках, тендерах, а также задать вопросы о процедурах регистрации непосредственно в компетентных органах принимающей стороны. Так, казахстанскую делегацию приняли министр здравоохранения Грузии, первый вице-министр регионального развития и инфраструктуры, а также заместитель министра сельского хозяйства.

По словам Нино Чиковани, двусторонний форум имеет регулярный характер. Так, первая торговая миссия Казахстана в Грузию состоялась два года назад, в 2011 году. По ее итогам были подписаны контракты более чем на \$5 млн. Наибольшую пользу такие встречи приносят представителям малого и среднего бизнеса, для которых жизненно важно поощрение экспорта. К тому же, судя по отзывам грузинских компаний, их заинтересованность в казахстанской продукции велика. На данный момент ТПП Грузии тесно сотрудничает с агентством «Kaznex Invest» и намерена продолжить свою работу в данном направлении, заверила г-жа Чиковани.

Также Кетеван Бочоришвили выразила готовность грузинской стороны способствовать укреплению торгово-экономических отношений между двумя странами. Следует отметить, что правительство Грузии наметило ряд экономических реформ, привлекательных для зарубежных инвесторов и импортеров, на исполнение которых результаты пре-

зидентских выборов влияния иметь не будут. Так, по словам г-на Ертсыбаева, эффективное сотрудничество двух стран, начавшееся много лет назад, продолжится по заранее намеченному плану.

Большая часть казахстанских активностей в Грузии принадлежит крупнейшему холдингу страны «Самрук-Казына». Как правило, структуры подобных масштабов прекрасно ограничиваются своими ресурсами, тогда как представители МСБ остро нуждаются в содействии при реализации своей экспортной политики, отмечают эксперты.

Следует также отметить, что наиболее перспективными областями взаимодействия между двумя странами являются топливно-энергетический сектор, транспорт и транспорт, финансы и здравоохранение, сельское хозяйство, туризм, информационные технологии и защита окружающей среды.

Согласно рейтингу экономик Doing Business Всемирного банка, Грузия входит в первую десятку стран. Высокая позиция в индексе легкости ведения бизнеса означает, что регулярный климат благоприятствует развитию предпринимательской деятельности. Индекс, в свою очередь, является средним показателем страны по 10 индикаторам: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения, регистрация собственности, кредитование, защита инвесторов, налогообложение, международная торговля, обеспечение исполнения контрактов и разрешение неплатежеспособности. Казахстан в данном рейтинге занимает 49 место.

С 2000 года Грузия входит в состав ВТО и по рейтингу международной торговли занимает 38 место. Экономический рост за последний год составил 6,5% от ВВП

на внутреннем рынке. «Маржинальность по экспортным машинам небольшая и это скорее хорошая возможность загрузить наши производственные мощности и обеспечить работой как можно больше наших граждан», – говорит г-н Нуртлеуов.

В зерновом секторе доля экспорта группы компаний Диканши из Северо-Казахстанской области составляет от 50% до 70%. Большая разница объясняется динамичностью конъюнктуры внутреннего рынка, что влечет за собой изменение спроса на внешних рынках. Сельское хозяйство имеет свои сезонные тенденции, что также может влиять на итоговые результаты компании, отмечает Дмитрий

и производители продуктов питания уже почувствовали усиливающуюся конкуренцию с российскими коллегами. «Население Казахстана меньше чем в России, наши национальные производители изначально имели меньшие рынки сбыта и соответственно торговые обороты по сравнению с более крупными российскими производителями», – поясняет предприниматель. Поэтому конкурировать с большим соседом отечественным компаниям тяжелее. Если крупные казахстанские операторы способны выдержать давление, то не все мелкие сумеют остаться на плаву. По этой причине для здоровой конкуренции желательно изна-



страны. Данные факторы повышают ее привлекательность для казахстанского бизнеса, отметил Мейржан Майкенов.

Очередная торговая миссия развернет деятельность в китайском городе Урумчи в ноябре этого года. По отчетным данным, сумма экспортных контрактов, подписанных при содействии агентства за три года, превышает \$1 млрд.

Следует отметить, что освоение новых широт сбыта продукции требует колоссальных усилий. Предпринимателям нужно основательно изучить вопрос. Как показывает опыт, отдельной компании необходимо от 6 месяцев до года подготовки. Поэтому торговые миссии как инструмент продвижения экспорта являются одним из самых эффективных способов помощи казахстанским производителям при выходе на внешние рынки.

В целом, в успешной реализации экспортной политики компании первым этапом является налаживание каналов сбыта продукции. Затем предприятие ищет возможность сократить транспортные расходы, создавая производство на месте сбыта. И завершающим этапом становится поиск новых приграничных рынков. Вместе с тем последний этап – начало нового цикла. Данному сценарию и следует Казахстан.

Компании, принявшие участие в торговой миссии, представляют успешный пример реализации экспортной политики. Так, к примеру, Шалкар Нуртлеуов, директор компании Hyundai Auto Truck & Bus, отмечает, что экспорт составляет почти 50% выпускаемой заводом продукции. Тем не менее основную прибыль предприятие получает за счет продаж машин

Пампур, генеральный директор фирмы. В связи с этим трудно с уверенностью прогнозировать рыночный спрос. Делать запасы, исходя из объемов продаж и ценовой динамики – не всегда оправдывает ожидания. Как показывает опыт, рынок стремительно меняется в ту или иную сторону и подобная «предусмотрительность» может повлечь за собой катастрофические последствия.

Вместе с тем доходность экспортной деятельности казахстанской кондитерской фабрики «Баян Сулу» приносит предприятию от 40% до 45% прибыли, сообщил Евгений Конрат, директор компании по маркетингу и продажам.

В 2013 году по отношению к 2012 году экспортные продажи выросли на 30% и составили к общему объему реализации 31% в натуральном выражении и около 40% в денежном.

Экспортный потенциал в ТС

Вступление Казахстана в ТС дало доступ всем трем опрошенным компаниям к новым рынкам. Но если машиностроители и кондитеры отмечают для себя больше положительных моментов, нежели отрицательных, энтузиазм зерновиков несколько сдержан.

Так, Hyundai Auto Truck & Bus стал первым экспортером автомобилей в Казахстане. А компания «Баян Сулу» пересмотрела свою экспортную политику.

Если рассматривать вопрос глобально, Таможенный союз укрепляет национальную экономику трех стран, отмечает Дмитрий Пампур. Тем не менее на локальном уровне, особенно в приграничных с Россией зонах, казахстанские переработчики

часть имеют равные условия с коллегами по ТС. Например, следует провести унификацию требований для сертификации продукции. На данный момент они более жесткие в Казахстане, что дает возможность российским производителям создавать конкуренцию казахстанской продукции на наших же рынках. Сегодня наблюдаются перекосы, различия в требованиях к производителям в ТС, что может создавать преимущества некоторых стран перед другими участниками союза. Например, в приграничных с Россией зонах происходит вывоз зерна российскими посредническими компаниями автомобильным транспортом в сторону РФ. Пользуясь отсутствием таможенных границ, не соблюдается официальное оформление товара и уплата НДС, зерно приходится как российское. Это нарушает ценовой баланс в приграничных зонах, обедняет бюджеты наших стран, нарушает процессы здоровой конкуренции.

Экспортный потенциал в ВТО

Кто-то из бизнесменов использует вступление в ВТО как новую возможность, а кто-то как препятствие к развитию. Казахстанский бизнес должен быть готов ко всему и особенно к экономической экспансии со стороны других индустриально развитых стран-членов международной организации, и тогда без поддержки государства бизнесу не выжить, считает г-н Нуртлеуов. Кроме того, необходимо перенять опыт таких стран как Корея, Япония и Китай. «ТС является своего рода тренировочной «игрой» для нас перед вступлением в ВТО, и, надеюсь, на большом «поле» мы не станем снова сырьевым донором», – отмечает предприниматель.

В то же время Евгений Конрат не думает, что вступление РК в ВТО повлечет за собой значительные изменения в структуре и географии экспортных продаж. Для этого, по его мнению, необходим ряд комплексных мер по поддержке отечественных производителей и продвижению казахстанских товаров на внешние рынки. «Однако при любых обстоятельствах мы будем расширять и наращивать экспортный потенциал. Ведь качественный продукт всегда будет завоевывать сердца потребителей, в каких странах бы они ни находились», – говорит спикер.

В свою очередь Дмитрий Пампур надеется, что с вступлением в ВТО в стране ускорятся процессы выравнивания в законодательной базе и требованиях к производителям и всем участникам торгово-экономических отношений. Это позволит создать равные условия конкуренции как между участниками ТС, так и между странами-членами ВТО, что в дальнейшем будет способствовать расширению географии экспортных направлений компаниями Казахстана.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРЕЗИДЕНТ ЛИЧНО ПРОИНСРУКТИРУЕТ ЧИНОВНИКОВ

17 октября текущего года с участием главы государства состоится совещание с государственными служащими управленческого корпуса «А». Об этом сообщает пресс-служба президента. Отмечается, что в ходе совещания будут подведены итоги проведенного отбора в управленческий корпус «А». Кроме того, президент Нурсултан Назарбаев даст поручения по дальнейшей модернизации государственной службы на принципах меритократии, прозрачности и подотчетности обществу. Как сообщалось ранее, Нурсултан Назарбаев своим указом от 7 марта 2013 года поручил агентству по делам госслужбы утвердить специальные требования к административным госслужащим корпуса «А». Они должны включать в себя требования, касающиеся образования, опыта работы, профессиональных знаний, а также компетенции в сфере законодательства, знания стратегических и программных документов. В корпус «А» вошли руководители аппарата, ответственные секретари госорганов, председатели комитетов и акимы городов и районов. По информации председателя Агентства по делам госслужбы РК Алихана Байменова, в рамках реформы государственной службы в Казахстане 155 госслужащих впервые назначены на должности корпуса «А». Всего посты этой категории занимает 501 человек. «То есть обновление прошло на треть. Из 198 – 72 новых акима городов и районов сейчас. Таким образом, мы видим, что социальный лифт заработал. Эти 155 человек при прежней системе, наверняка, не могли бы быть назначены. То есть они не были лично знакомы с акимами и министрами. Может быть, их не видели, их таланты не могли раскрыться», – высказал свое мнение ранее Алихан Байменов. Он пояснил, что стабильной работы с новыми сотрудниками высшего государственного корпуса заключен контракт на 4 года. В будущем планируется ввести систему бонусов для данной категории госменеджмента. Ежегодно деятельность госслужащих корпуса «А» намерены оценивать. (kapital.kz)

ОЖИДАТЬ ЛИ КАДРОВЫХ ПЕРЕСТАНОВОК В КАЗАХСТАНЕ?

По мнению известного казахстанского политолога, представителя Ассоциации приграничного сотрудничества Марата Шибутова, критика со стороны президента Нурсултана Назарбаева, прозвучавшая 11 октября на расширенном заседании, – это общее недовольство кабинетом Серика Ахметова и многое зависит от того, как правительство справится с отопительным сезоном, версткой бюджета и сохранением урожая этого года. «Если они это сорвут, то в целом в кабинете будет кадровые перестановки – скорее всего после нового года. Самые, на мой взгляд, пострадавшие ведомства будут – министерство регионального развития, министерство индустрии и новых технологий, министерство культуры и информации. Именно на них в последнее время возлагались большие надежды. Им дали большие полномочия и финансирование. Они должны быlidать более-менее положительный результат, и они же подвергаются наиболее сильной критике в течение последнего года», – отметил Марат Шибутов. Как ранее сообщил деловой портал Kapital.kz, 11 октября президент Нурсултан Назарбаев подверг критике сразу несколько министерств и ведомств. Также глава государства потребовал разъяснить ситуацию вокруг Жилстройсервисбанка, решить вопрос с недоукомплектованными средствами, прекратить расхищение средств при проведении тендеров и не только. (kapital.kz)

КАЗАХСТАНЦЕВ СТАЛО БОЛЬШЕ

По данным на 1 сентября текущего года, численность населения страны увеличилась на 166 тыс. человек и составила 17 млн 750 тыс. человек, сообщил в ходе брифинга председатель Агентства РК по статистике Алихан Смаилов, сообщает портал primeminister.kz. «Численность населения страны на 1 сентября 2013 года составила 17 075,7 тыс. человек, в том числе городского населения – 9384,6 тыс., сельского – 7691,1 тыс. человек. За 8 месяцев текущего года численность населения увеличилась на 166 тыс. человек», – сказал Алихан Смаилов. При этом по сравнению с 1 сентября 2012 года численность населения страны увеличилась на 239 тыс. человек или на 1,4%. В целом, по данным агентства, естественный прирост населения республики в январе-августе составил 167,8 тыс. человек. (kapital.kz)

ИММИГРАНТОВ В КАЗАХСТАНЕ СТАЛО МЕНЬШЕ

Об этом сообщил председатель Агентства РК по статистике Алихан Смаилов. «Теперь с точки зрения иммигрантов, то есть приезжающих в страну, их количество тоже уменьшается. Это связано с тем, что у нас с прошлого года остановлена выдача квот для оралманов», – сказал Алихан Смаилов на брифинге в статистическом ведомстве. Согласно данным ведомства, в январе-августе число прибывших в Казахстан уменьшилось на 30,3% и составило 14,1 тыс. человек. Число выбывших также уменьшилось на 17,5%. Всего за 8 месяцев выехало 15,9 тыс. человек. По данным Алихана Смаилова, с момента обретения независимости в страну въехали около 1,5 млн человек. Из них казахов – 700 тыс. «Снижение миграционного притока и оттока связано, в первую очередь, с тем, что желающих уехать становится меньше с каждым годом и с приостановкой выдачи квот на возвращение оралманов», – резюмировал глава статистического ведомства. Как ранее сообщалось, в июле численность населения Казахстана достигла 17 млн человек. 17-миллионным жителем Казахстана в июле 2013 года стал Алтынбек Ескара, родившийся в Южно-Казахстанской области. (kapital.kz)

8 и 9 НОЯБРЯ БОЛЬШОЙ ИНТЕРНЕТ ФОРУМ

ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ IT-ИНДУСТРИИ • В АЛМАТЫ

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

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

BIF 2013
BIG INTERNET FORUM

Генеральный информационный партнер НУРМЕДИА

ОРГАНИЗАТОРЫ:

Узнайте больше о возможностях учебы в Великобритании на выставке британского образования Education UK!

26 октября 2013 г., Алматы
Отель Rixos
Время работы выставки: 12:00 – 18:00

27 октября 2013 г., Астана
Отель Radisson
Время работы выставки: 14:00 – 19:00

Подробности на сайте www.britishcouncil.kz

Нас поддерживают:

Главный партнер:

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

В ДВУХ ГОРОДАХ РК БЛАГОУСТРАИВАЮТ НАБЕРЕЖНЫЕ

Новые зоны отдыха в Шымкенте и Актау будут открыты в ноябре. В Шымкенте благоустройство русла реки Бадам началось 15 мая 2013 года. Строители заверяют, что работы будут завершены до 30 ноября текущего года. Об этом говорится в сообщении, размещенном на сайте акимата города. Протяженность реки Бадам в городской черте составляет порядка 9 километров. В этом году запланировано благоустроить около 3 километров. Для реализации этого проекта из областного бюджета выделено почти 2 млрд тенге, из которых на сегодняшний день освоено порядка 1 млрд 300 млн тенге. В настоящее время на объекте занято 85 единиц техники и трудятся 380 человек. Строители скорректировали русло реки, убрали и демонтировали старые бетонные плиты, выровняли берега двумя паркетами, установили пандусы. Также продолжается строительство трех железобетонных переправно-водоносных конструкций, сооружение одной из них уже закончено. В ближайшее время должны быть смонтированы два моста из металлоконструкций, проведена реставрация главного автомобильного моста, установлено несколько архитектурных композиций в национальном стиле. Продолжается строительство набережной и в Актау. Уже выполнено свыше 50% работ от запланированного объема. Среди прочего, продолжается строительство велосипедной дорожки. По информации подрядчика, все работы планируется завершить к ноябрю текущего года. На благоустройство набережной из бюджета было выделено свыше 550 млн тенге. Новая зона отдыха располагается на территории в 500 метров в длину и от 20 до 80 метров в ширину. Как только завершатся строительные работы, коммунальщики приступят к благоустройству. Здесь установят энергосберегающие фонари, лавочки, детские комплексы. (kapital.kz)

«ЖАУЖУРЕК МЫҢ БАЛА» ВЫХОДЯТ НА АМЕРИКАНСКИЕ ЭКРАНЫ

Самый успешный казахстанский фильм «Жаужүрек Мың Бала» режиссера Акана Сатаева и производства АО «Казахфильм» им. Шакена Айманова вышел в Северной Америке на ведущих платформах цифрового вещания Video on Demand (VOD – видео по запросу). Технология VOD – цифровой интерактивный кинотеатр, который обеспечивает трансляцию фильмов высокого качества в индивидуальном порядке по сети интернет, благодаря услугам специальных контент-провайдеров, а также по кабельному или спутниковому ТВ. В США и Европе данный вид сервиса широко распространен, и по мере развития цифровых технологий набирает популярность во всем остальном мире. Только в Северной Америке насчитывается более 100 млн семей, использующих сервис «видео по запросу». «Это крупнейший рилез «Казахфильма» на территории Северной Америки, в прогрессивной системе VOD, где нас представляют ведущие провайдеры, такие как Amazon, Google Play / YouTube, iTunes, PlayStation, Rovi, VUDU, Charter, Verizon, AT&T и др. Более 50 млн абонентов», – говорит директор по развитию кинотеатра «Казахфильм» Ильяс Ахмет. Историческая лента вышла на экраны кинотеатров Казахстана в мае 2012 года и собрала рекордные кассовые сборы. Сразу после премьеры фильма на Канском кинорынке мировые права на прокат «Жаужүрек Мың Бала» приобрела канадская компания «108 Media». «Мы представляем фильм для мировой аудитории, а рилез в США – это, конечно, долгожданный и волнительный момент. «Жаужүрек Мың Бала» – прекрасный фильм, благодаря которому мир больше узнает о Казахстане», – отмечает исполнительный директор «108 Media» Аби Растоджи. В отдельности, помимо дальнейшего рилеза на DVD и телеканалах, важно отметить, что лента появится и в библиотеке американского онлайн-гиганта Netflix, который представляет тысячи фильмов и сериалов таких правообладателей, как Disney, Warner, DreamWorks и другие. В настоящее время, помимо США, подтверждены и другие регионы дистрибуции фильма: Франция, Германия, Великобритания, Япония, Корея, Австралия. Выпуск фильма ожидается и в Бразилии, Мексике, странах Бенилюкса, Турции и России. (kapital.kz)

Престиж ценой в 200 евро

Приобретать предметы искусства в Казахстане должно стать модным



Ольга Веселова (Алматы – Вена – Алматы)

Чтобы покупать предметы искусства, необязательно быть очень состоятельным человеком. Искусство доступно. Под таким девизом прошла одна из самых молодых арт-ярмарок старого света – ViennaFair-2013. На ней было представлено более 120 галерей со всего мира и ее посетило около 2,5 тыс. коллекционеров.

Основное отличие ярмарки от других аналогов этого мероприятия в ее фокусе на Восточную Европу. Вот уже два года подряд выставка проходит с русским следом, ведь российский бизнесмен, председатель совета директоров RDI Group Дмитрий Аксенов является владельцем 70% ViennaFair. До прихода г-на Аксенова выставка носила больше локальный характер, в настоящий же момент она активно развивается. В течение всего года организаторы ярмарки во главе с арт-директорами Кристиной Штейнбрехер и Витой Заман устраивали гала-ужины для потенциальных покупателей. Кроме этого, непосредственно во время мероприятия для всех высоких гостей проходила дополнительная программа по посещению важных музеев и галерей Вены, а также состоялся форум 20 Four 7, ориентированный на будущих коллекционеров.

Казахстан тоже присутствовал в этом году на данном престижном международном мероприятии. IADA (Международная ассоциация развития искусства) участвовала в проекте DIALOG: New Energies, который помимо арт-директоров ярмарки курировала и эксперт из Алматы Гайша Маданова. В целом этот проект стал возможен благодаря финансовой поддержке австрийской энергетической компании OMV. Как подчеркнула представительница OMV Танила Хауэр, поддерживая подобные проекты, компания тем самым отдает дань странам, энергетическими ресурсами которых пользуется Австрия.

Казахстанский проект этого года носит название Ahh...Youth! (Ах... Молодость!) и представляет собой свежий рилез на казахстанскую действительность молодых художниц: Ады Ю, Гульнур Мукажановой и Бахыт Бубиқановой.

Участие наших художников весьма позитивно отражается не только на развитии отечественного искусства, но и на страновом пиаре в целом. Простые обыватели из других стран не по бизнесу или политике знакомятся с нашей страной, а в большей степени через искусство и спорт.

Искусство имеет прямую связь с человеком. Оно вызывает к человеческим эмоциям. «Очень часто, познакомившись на международных мероприятиях с казахстанским искусством, публика начинает им интересоваться. Иностранцы хотят больше узнать о нашей культуре, посетит нашу страну. Многих интересует, поддерживается ли искусство в нашей стране государством, на каком уровне развития мы находимся, какие музеи в нашей стране существуют», – заметила Индира Дуйсебаева, сооснователь IADA.

Несмотря на участие казахстанских художников, коллекционеры из нашей страны не спешат вкладывать деньги в искусство. Так, по данным Кристины Штейнбрехер, в этом году ярмарку посетил только один представитель отечественного бизнеса (представитель Astana Group). В целом коллекционирование в Казахстане находится в крайне зачаточном состоянии,

бы люди стали больше в нем разбираться».

Как подчеркивают эксперты, после того как человек удовлетворил все свои материальные потребности, у него возникает желание приобрести что-нибудь для души, что-то уникальное и неповторимое, что находит отклик в нем самом.

В то же время, как полагает Игорь Слудский, руководитель общественного объединения «Евразийский культурный альянс», в Казахстане нет рынка потребления искусства в целом. Можно не являться коллекционером, а просто обставлять свою квартиру.

«На Западе именно средний класс дает основной оборот арт-рынка, а не коллекционеры. Коллекционеры – это разовые продажи, они не развивают рынок. Ведь они гонятся за именами, тогда как обычные покупатели выбирают молодых и нераскрученных авторов, которым и нужна поддержка», – рассуждает г-н Слудский.

Кроме этого, эксперт подмечает, что у казахстанцев нет привычки приглашать гостей для демонстрации своего жилища. «Наша задача создать тренд, чтобы иметь у себя дома какой-либо предмет современного искусства было модно. Чтобы человек причислялся к определенному избранному кругу по тому, что он приобретает картину или скульптуру», – говорит он.

Между тем отдельных смельчаков, решившихся на покупку оригинального произведения искусства для своего дома, в нашей стране все же можно найти. К примеру, алматинский маркетолог Георгий Копилашвили недавно, обставив свою новую квартиру, приобрел картину Алпамыса Батырова «Нефть и вода» за 100 тыс. тенге. Комментируя свой выбор, он отмечает, что руководствовался сразу несколькими побуждениями. «У себя в доме мне бы хотелось иметь не банальную репродукцию из IKEA, а уникальный культурный продукт. Также своим приобретением я хоть немного, но помогаю развитию казахстанского искусства. И в этом проявляется моя гражданская позиция», – поясняет г-н Копилашвили. Кроме того, по признанию спикера, предмет искусства – это неплохое вложение денежных средств. «Я не знаю, как это работает. Со временем увидим», – заключил он.



что сильно тормозит развитие искусства в стране. Ведь коллекционирование – это база для развития художников, основная составляющая арт-рынка. Если для нашей страны что-то и покупают, к примеру, для Esentai Mall и Mega-2, то это работы зарубежных художников.

«Очень важно поддерживать авторов, покупая их работы. Ведь продажа собственных произведений для художника – это единственный источник средств к существованию для них», – считает Дина Байтасова, президент IADA.

Для развития коллекционирования в нашей стране, по мнению г-жи Байтасовой, нужно проводить на постоянной основе выставки, экспозиции. Необходимо развивать аудиторию. «У нас нет «насмотренности» у людей, но это все нарабатывается. Нам следует популяризировать современное искусство», – уточняет эксперт.

С этим согласна и Индира Дуйсебаева: «У нас проходят разные выставки, но пока они несут единичный характер. Хотя они должны быть на постоянной основе. И нужно показывать разное искусство, что-



Кристина Штейнбрехер,
один из арт-директоров
ViennaFair-2013

– Что для вас современное искусство?

– Для меня современное искусство – это современная история. То, что мы передаем будущим поколениям.

Современное искусство способно объединить многих людей из разных слоев общества, разных национальностей, разных взглядов. К примеру, как футбол.

– Что вы знаете о современном казахстанском искусстве?

– Есть уже определенная волна художников из Казахстана 90-х годов, но они не укрепились на родине, так как в стране нет институции, которая бы их удерживала. К сожалению, пока казахстанским художникам легче выставляться за рубежом, чем на территории РК.

Однако это все единицы. Хотелось бы, чтобы внутри страны художники находили больше поддержки.

Стенд, представленный Казахстаном на ViennaFair, очень достойный, сделанный на мировом уровне. Казахстану есть что показать, только над этим надо работать. Современное казахстанское искусство надо правильно подавать.

– Расскажите немного о географии ViennaFair.

– Ярмарка была создана 9 лет назад, для того чтобы показывать искусство из Восточной Европы. С тех пор это и происходит. В этом году в ярмарке участвует 127 галерей и 51 – из Восточной Европы. Также в этом году к нам присоединился и Каспийский регион.

– Что значит для галерей участие в ViennaFair?

– Это хорошая возможность не только продать какие-то работы, но и приобрести контакты на весь год, ведь именно к долгосрочному сотрудничеству все стремятся.

Также они знакомятся с кураторами, представителями музеев, чтобы в дальнейшем организовывать совместные выставки.

– На открытии ярмарки ViennaFair вы говорили о том, что покупательская аудитория меняется. Теперь акцент с очень богатых людей мира сместился на средний класс. Искусство становится доступнее?

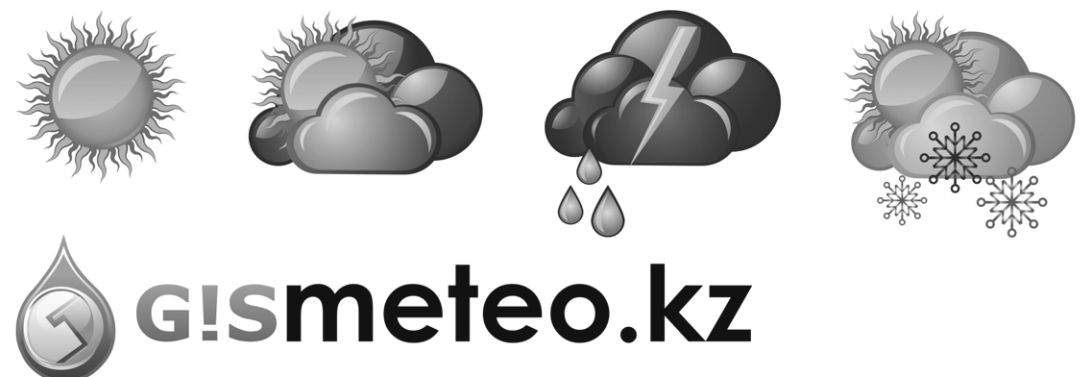
– Безусловно, так. Мне кажется, что очень часто люди тратят деньги на покупку штампованных принтов, картин, ваз и других предметов декора, когда на самом деле за эти же деньги они могли бы приобрести работу какого-нибудь молодого художника.

– А какова стоимость работ на ViennaFair?

– На ярмарке можно найти уникальные работы современных авторов от 200 евро до 1 млн 600 тыс. евро.

90 000 каждый день смотрят
погоду в городах
казахстанцев Казахстана

на Gismeteo.kz



РАБОТА
NUR.KZ

ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ПОДБОРА
ОПЫТНОГО И ТОЛКОВОГО ПЕРСОНАЛА В КАЗАХСТАНЕ.

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

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

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



Узнать о наиболее быстрых
способах подбора сотрудников
можно по телефону:

8 (727) 329 80 71

EUR/USD	1.3563	▲ 0,03%	USD/JPY	98,3849	▲ 1,3%	USD/CHF	0,9055	▲ 0,44%	USD/CNY	6.1032	▼ 0,26%	USD/RUR	32,2676	▼ 0,09%
---------	--------	---------	---------	---------	--------	---------	--------	---------	---------	--------	---------	---------	---------	---------

Изменение в процентах с 13.02 - 20.02.2013

Рынки	Dow	WTI	Shanghai	eRTS
	▼	▼	▼	▲
	-0.87%	-1.13%	-1.35%	1.45%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия



Фондовый рынок	Значение	1D	1W	1M	YTD
MMBB	1,532	1.42%	1.8%	6%	4%
PTC	1,495	1.45%	1.6%	7%	-2%
S&P	1,698	-0.71%	2.6%	1%	21%
DJIA	15,168	-0.87%	2.6%	-1%	17%
NASDAQ	3,794	-0.56%	2.7%	2%	28%
DAX	8,804	0.92%	2.9%	3%	16%
FTSE	6,549	0.64%	2.9%	-1%	11%
Hang Seng*	23,258	-0.34%	0.7%	2%	3%
Shanghai*	2,203	-1.35%	1.6%	0%	0%
Nikkei-225*	14,465	0.16%	3.9%	0%	39%
S&P фьюч.*	1,701	0.55%	2.5%	1%	24%

* Данные по состоянию на 08:14 MCK

Товарный рынок	Значение	1D	1W	1M	YTD
Brent	109.6	-1.13%	-0.6%	-3%	-1%
WTI	101.2	-1.17%	-2.2%	-6%	11%
Золото	1,282	0.79%	-2.8%	-3%	-23%
Серебро	21.4	0.49%	-4.2%	-4%	-29%
Никель	13,943	0.03%	0.8%	1%	-19%
Медь	7,217	-0.21%	0.1%	3%	-8%

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Официальные курсы валют

Данные на 17 октября 2013 года
Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	146.32	▲
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	246.05	▲
1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ	BYR / KZT	0.02	
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	41.80	▼
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	153.52	▼
1 ЕВРО	EUR / KZT	207.73	▼
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	148.04	▼
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	25.17	▲
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	543.82	▼
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.15	▼
1 ЛАТВИЙСКИЙ ЛАТ	LVL / KZT	295.91	▼
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	60.19	▼
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	49.77	▲
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	40.94	▼
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	4.76	▼
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	123.47	▲
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	77.38	▼
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	0.07	
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	18.75	▼
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	23.58	▼
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	168.24	▼
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	14.40	▲
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.56	

Глава Нацбанка: «Девальвации нет и не будет»

Аманжол Сагындыков

Глава Нацбанка РК Кайрат Келимбетов еще на прошлой неделе развеял девальвационные ожидания. И не верить ему, честно говоря, нет никаких оснований

«Еще раз хотел подчеркнуть, что никаких оснований для беспокойства нет. Те фундаментальные факторы, которые влияют на политику по обменному курсу национальной валюты, не претерпели изменений», – заявил он, выступая на пленарном заседании сената.

Глава Нацбанка заметил, что «на рынке иногда возникают ожидания: когда назначили в 2009 году Григория Марченко, действительно была проведена девальвация, не будет ли похожих событий в связи с моим назначением». «Вы знаете, это касается и цены на нефть, и ситуации с обменным курсом российской валюты. То есть никаких оснований для беспокойства нет. Национальный банк продолжит политику по сглаживанию резких скачков обменного курса тенге», – заверил г-н Келимбетов.

2009 и 2013

Напомним, что Нацбанк с 4 февраля ушел от поддержания тенге в прежнем неаномном коридоре «120 тенге за доллар плюс-минус 2%» и объявил новый обесованный уровень – 150 тенге за доллар плюс-минус 3%.

С начала 2008-го по январь 2009 года снижение курса тенге к доллару США составило 1%. В 2008 году официальный курс тенге двигался в узком диапазоне около уровня 120 тенге за доллар. Это могло свидетельствовать о нерыночности ценообразования казахстанской национальной валюты.

На сегодняшний день, по мнению наблюдателей, валютный курс тенге довольно крепко привязан к золотовалютным резервам и тем более к платежному балансу Казахстана.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что курс тенге на текущий момент, вероятнее всего, останется стабильным. Причем основной стабильности стал текущий большой спрос на национальную валюту со стороны банков и компаний реального сектора (как для налоговых, так и операционных нужд), тем самым выбивая почву из-под ног у спекулянтов, играющих на продолжении ослабления тенге.

Вообще, плавная девальвация (за последний год тенге ослаб к доллару немногим более 3,5%) уже произошла, но в коридоре, обозначенном Нацбанком. И это правильно. Слишком дорогая национальная валюта (в сравнении с валютами прочих развивающихся стран) не будет способствовать развитию внутреннего производства и повышению конкурентоспособности экспортеров. Сейчас политический консенсус направлен скорее на стабильность и сокращение дефицитов бюджета, нежели на агрессивное развитие.

Ко всему прочему политика масштабных интервенций на валютный рынок с целью обеспечения стабильности национальной валюты проводилась и Григорием Марченко, и Кайратом Келимбетовым.

Цена на нефть и интеграция

В принципе, сейчас нет никаких предпосылок к тому, что цены на нефть станут стабильными.

Так, Международный валютный фонд прогнозирует снижение мировых цен на нефть в 2013 году до \$104,49 за баррель, в 2014 году – до \$101,35.

Кроме того, Министерство экономического развития РФ также скорректирова-

ло прогноз среднегодовой цены на нефть марки Urals на 2013 год до 106 со 105 долларов за баррель.

Еще один прогноз цен на нефть марки Brent на VIII Евразийском форуме KAZENERGY сделал министр нефти и газа РК Узакбай Карабалин.

По его мнению, «черное золото» к 2020 году может вырасти в цене до \$120 за баррель, а к 2030 году – до \$150 за баррель. То есть в ближайшее время он не видит особых причин для роста цен на нефть.

По прогнозам российской компании «Лукойл», ни сланцевая нефть, ни замедление темпов роста Китая, ни снижение добычи нефти в Ираке резко не скажутся на цене нефти.

В связи с этим «Лукойл» прогнозирует цены на уровне не менее \$100 за баррель в среднесрочной перспективе с ростом на уровне долларовой инфляции.

Как правило, основным фактором, влияющим на цену нефти, является политика Федеральной резервной системы США – ослабление доллара автоматически ведет к росту цены в долларовой выражении. Например, в золоте цена нефти за последние 20 лет практически не изменилась. Вместе с тем существуют и другие не менее серьезные аргументы в пользу того, что перепроизводство и обвал цен нефти не ожидаются. Среди них рост затрат на геологоразведку и добычу, балансирующая политика ОПЕК.

Сегодня, когда Казахстан является членом Таможенного союза, привязка тенге к российской рублю существенно усилилась, что не может не влиять на обменный курс. Разница в валютной политике центрбанков РФ и РК приводит к тому, что когда рубль, к примеру, падает на 10%, тенге теряет против доллара лишь 1%. В итоге тенге к рублю укрепляется.

И потому создается некий дисбаланс, от которого в рамках Таможенного союза выигрывают российские экспортеры. Это приводит к сокращению экспорта и существенному увеличению объемов импорта в Казахстан внутри интеграционного объединения. То есть получается, что отечественные производители не только не могут получить долю на рынке соседней страны, но и начинают терять свои позиции на внутреннем рынке. Валютную политику необходимо сближать, поэтому падение курса рубля к доллару должно сопровождаться хотя бы сопоставимым, но хотя бы существенным ослаблением курса тенге к доллару.

Но это уж точно не девальвация.

Азиатские рынки: Китай готовится к выходу данных по ВВП

После вчерашнего преимущественного роста азиатских фондовых площадок сегодня ситуация несколько иная, шанхайский индекс SSE существенно расширил свое снижение, и в минус также ушел гонконгский Hang Seng, в то время как японские, корейские и австралийские рынки торгуются с символическим повышением. Поддерживает их лишь сегодняшний рост фьючерса на американский индекс S&P500, после того как вчера сам индекс значительно откатился вниз.

Банковский сектор сегодня на всех площадках торгуется хуже рынка, после вчерашнего преимущественного роста, в частности в Токио Mitsubishi UFJ Financial Group снижается на 0,4%, Industrial and Commercial Bank of China в Гонконге теряет 0,7%, а Australia and New Zealand Banking Group в Сиднее колеблется около нуля, начав день с серьезного снижения.

В целом же, по большому счету, единой динамики на азиатских площадках по секторам не наблюдается, торги проходят разнонаправленно, и в корпоративном плане можно отметить японскую телекоммуникационную компанию Softbank, акции которой растут на 2% благодаря сообщением о некоторых капитальных приобретениях. Так, по сообщениям СМИ, компания ведет переговоры о покупке доли в американском дистрибьюторе мобильных телефонов Brightstar, а вчера было достигнуто соглашение о приобретении 51% в капитале финского производителя мобильных приложений Supercell.

По мере приближения пятницы внимание игроков будет все больше обращено на Китай, где выходит важная статистика по ВВП и промышленному производству, и, учитывая снижение китайского рынка с самого начала недели, игроки готовы к выходу негативных данных, хотя ожидания аналитиков вполне позитивны.

Индекс S&P500: «быкам» пришлось остановиться

По итогам предыдущей сессии индекс S&P500 понизился на 0,71%. Котировки остановились на уровне 1698,06 пунктов.

После трех сессий роста вчера мы наблюдали за вполне логичными распродажами. В качестве одного из драйверов снижения выступили новости о том, что агентство Fitch оставило рейтинг США с «негативным» прогнозом и рассматривает возможность его понижения из-за тупиковой ситуации в переговорах между республиканцами и демократами.

Таким образом, откат начался как раз от того уровня сопротивления (1710), о котором мы ранее уже говорили. Часовой RSI за счет этого вышел из зоны перекупленности. Тем не менее пока беспокоиться не стоит, так как все проходит в рамках сценария консолидации. До тех пор пока котировки находятся выше 1675-1670 пунктов, общий трендовый настрой остается «бычьим».

В то же время еще раз отмечу, что в случае дальнейшего роста и преодоления исторических максимумов (1730) на дневных таймфреймах осцилляторов сформируются сильнейшие сигналы на продажу. Уже сейчас в глаза бросаются разворотные «медвежьи» дивергенции на MACD, а в случае еще одного импульса наверх этот сигнал лишь усилится. Таким образом, общий взгляд предполагает следующее: потенциал роста ограничен (примерно 1750 п.), долгосрочная покупка актуальна лишь в случае полноценной коррекции более 10%. Несмотря на то, что тренд смотрит наверх, риски нарваться на мощный провал в среднесрочной перспективе достаточно высокие.

В данный момент фьючерсный контракт на SP500 торгуется с повышением на 0,47% около отметки 1700 п. То есть получается так, что большая часть вчерашнего падения уже сейчас отыграна.

Спротивления: 1710 / 1735 / 1750
Поддержки: 1695 / 1675-1670 / 1645 / 1635 / 1600

Рынок нефти: у «быков» так ничего и не получилось

Цена на ноябрьские фьючерсы нефти марки Brent понизилась до \$109,96 и потеряла 0,97%. Цена на ноябрьские фьючерсы нефти марки WTI понизилась до \$101,21 и потеряла 1,17%.

Цены на нефть по итогам прошедших торгов показали отрицательную динамику. Спред в ноябрьских контрактах между марками Brent и WTI в данный момент составляет \$8,8. Разница между сортами по-прежнему находится около самого высокого уровня за последние 4 месяца.

Во вторник окончательно растаяли все перспективы начать двигаться в рамках восходящей тенденции. Котировки «черного золота» вновь просели, вернувшись в рамки раннее проторгованной зоны консолидации.

Вчера завершился первый раунд переговоров Ирана и «шестерки» международных посредников. Отмечается, что Иран представил абсолютно новый план урегулирования ядерной проблемы. Сегодня переговоры продолжатся.

Так как government shutdown затронул и Energy Information Administration (EIA), а окончательного компромисса между республиканцами и демократами по-прежнему не найдено, то публикация еженедельных данных по запасам нефти под большим вопросом. Подобного не было с 1979 года. Данные от API будут опубликованы сегодня, так как были перенесены на один день в связи с празднованием Дня Колумба в этот понедельник. Прогнозируется рост запасов на 2,2 млн барр (Reuters).

Среди негатива также отметим предупреждение агентства Fitch, заявившего о том, что рейтинг сохраняется с «негативным» прогнозом и может быть пересмотрен в худшую сторону из-за тупиковой

ситуации в переговорах между республиканцами и демократами.

Сегодня с утра фьючерс на нефть марки Brent снижались на 0,02% по отношению к уровню закрытия предыдущей сессии.

Рынок США: индекс Empire State и отчет Citigroup подпортили оптимизм «быков»

Во вторник, 15 октября, американские индексы открылись около нуля: DJIA падает на 0,35%, S&P 500 просел на 0,31%, Nasdaq упал на 0,07% (17:55 мск).

Торги на американском фондовом рынке начинаются немного ниже нуля, так как инвесторы ожидают новых событий в Вашингтоне, где республиканцы и демократы пытаются предотвратить дефолт первой экономики мира. По данным источников в Конгрессе, нужное соглашение может быть принято уже сегодня, однако учитывая непредсказуемость дебатов, особо надеяться на это не стоит.

Тем временем кое-какие внутренние факторы до начала торгов подпортили настрой трейдеров. Индекс производственной активности в производственном секторе ФРБ Нью-Йорка в октябре упал с 6,3 до 1,52 пункта, при этом ожидался рост до 7 пунктов. Показатель оказался наихудшим за последние 5 месяцев.

Кроме того, довольно слабо отчитался крупнейший банк Citigroup – его прибыль на акцию значительно выросла по сравнению с прошлым годом, однако не достигла прогнозов.

И все же американцы явно настроены позитивно – это видно даже по долговому рынку. Цены на трежерис падают, а доходность 10-летних бумаг растет на 2 базисных пункта и составляет 2,71%.

Корпоративный сектор

Потребительский гигант Johnson & Johnson сообщил, что зафиксировал в прошлом квартале скорректированную чистую прибыль на уровне \$1,36 на акцию, что превысило прогнозы аналитиков (\$1,32 на акцию), выручка фирмы также опередила прогнозы. На этом фоне бумаги J&J растут на 1,21%.

Также свой квартальный отчет представил производственный прохладительных напитков Coca-Cola, акции которого растут на 0,3%. Прибыль на акцию компании совпала с прогнозами, а вот снижение выручки на 2,5% до \$12,03 млрд разочаровало инвесторов, тем более что эксперты ожидали ее на уровне \$12,05 млрд. Логистическая компания FedEx заявила, что запускает программу выкупа 32 млн своих акций. На этом фоне котировки компании, которая обычно является барометром состояния американской и мировой экономики, растут на 3,4%.

Информация предоставлена директором представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

УЛИЦА В ЧЕСТЬ
ФЕРГЮСОНА

В Манчестере в честь бывшего главного тренера футбольного клуба «Манчестер Юнайтед» сэра Алекса Фергюсона назвали улицу. В торжественном открытии дорожного знака с новым названием улицы принял участие сам тренер. Об этом сообщает официальный сайт «МЮ». Раньше улица возле стадиона «Олд Траффорд», на котором играют футболисты «Манчестер Юнайтед», называлась Уотерс Рич. Теперь она называется дорогой имени сэра Алекса Фергюсона. С другой стороны от улицы Фергюсона к стадиону можно подъехать по дороге имени сэра Мэтта Басби, названной в честь другого выдающегося тренера «МЮ», который в 1968 году привел клуб к его первой победе в Кубке чемпионов. 71-летний Фергюсон является самым успешным тренером в истории британского футбола. За 26 лет работы в «МЮ» он 13 раз выиграл премьер-лигу и дважды привел команду к победе в Лиге чемпионов. По окончании сезона-2012/13 Фергюсон завершил тренерскую карьеру. (lenta.ru)

ВЕРНЕТСЯ
СПУСТЯ ГОД

Бывший чемпион мира по боксу Антонио Тарвер следующий бой проведет 26 ноября. Соперником 44-летнего американца будет его соотечественник Майк Шепард. об этом сообщает ESPN. Поединок Тарвера и Шепарда станет главным событием боксерского вечера во Флориде. Для Тарвера бой с Шепардом станет первым после годичной дисквалификации за нарушение антидопингового законодательства. В июне 2012 года после победного поединка с нигерийцем Латифа Кайоде допинг-проба американца дала положительный результат на стероиды. В итоге Тарвер был дисквалифицирован, оштрафован на \$2,5 тыс. (при гонораре за бой в \$11 млн). Результат поединка с Кайоде был аннулирован. Всего на ринге Тарвер провел 36 боев, выиграв 29 (20 – нокаутом). Шесть раз он оказался в роли проигравшего. 38-летний Шепард выиграл 21 (9 – нокаутом) бой из 37. 15 раз американец проигрывал, еще один поединок с его участием завершился ничью. (lenta.ru)

НЕ СТАЛО
БРЮНО МЕТСЮ

В понедельник, 14 октября, во французском Дюнкерке умер бывший главный тренер сборной Сенегала Брюно Метсю. Об этом сообщает сайт издания L'Equipe. Причиной смерти 59-летнего тренера стал рак желудка. Онкологическое заболевание было диагностировано у Метсю в октябре 2012 года, когда он возглавлял клуб «Аль-Васль» из ОАЭ. После этого француз ушел от тренерской работы и отошел от Дюнкера. Наибольшую известность тренер получил во время работы со сборной Сенегала. В 2002 году Метсю удалось вывести африканскую команду в 1/4 финала чемпионата мира, что является лучшим результатом в истории команды. В том же году сенегальцы добрались до финала Кубка Африки. Метсю работал со сборными Гвинеи, ОАЭ и Катара, а также клубами из стран Персидского залива и Франции. В 2012 году француз сменил Диего Марадону во главе «Аль-Васля». (lenta.ru)

УЗНАВАЕМЫЙ
ДАВИДС

Бывший футболист сборной Голландии Эдгар Давидс получил красную карточку в матче его «Барнета» в матче английской конференции (пятая по значимости лига чемпионата страны) с «Рексхемом». Давидс был удален с поля за драку в конце матча. Об этом пишет британское издание The Daily Telegraph. Инцидент с участием Давидса произошел на последних минутах матча при счете 1:0 в пользу «Барнета». После удаления Давидса был назначен штрафной, с которого «Рексхем» сравнял счет. Игра закончилась ничью (1:1). 40-летний Давидс стал игроком «Барнета» в сезоне-2012/13, когда этот клуб еще выступал в Лиге два (четвертой по значимости в Англии). В декабре 2012 года Давидс был назначен на пост главного тренера «Барнета». По окончании сезона-2012/13 клуб вылетел из Лиги два, однако Давидс сохранил свой пост. В 15 матчах сезона-2013/14 «Барнет» набрал 22 очка. Этот клуб занимает в конференции девятое место. Давидс играет за «Барнет» нерегулярно. В сезоне-2013/14 он провел за клуб только четыре матча. (lenta.ru)

«Барыс» прочно обосновался
в группе лидеров

Данияр Балахметов

Столичный «Барыс» закончил домашнюю мини-серию, состоявшую из четырех матчей. Все эти встречи получились разными. К сожалению, максимум выжать в данных поединках астанчанам удалось только в противоборстве с «Торпедо». А вот в играх против «Витязя» и «Динамо» победы добывались посредством буллитов. Но менее ценными их назвать нельзя. Хотя бы исходя из того, что «Барыс» выиграл в этих матчах ничьи буквально за секунды до окончания основного времени, перевозя игру в овертайм. К примеру, во встрече с «Динамо» – между прочим победителем Кубка Гагарина прошлого сезона, «Барыс» за полторы минуты до финальной сирены вовсе уступал со счетом 1:3. Но как отменялось ранее, все закончилось благополучно. А вот третий поединок серии, сыгранный в субботу

против «Ак Барса», стал кошмаром как для игроков «Барыса», так и для поклонников клуба.

Эта встреча оказалась проигранной по всем статьям. Гости в каждом из периодов отметились результативными атаками. В первой двадцатиминутке, под самый занавес отличился Янне Песонен. Во втором периоде хоккеисты из столицы Татарстана забросили еще 2 шайбы. Результативными бросками отметились Михаил Варнаков (23-я минута) и Томаш Винцоур (37-я минута).

В заключительном периоде «Ак Барс» забросил еще две шайбы. На 47-й минуте героем эпизода стал Алексей Терещенко, а спустя 4 минуты отличился Евгений Медведев. В итоге 0:5, сокрушительное поражение астанчан. При этом для «Барыса» сыгранный поединок стал пока единственным в сезоне, когда команда ушла со льда, не забросив ни одной шайбы.

Команда Ари-Пекки Селина после этого разгрома была преисполнена решимости реабилитироваться перед своими поклонниками. И такая возможность представилась в понедельник вечером в игре против «Торпедо». Исправляться «Барыс» начал еще в первом периоде. На 18-й минуте Брандону Боченки удалось точный бросок, который вывел команду вперед.

Во втором периоде Федор Полищук удвоил преимущество хозяев льда. Шла 24-я минута. Однако игрок «Торпедо» Юусо Хяттанен спустя 46 секунд после взятия ворот Полищуком сократил разрыв в счете.

Развязка во встрече наступила в заключительном периоде. На 42-й минуте Артемий Лакиза вновь довел преимущество «Барыса» до двух шайб. Нижегородцы тем временем сопротивлялись изо всех сил. И на 45-й минуте Ярро Иммонен вновь сократил дефицит шайб. Однако

окончательная точка в поединке была поставлена «Барысом». На 59-й минуте Дастино Бойд послал шайбу в пустые ворота и снял все вопросы о победителе – 4:2. В четверг «Барыс» встретится на выезде с новокуюнецким «Металлургом».

По состоянию на вечер понедельника «Барыс» распологался на четвертом месте – 34 очка после пятнадцати матчей. А лидировало московское «Динамо», которое в понедельник вечером одолело на выезде «Огур» со счетом 4:1. У москвичей в активе 38 очков после семнадцати игр.

На втором месте шел СКА – 36 очков по итогам семнадцати встреч. Питерский клуб в среду встретится на выезде с «Трактором». На третьей позиции находится «Ак Барс», который после семнадцати встреч набрал 35 очков. В понедельник команда из Казани в овертайме одолела на выезде «Автомобилист» – 3:2.

Гран-при Японии.
Отсроченное неизбежное

Гран-при Японии, пятнадцатый этап чемпионата мира, не подарил нам неожиданностей в плане результата первой тройки, однако в определенный момент заставил поперничать Себастьяна Феттеля – несмотря на некоторые проблемы, немец одержал трудовую победу, только увеличив отрыв от своих преследователей.

Уже со старта Гран-при Японии стал оправдывать свое звание одного из самых интересных этапов чемпионата мира – хотя, на самом деле, это началось еще в квалификации, когда Марк Уэббер впервые в сезоне опередил своего напарника и главного претендента на титул чемпиона мира Себастьяна Феттеля. Но вот старт ожидающий болельщиков не оправдал – говоря откровенно, все ждали, что австралийский пилот по старой традиции провалит старт, пропустит вперед Себастьяна, а немец легко и непринужденно уедет от всего пелетона. Но не тут то было! Марк, конечно, старт провалил, однако Феттель тоже к первому повороту рванул не идеально, и в итоге оба уступили позиции стартовавшему четвертым Роману Грожану. Грожан же параллельно прошел еще и Хэмилтона, уходящего в бой с одной линии с ним, но с чистой стороны – стоит отметить, что Льюис стартовал в том числе и лучше Феттеля, так что старт Грожана можно назвать просто феноменальным.

А вот позади Романа случилось то, что могло окончательно отсрочить коронацию Себастьяна – Хэмилтон, оказавшийся впереди немецкого чемпиона мира, получил достаточно глупый тычок от Феттеля в заднее правое колесо. Однако Эдриан Ньюн, очевидно, свои машины строит с железобетонными передними спойлерами – колесо Хэмилтона оказалось пробито, а вот носовой обтекатель практически в этом столкновении не пострадал, а то и стал лучше, как показала дальнейшая гонка.

Однако самое серьезное происшествие первого круга выдало те, от кого уж точно не особо и ожидали – Гидо ван дер Гарде и Жюль Бьянки в борьбе за одну из последних позиций устроили неразбериху, закончившуюся двумя разбитыми машинами. Обойшло без пейс-кара, однако желтые флаги мигом отправили в боксы другого «малыша» – Шарля Пика, получившего необычное наказание от стюардов в виде проезда по пит-лейн по ходу первых пяти кругов дистанции, оставив тем самым вчерашнего «поулмена» третьей лиги «Формулы-1» Макса Чилтона в гордом одиночестве на трассе.

Провалил старт Кими Райкконен, вместо традиционного отыгранных позиций финн потерял пару места и откатился за пределы первой десятки, в то время как из глубины отличный прорыв на девятое место совершил Эстебан Гутьеррес. А вот для Хэмилтона контакт с Феттелем в первом повороте «не прошел даром» – Льюис после визита в боксы по причине прокола пожаловался на потерю прижимной силы и уже вскоре ряды участников Гран-при Японии покинул. Однако это было только начало неприятностей Mercedes...

Важным моментом стал и тот факт, что Фернандо Алонсо на первых кругах оказался позади партнера по команде – Фелипе Массы, однако на сей раз итальянцам пришлось обойтись без традиционного для них «Fernando is faster than you» – Массе не особо спешил пропускать напарника вперед, сделав это уже гораздо позже, после первой волны пит-стопов.

На которой, к слову, Mercedes и добились неприятности – Нико Росберга выпустили с «шинного обслуживания» практически под колесо Чехо Переса, что не осталось без внимания стюардов. В итоге проезд по пит-лейн для немца и окончательное угробленная гонка для «коношны» из Брэкли...

Грожан же впереди продолжал атаковать на пределе, выжимая из болида максимум возможностей и заставляя Феттеля все больше и больше нервничать – это было заметно по тем ошибкам, которые допускал Себастьян в начале гонки. После первой волны пит-стопов и наказания Росберга первая десятка приобрела вполне осязаемые

очертания – с Грожаном во главе, Феттелем позади Марка Уэббера, переведшего свой мотор в пресловутый режим «мульти-21», и Алонсо впереди Массы.

Одним из последних в боксах обслужился Дженсон Баттон, но судя по всему, лучше бы британцу было этого не делать – у McLaren в Японии проявилась старая болячка в виде замикнов на пит-лейн с правым задним колесом, что стоило Дженсону нескольких позиций. Повторилась эта ситуация и на пит-стопах Серхио Переса – McLaren снова едет над чем поработать в плане скорости обслуживания своих пилотов в боксах.

Самое же интересное произошло с плановой второй остановкой Себастьяна Феттеля – Грожан во второй раз остановился на четыре круга позже Уэббера, а Феттелю время пит-стопа отложили до последнего – немец обслужился только на 38-м круге. Грожан потерял позицию относительно Марка, а вот Феттель вернулся на трассу позади французца.

Однако более свежая резина из-за затянутой второй остановки Феттеля сыграла свою роль – Себастьян взвинтил темп и вскоре вышел на второе место, в красивой борьбе опередив французского пилота Lotus. Фактически, моментально эта вторая позиция превратилась в первую – Уэббер по одной только команде понятной причине отправился в боксы для третьего пит-стопа.

Росберг тем временем позади доделал свое грязное дело, не получившееся на пит-лейн – а именно, «добил» Переса, проколов тому колесо в борьбе за позиции на гра-

нице очковой зоны. Уэббер же на более свежем комплекте резины продолжил атаковать, и вскоре догнал Грожана – уже вторая атака австралийца увенчалась успехом и открыла Red Bull дорогу к победному дублю.

Грожан к финишу пришел третьим, проведя отличную гонку, за ним финишировал Фернандо Алонсо, тем самым отсрочив коронацию Феттеля – Себастьяну было необходимо, чтобы Фернандо финишировал девятым или ниже. За Алонсо расположился Райкконен, странным образом сумевший отыграть за счет в очередной раз грамотной выбранной стратегии.

Отличную гонку провели и пилоты Sauber – Нико Хюлькенберг пропустил Кими только на самых последних кругах, финишировав шестым прямо перед Гутьерресом, набравшим первые очки в сезоне. Замкнули десятку сильнейших многострадальный Нико Росберг, Дженсон Баттон и Фелипе Массе. Стоит отметить и очередной провал Williams – практически не подававшие по ходу гонки в объективы телекамер Вальттери Боттас и Пастор Мальдонадо замкнули протокол, опередив только Пика и Чилтона.

Коронация Себастьяна Феттеля была отложена до Индии, однако с каждым этапом стать чемпионом мира досрочно Феттелю все проще и проще – на трассе Буддх немцу будет достаточно просто не проиграть Алонсо более 15 очков. Так что Алонсо только отсрочил неизбежное...

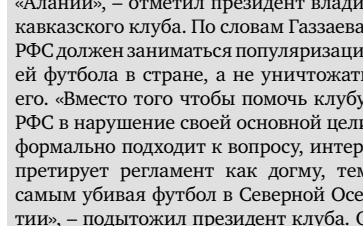
Александр Кожеников
sport.ru

ЭКЗОТИКА В КХЛ

Екатеринбургский хоккейный клуб «Автомобилист» на официальном сайте объявил о подписании контракта с нападающим Андре Девом. Соглашение рассчитано до конца сезона-2013/14. Ожидается, что дебют Девы за новую команду состоится 21 октября, когда «Автомобилист» в Новосибирске сыграет с местной «Сибирью». 29-летний форвард стал первым уроженцем Багамских островов в истории как КХЛ, так и НХЛ. Дев также обладает гражданством Канады. Форвард провел 31 матч в НХЛ, выступая за «Торонто Мейпл Лифс» и «Нью-Йорк Рейнджерс». Большую часть карьеры Девы провел в клубах Американской хоккейной лиги (АХЛ). В 2008 году форвард вместе с Чикаго Вулвз выиграл главный трофей АХЛ – Кубок Колдера. Сезон-2012/13 Девы провел в составе клуба АХЛ «Сан-Антонио Рэмпайдз». В 46 играх нападающий забросил семь шайб и отдал семь голевых передач. «Автомобилист» в текущем первенстве КХЛ набрал 14 очков после 16 игр. С таким показателем команда занимает предпоследнее, 13-е место в таблице Восточной конференции. (lenta.ru)

ГАЗЗАЕВ
ЖАЛУЕТСЯ

Президент владикавказского футбольного клуба «Алания» Валерий Газзаев в интервью изданию «Спорт-Экспресс» заявил, что РФС занимается уничтожением футбола в Северной Осетии. Таким образом Газзаев отреагировал на отказ РФС разрешить «Аланию» сменить юридический статус с государственного автономного учреждения на акционерное общество. Смена статуса позволила бы клубу получить финансовую помощь со стороны спонсоров, в частности, компании «РусГидро». Газзаев рассказал, что «Алания» послала запрос в РФС еще в апреле 2013 года, однако ответ был получен только сейчас. «Мы ожидали, что президент РФС выйдет в наше положение, оперативно займется поиском юридических возможностей смены собственности. Вместо этого мы имеем традиционную для Николая Толстых бюрократическую волокиту, полное безразличие к судьбе «Алании», – отметил президент владикавказского клуба. По словам Газзаева, РФС должен заниматься популяризацией футбола в стране, а не уничтожать его. «Вместо того чтобы помочь клубу, РФС в нарушение своей основной цели формально подходит к вопросу, интерпретирует регламент как догму, тем самым убивая футбол в Северной Осетии», – подытожил президент клуба. О финансовых трудностях «Алании» стало известно в начале октября 2013 года. Тогда президент рассказал, что команда готова сняться с розыгрыша Футбольной национальной лиги (ФНЛ) после 24 ноября. По словам Газзаева, основной спонсор команды – компания «РусГидро» – отказалась от поддержки клуба. В «РусГидро» позднее рассказали, что снизили помощь «Алании» из-за того, что компания вынуждена направлять средства на помощь пострадавшим от наводнения на Дальнем Востоке. Сейчас владикавказцы, набравшие 34 очка в 17 играх, занимают второе место в таблице ФНЛ, отставая на два балла от лидера первенства – саранской «Мордовии». Сезон-2012/13 «Алания» провела в премьер-лиге, заняв в итоге последнюю позицию. (lenta.ru)

БЬОРНДАЛЕН
«КОЛПАКОМ»

Шестикратный олимпийский чемпион по биатлону Уле Эйнар Бьорндален получил предупреждение от Антидопинговой ассоциации Норвегии за нарушение правила об уведомлении о местонахождении. Об этом пишет норвежское издание VG. Бьорндален сказал, что он забыл сообщить в антидопинговую службу, что отправляется на сбор в Осло. Когда к нему домой (биатлонист живет в Австрии) пришли инспекторы, собиравшиеся взять у спортсмена допинг-пробу, Бьорндалена они не обнаружили. Между тем по правилам спортсмены обязаны сообщать борцам с допингом о своем местонахождении (для того, чтобы инспекторы могли неожиданно проводить допинг-тесты). Бьорндален подчеркнул, что, хотя в целом он одобряет систему, при которой спортсмены обязаны регулярно сообщать, где они находятся, эта система имеет «некоторые недостатки». По словам Бьорндалена, человеку, который может случайно забыть передать сведения антидопинговой службе, грозит слишком суровое наказание. 39-летний Бьорндален за свою карьеру выиграл на Олимпиадах шесть золотых, четыре серебряные и одну бронзовую медали. На чемпионатах мира норвежец выигрывал «золото» 19 раз. (lenta.ru)

БЬОРНДАЛЕН
«КОЛПАКОМ»

Шестикратный олимпийский чемпион по биатлону Уле Эйнар Бьорндален получил предупреждение от Антидопинговой ассоциации Норвегии за нарушение правила об уведомлении о местонахождении. Об этом пишет норвежское издание VG. Бьорндален сказал, что он забыл сообщить в антидопинговую службу, что отправляется на сбор в Осло. Когда к нему домой (биатлонист живет в Австрии) пришли инспекторы, собиравшиеся взять у спортсмена допинг-пробу, Бьорндалена они не обнаружили. Между тем по правилам спортсмены обязаны сообщать борцам с допингом о своем местонахождении (для того, чтобы инспекторы могли неожиданно проводить допинг-тесты). Бьорндален подчеркнул, что, хотя в целом он одобряет систему, при которой спортсмены обязаны регулярно сообщать, где они находятся, эта система имеет «некоторые недостатки». По словам Бьорндалена, человеку, который может случайно забыть передать сведения антидопинговой службе, грозит слишком суровое наказание. 39-летний Бьорндален за свою карьеру выиграл на Олимпиадах шесть золотых, четыре серебряные и одну бронзовую медали. На чемпионатах мира норвежец выигрывал «золото» 19 раз. (lenta.ru)



ЭМЕНИКЕ ПРИЗНАЛИ ЛУЧШИМ



Бывший футболист московского «Спартака» Эммануэль Эменике признан лучшим игроком недели в мире по версии сайта Goal.com. Эменике признали лучшим благодаря его успешной игре за сборную Нигерии в матче с командой Эфиопии. В этой встрече Эменике забил два гола, а нигерийцы выиграли со счетом 2:1. По ходу матча, который состоялся 13 октября, эфиопы вели в счете, однако Эменике отличился на 68-й минуте, а на 90-й минуте реализовал пенальти и принес своей команде победу. Кроме Эменике, в список лучших игроков недели попали голландец Робин ван Перси, бельгиец Ромелу Лукаку, англичанин Эндрю Таунсенд и ирландец Грег Болгер. Эменике играл за «Спартак» с 2011 по 2013 годы, а затем перешел в турецкий «Фенербахче». За свою карьеру в сборной Нигерии форвард провел 18 матчей и забил 10 мячей. В 2013 году в составе национальной команды он выиграл Кубок Африки, став лучшим бомбардиром этого турнира. (lenta.ru)

ЗАЯВЛЕНИЕ ЛЬЮИСА



Бывший чемпион мира в тяжелом весе британец Леннокс Льюис в интервью английскому изданию The Daily Mail рассказал, что во время визита в Москву ему предложили гонорар в \$50 млн за бой с одним из братьев Кличко. 48-летний Льюис находился в Москве в качестве гостя на поединке между россиянином Александром Поветкиным и украинцем Владимиром Кличко. Британец не сказал, кто именно предложил ему деньги. Льюис рассказал, что попросил удвоить гонорар. Если сумма будет увеличена до \$100 млн, то британец готов выйти на ринг весной 2014 года. Льюис добавил, что ему по силам повторить достижение американца Джорджа Формана, который вернул себе звание чемпиона мира в 48 лет. В последний раз Льюис выходил на ринг в июне 2003 года. Тогда в Лос-Анджелесе британец победил Виталия Кличко. После боя некоторое время ходили разговоры о реванше, но повторный поединок так и не состоялся. А в 2004 году Льюис объявил о завершении карьеры. The Daily Mail отмечает, что российские промоутеры хотят организовать бой-реванш между Льюисом и Кличко-старшим. Однако сам британец заявил, что ему был бы более интересен поединок с Владимиром Кличко. Если Льюис получит даже \$50 млн за бой, то этот гонорар станет рекордным в истории бокса. Действующий рекорд принадлежит американцу Флойду Мейуэзеру, который за поединок с мексиканцем Саулем Альваресом в 2013 году заработал \$41,5 млн. За свою карьеру Леннокс Льюис провел 44 боя, выиграв 41 (32 – нокаутом). Дважды британец оказывался в роли проигравшего, а еще один поединок завершился ничью. (lenta.ru)

ОВЕЧКИН ПРИНЕС ПОБЕДУ



Нападающий клуба «Вашингтон Кэпиталс» Александр Овечкин забросил победную шайбу в матче регулярного чемпионата НХЛ с «Эдмонтон Ойлерс». Об этом сообщает официальный сайт лиги. Игра прошла в ночь на 15 октября в Вашингтоне. В середине первого периода Бойд Гордон вывел «Эдмонтон» вперед, но уже через несколько минут Брукс Лайк счет в игре сравнял. В середине второй 20-минутки Джеозл Уорд с передачи Овечкина во второй раз поразил ворота «Ойлерс». А через три минуты отличился сам россиянин, который, как оказалось, стал автором победной шайбы. Через 40 секунд после Овечкина ворота «Эдмонта» поразил Трой Брауэр. Гости сумели сократить разницу в счете в концовке встречи – отличился Уилл Эктон. Овечкин забросил шестую шайбу в шести играх. Также на счету нападающего три голевых передачи. «Вашингтон» одержал вторую победу в сезоне. После шести игр «Кэпиталс» набрали четыре очка и занимают 12-е место в Восточной конференции. «Эдмонтон» остался на последней позиции на Западе (три балла после шести встреч). Также в ночь на 15 октября прошли еще две игры чемпионата НХЛ. «Детройт Ред Уингс» победила «Бостон Брюинс» (3:2), а «Миннесота Уайлд» была сильнее «Баффало Сэйбрз» (2:1). Для «Баффало» это поражение стало седьмым подряд. (lenta.ru)

Когда выездная модель эффективней домашней

Молодежная сборная Казахстана в рамках отборочного турнира Евро-2015 набрала шесть очков

Вячеслав Селезнев
Фото: ffk.kz

Молодежная сборная Казахстана (U21) в понедельник вечером одержала вторую победу в отборочном цикле чемпионата Европы 2015 года. На выезде оказалась поверженной команда Армении. Предшествовало этому событию поражение в домашнем поединке против сборной Беларуси в Алматы. Тот матч прошел в четверг. А в пятницу с поста старшего тренера сборной Казахстана был уволен Сергей Боровский. Отставка белорусского специалиста произошла не только из-за поражения соотечественникам, но и в целом из-за неудовлетворительного выступления казахстанской «молодежки» в отборочном цикле.

Казахстанцы провели шесть матчей, в двух из которых одержали победы. Помимо трех очков, заработанных в Ереване, в июне сборная РК победила белорусов на выезде со счетом 1:0.

Поражения случились в домашних поединках с Арменией (0:1) и Беларусью (1:2), а также в выездных встречах с лидерами группы – французами (0:5) и командой Исландии – 0:2. Причем безголевая серия команды Боровского состояла из 270 минут. После победы в Беларуси наша «молодежка» не смогла подобрать ключи к воротам сборной Армении в Астане, затем случились вышеперечисленные «сухие» поражения от Франции и Исландии. А если присовокупить сюда и алматинский поединок с Беларусью, когда Бауыржан Исламхан сравнял счет на 32-й минуте, то выходят все 300 минут голевой засухи. Между тем место белорусского специалиста занял казахстанец Андрей Ферапонтов. К радости казахстанских любителей футбола, бывший тренер ФК «Иле-Саулет» начал с победы.

Его подопечные на 31-й минуте вышли вперед. Отличился Роман Муртазаев. В этом эпизоде наша сборная отлично провела контраatak, в ходе которой Муртазаев ассистировал Абзалу Бейсебекову.

В начале второй половины встречи сборной Армении сравняла счет. На 48-й минуте Саргис Адамян пробил по воротам. Стас Покатилов вроде бы отбил мяч, но первым на добивании оказался Давид Акопян, который ударом голо-



вой сравнял счет. И все же, победу на стадионе имени Вагзена Саргсяна отметили казахстанцы. На 72-й минуте Абзал Бейсебеков после розыгрыша штрафного удачно пробил головой – 1:2. В оставшееся время футболисты сборной Армении попытались сравнять счет. Но уверенные и безошибочные действия Стаса Покатилова не позволили состояться голу.

Сейчас с шестью очками казахстанцы занимают третью строчку в турнирной таблице. При этом команда, возглавляемая Сергеем Боровским, а потом и Андреем Ферапонтовым, провела шесть встреч. Исландцы после пяти матчей имеют 12 очков, а французы, сыграв четыре поединка, набрали также 12 баллов и сместили островитян с первой строчки. В ночь на вторник обе команды провели очную встречу в Рейкьявике. Французы в упорном поединке одолели своих соперников со счетом 4:3.

Наконец команда Армении после четырех матчей имеет в активе 3 очка. Столько же у команды Беларуси, но только после пяти поединков.

До конца отборочного цикла нашим футболистам осталось сыграть две встречи. 5 марта будущего года казахстанская «молодежка» примет сборную Исландии. А 2 сентября также на своем поле сыграет с французами.

Серия А за 5,5 млрд евро



Агентство Infront сделало предложение по покупке медиаправ на серию А за 5,49 млрд евро за 6 лет. Возможно создание нового платного телеканала. Прошлый 2012 год подарил футбольной индустрии рекордную сделку. Английская премьер-лига, и без того остававшаяся самой прибыльной, подписала контракт на продажу медиаправ на территории Великобритании на три сезона – с 2013-го по 2016-й. По новому соглашению клубы стали зарабатывать 1,06 млрд фунтов в год. Львиную долю дохода обеспечивает Sky, также в сделке участвуют телекоммуникационная компания BT и федеральный канал BBC.

В 2013-м переписать рекорд может итальянская серия А. Правда, пока новая телевизионная сделка – лишь предмет для обсуждения, а не состоявшийся факт. Но если все сложится, итальянский футбол может установить новый рекорд медиадоходов. Не мировой, конечно, но свой собственный.

Сейчас телевизионные права поделены между Sky Italia и компании-опального Сильвио Берлускони Mediaset. Sky транслирует матчи серии А на спутниковом ТВ и платит за это в среднем 561 млн евро за сезон. Mediaset осуществляет показ по кабельному телевидению и обладает ограниченным пакетом матчей и команд. Соответственно и сумма сделки меньше почти в два раза – 265 млн евро ежегодно. В

сумме получается порядка 829 млн евро за сезон, а это второй результат в Европе после премьер-лиги. Впрочем, ничего удивительного в этом нет, поскольку по части интереса к национальному чемпионату на внутренней арене Италия опережает Испанию, Германию и Францию.

Однако несмотря на видимое благополучие, недовольство существующими параметрами сотрудничества выражали обе стороны. Так, представители Sky Italia неоднократно высказывались против того, чтобы делить телеправа с кем-то еще. Компания готова платить значительно больше, но получать при этом эксклюзивный контент.

«Италия – единственная страна, где нет понятия эксклюзивных телеправ на футбол. Продаются не продукт в целом, а право его использования на одной из платформ. Результат – девальвация пакета прав и недостаточные доходы телеоператоров», – заявляет исполнительный директор Sky Italia Андреа Заппиа. Поэтому когда в сентябре появилась информация, что с Mediaset может быть достигнута новая договоренность о разделении прав, ее поспешили опровергнуть.

Между тем на медиапакет, который вступил в силу по истечении нынешнего, в 2015 году, появился новый сильный претендент с предложением, повышающим стоимость нынешнего телеконтракта

на 10-12%. Агентство Infront готово приобрести права на трансляцию итальянского чемпионата в сезонах с 2015/16 по 2020/21. За шесть лет серия А предлагается 5,49 млрд евро, что гарантирует ежегодное распределение между 20 участниками чемпионата суммы от 900 млн евро до 930 млн евро.

При этом роль Infront может быть разной. Сценарий первый – агентство вновь выступит в роли посредника (последний пакет прав в 2011 году продавали также при его участии), будет повышать привлекательность продукта, продвигать его на мировом рынке, но в самой Италии ситуация не изменится, поскольку сублицензию будут выкупать те же Sky Italia и Mediaset. При этом нужно учесть, что ряд клубов серии А уже высказывали недовольство посреднической ролью Infront и его комиссией, предлагая договариваться с телекомпаниями напрямую.

Второй, более сложный путь, – создание агентством эксклюзивного платного канала, транслирующего все матчи серии А. В этом случае другим телекомпаниям может быть передано право на трансляцию в лучшем случае одного-двух матчей тура. Да и то вполне вероятно, что это будет государственный канал Rai, поскольку в итальянском законодательстве прописано, что главные игры сезона должны показывать в общедоступном эфире.

Второй сценарий больно ударит по нынешним вещателям серии А. А у того же Mediaset финансовая и репутационная ситуация и так неприятная: убытки, арест Берлускони. По оценкам исследовательского агентства GfK Eurisko, в случае создания специального канала серии А Mediaset Premium недосчитается 1,4 млн подписчиков, а Sky Italia – 2,3 млн. При этом есть еще 1,9 млн потенциальных новых подписчиков канала серии А, но все равно его запуск – большой финансовый риск, который при таком раскладе возьмет на себя исключительно Infront. Поэтому агентство настаивает на гибких параметрах продолжительности контракта – например, с продлением по обоюдному согласию по истечении небольшого срока (один-два сезона).

В любом случае новая сделка должна закрепить за серией А статус самого востребованного на внутреннем рынке футбольного чемпионата континентальной Европы. И клубы в накладе не останутся. Возможно, Infront создаст специальный канал, способствующий развитию телепродукта, но, вероятно, просто простимулирует конкурентов из Sky и Mediaset, не желающих терять подписчиков и солидную часть дохода, сделать не менее интересное предложение.

Михаил Тяпков
championat.ru

ВОЗМОЖЕН И РЕВАНШ

Украинский боксер Владимир Кличко допустил возможность проведения повторного боя с россиянином Александром Поветкиным. Об этом, сообщает «Интерфакс», украинец 10 октября заявил в интервью телеканалу «Интер». По словам Кличко, бой может состояться, если и у него, и у Поветкина обнаружится «огромное желание» вновь встретиться на ринге. Боксер также подчеркнул, что поединок в таком случае должен будет состояться в Киеве. Ранее сам Поветкин заявлял, что намерен добиваться боя-реванша с Кличко. В то же время менеджер украинца Бернд Бенте исключил возможность проведения повторного поединка, отметив, что считает его бессмысленным из-за бесспорного преимущества Кличко. Кличко и Поветкин провели бой 5 октября, он состоялся в Москве в спорткомплексе «Олимпийский». Поединок продлился максимально возможное 12 раундов, по итогам которых все судьи зафиксировали значительное преимущество Кличко. Украинский боксер, таким образом, защитил титул «суперчемпиона» мира WBA, а также чемпионские звания по версиям IBF и WBO. Поражение от Кличко стало для Поветкина первым в профессиональной карьере; до этого он одержал победы в 26 поединках. Украинский боксер выиграл свой 61-й бой из проведенных 64. (lenta.ru)



У «ИНТЕРА» НОВЫЙ ВЛАДЕЛЕЦ

Владелец миланского футбольного клуба «Интер» Массимо Моратти объявил о продаже команды индонезийскому бизнесмену Эрику Тоххирю. Об этом сообщает официальный сайт «Интера». Моратти не стал раскрывать подробности сделки. По сведениям СМИ, Тоххирю достанется 70% акций миланского клуба. Моратти также является президентом «Интера». Останется ли он на этой должности, решится после заседания совета директоров клуба, которое пройдет в ближайшее время. Сам Тоххир ранее заявил, что не готов в одиночку решать судьбу Моратти. «Интер» принадлежал Моратти и его семье с 1995 года. За это время команда пять раз побеждала в чемпионате Италии, по четыре раза выигрывала кубок и суперкубок страны. Также миланцы становились победителями Лиги чемпионов и клубного чемпионата мира. Миланский клуб будет не первым футбольным активом Тоххира. В 2012 году бизнесмен с партнерами приобрел клуб Главной лиги футбола (MLS) «Ди Си Юнайтед» за \$50 млн. Также индонезийцу принадлежат акции клуба НБА «Филадельфия Севентис Сиксерс». Тоххир является владельцем двух баскетбольных команд на родине. К тому же он возглавляет Ассоциацию баскетбола Индонезии. (lenta.ru)



ПЕРЕКРИЧАЛИ ВСЕХ

Большевики клуба «Канзас-Сити Чифс», участвующего в соревнованиях по американскому футболу, установили мировой рекорд громкости фанатов на стадионе. Рекорд был установлен во время матча Национальной футбольной лиги (НФЛ) с «Окленд Рейдерс», который состоялся 13 октября и закончился победой «Канзас-Сити» со счетом 24:7. Уровень шума на стадионе достиг 137,5 децибела. Об этом сообщает Associated Press.

Предыдущий рекорд (136,6 децибела) принадлежал большевикам клуба «Сизтл Сикокс», которые установили это достижение во время матча с «Сан-Франциско Форти Найнерс». Рекорд «Канзас-Сити» будет включен в Книгу рекордов Гиннеса. Для сравнения, громкость в 140 децибел соответствует звуку взлетающего реактивного самолета. Футболисты «Окленда» говорили после игры, что во время матча не слышали друг друга. В ходе игры игрокам «Окленда» 11 раз присуждали штраф, в частности, за фальстарты и задержку игры, вызванные тем, что у футболистов не получалось общаться друг с другом из-за шума. Тренер «Канзас-Сити» Энди Рейд сказал, что из-за шума от болельщиков во время матча у него под ногами тряслась земля. В чемпионате НФЛ 2013 года «Канзас-Сити» одержал шесть побед в шести матчах. В Западной дивизионе Американской футбольной конференции «Чифс» делит первое место с «Денвер Бронкос». (lenta.ru)



ЛОРИЯ
ПРООПЕРИРОВАН

Голкипер «Кайрата» Давид Лория перенес операцию на колено в одной из клиник Леверкузена. Знаменитый немецкий хирург доктор Пфайфер прооперировал казахстанского вратаря, получившего травму в матче с «Астаной». Оказалось, что у Лории был поврежден мениск. Через неделю вратарь вернется в Казахстан и период восстановления проведет на родине. Таким образом, «Кайрат» вынужден кончить сезон завершить без своего основного голкипера и одного из лидеров коллектива. (sports.kz)

ШВЕДОВА
УСТУПИЛА
В МОСКВЕ

26-летняя теннисистка Ярослава Шведова, 77-я ракетка мира, представляющая ныне Казахстан, не смогла выйти во второй круг турнира «Кубок Кремля», уступив 27-летней россиянке Елене Весниной, которая занимает 25-ю позицию в мировом рейтинге. Четвертая личная встреча соперниц завершилась победой Весниной со счетом 6:1, 6:2. Матч продолжался 1 час 15 минут, в течение которых девушки сделали по три эйса. Однако ключевым моментом поединка стали 13 двойных ошибки Ярославы, которая играла очень несобранно. На счету Елены две двойные ошибки и пять брейков. Шведова взяла подачу соперницы лишь однажды. Счет личных поединков теперь 4:0 в пользу россиянки. Во втором круге Веснина встретится с опытной итальянкой Робертой Винчи, посеянной на московском турнире второй. (gotennis.ru)

«КАСПИЙ»
ПОБЕДИЛ В РИГЕ

В субботу «Каспий» одержал первую победу в Балтийской баскетбольной лиге. В матче с рижскими «Varons Kvartals» мангистауский клуб преврал серию из трех поражений. «Каспий» хорошо начал игру, закончив первую четверть с преимуществом в шесть очков (28:22). Мангистауский клуб мог уйти на большой перерыв с двузачным преимуществом, но «Varons Kvartals» сократили отставание до -2. Счет после двух четвертей 40:38. В третьей четверти «Каспий» также показал отличную игру, уйдя в отрыв, который позволил ему комфортно чувствовать себя в последнем отрезке матча. В итоге мангистауский клуб празднует свою первую победу в ВБЛ со счетом 89:81 (28:22, 10:18, 28:18, 23:23). Самым результативным в «Каспии» стал Максим Воевоков, у него 24 очка. Вадим Матюкевич сделал дабл-дабл - 17 очков и 11 подборов. Дэвид Нейсбит набрал 14 очков и сделал 9 подборов. (bccaspiy.kz)

«КАЙРАТ»
СТАРТУЕТ ДОМА

Стали известны хозяева элитного раунда Кубка УЕФА по футболу, жеребьевка которого состоится 18 ноября и начнется в 14:00 по центральноевропейскому времени. Матчи элитного раунда Кубка УЕФА по футболу пройдут на площадках алматинского «Кайрата», «Литин», «Хрудима» и лиссабонского «Спортинга». В элитном раунде 12 сильнейших команд основного раунда присоединятся к четверке клубов с наивысшими позициями в рейтинге УЕФА: «Кайрату», российскому «Динамо», «Барселоне» и «Спортингу». Матчи этого этапа пройдут с 19 по 24 ноября. В ходе жеребьевки команды, играющие в одной группе основного раунда, будут разведены по разным квартетам. Не сыграют друг с другом и два представителя Казахстана - «Кайрат» и «Тулпар». Хозяева мини-турниров будут распределены по разным группам, где займут места в соответствии со своими номерами посева. В решающую стадию пробьются по одной лучшей команде каждой из групп, а пройдет финальный турнир в конце апреля на поле одного из его участников. Определит его Исполнительный комитет УЕФА на его заседании 12 декабря в Бильбао. (uefa.com)

Финишировали
на островах

Сборная Казахстана провела заключительные поединки в отборочном турнире ЧМ-2014

Данияр Балахметов

Сборная Казахстана провела два последних поединка в отборочном турнире чемпионата мира 2014 года. В пятницу команда Мирослава Беранека сразилась в Торсхавне с командой Фарерских островов. А во вторник казахстанцы встретились в Дублине с Ирландией.

Из этого турне казахстанцы привезли лишь одно очко, которое было заработано на Фарерах. Данный поединок отнюдь не стал простым для сборной Казахстана. По ходу встречи команда Беранека была вынуждена отыгрываться после красивейшего удара Халлора Ханссона, который на 41-й минуте матча открыл счет. Андрей Сидельников в этом эпизоде ничем не смог помочь нашей сборной.

Выручил казахстанцев Андрей Финонченко, протолкнувший всетаки мяч в ворота фарерской сборной на 54-й минуте. На большее обе команды в дальнейшем не сподобились. Между тем эта ничья обезопасила сборную Казахстана от возможности попасть на последнее место в группе. Поскольку перед заключительным туром у команды Беранека было пять очков, а у сборной Фарер - одно. И в статистике личных встреч пусть и не наступил баланс, но уже явно перекося в сторону Фарер не наблюдается.

Другой поединок, который был сыгран в Дублине против Ирландии, венчал для казахстанцев отборочный турнир. По воле календаря, матч с ирландцами в сентябре прошлого года был дан старт квалификации. Тот драматичный

Задача с одиннадцатью
неизвестными

Сейчас известны уже две трети участников мирового первенства 2014 года в Бразилии



Вячеслав Селезнев
Фото: sportbox.ru

Отборочный турнир мирового первенства близится к своему завершению. В преддверии заключительных стадий квалификации на чемпионате мира вместе с хозяевами уже отоборалась 21 сборная. Остальные 11 команд определятся в стыковых матчах, в числе которых также будут сыграны межконтинентальные стыковые поединки.

У Европы почти комплект
В минувшую пятницу европейская отборочная зона делегировала на чемпионат мира еще три команды. Так, к сборным Голландии и Италии присоединились команды Германии, Швейцарии и Бельгии.

А уже в ночь на среду путевки в Бразилию бронировали сборные России, Боснии и Герцеговины, Англии и Испании. Остальные четыре места разыграют между собой 8 лучших команд из числа ставших вторыми в своих группах. Среди этих команд не будет Дании, которая стала худшей по турнирным показателям. Зато в числе соискателей находится сборная Исландии, занимающая второе место в группе Е.

Также в стыковых матчах сыграют команды Хорватии, Швеции, Румынии, Португалии, Греции, Украины и Франции.

В ноябре 8 сборных, разбитые на 4 пары, в двухматчевом противостоянии дома/в гостях определят оставшихся финалистов мирового первенства. Жеребьевка этой стадии состоится 21 октября в Цюрихе.

Парагвая в Бразилии не будет, у Уругвая еще есть шанс

В Южной Америке раньше всех, помимо хозяев мундиала бразильцев, сборная Аргентины досрочно гарантировала себе участие в первенстве планеты. В конце прошлой

пятной команде из Южной Америки нужно в стыковых матчах одолеть представителя Азии в лице сборной Иордании, которая исключила из дальнейшей борьбы команду Узбекистана.

Стоит отметить, что на мундиаль не попала сборная Парагвая, которая заняла последнее место в отборочном турнире в данной географической зоне.

Мексика может попасть на чемпионат мира околными путями
Сборные США, Коста-Рики и Гондураса сыграют будущим летом на футбольных полях Бразилии. Американцы, набрав 22 очка, заняли первое место в третьем раунде отборочного турнира в зоне Северной Америки. Костариканцы заработали 18 баллов и стали вторыми. А Гондурас набрал 15 очков и соответственно занял третью строчку в турнирной таблице.

Четвертой в Северной Америке стала сборная Мексики, которая набрала 11 очков и в ноябре поспорит за путевку с командой Новой Зеландии - победителем зоны Океания.

поединок, вне всяких сомнений, со злополучной для Казахстана концовкой надолго останется в памяти отечественных любителей футбола.

В отчетной встрече подобного накала и драмы было куда меньше. Начиналось для сборной Казахстана все как нельзя лучше. Ирландцы завладели инициативой и попытались навязать свою игру. Но на 13-й минуте для них грянул гром. Полузащитник «Иртыша» Дмитрий Шомко сильно и, самое главное, точно приложился левой ногой по мячу из-за пределов штрафной. И футбольный снаряд, описав немалую дугу, вонзился в верхний угол ворот Дэвида Форда.

Впрочем, радость казахстанцев длилась недолго. На 16-й минуте после розыгрыша свободного последовала подача в штрафную сборной Казахстана, где Александр Кислицын сыграл рукой. Причем оказалось, что защитника «Кайрата» толкали в этот момент сзади, и он машинально выставил руку вверх.

Главный арбитр встречи латвиец Владимир Директоренко без колебаний указал на «точку». И Робби Кин не оставил ни единого шанса Андрею Сидельникову - 1:1.

Спустя 10 минут ирландцы все же вышли вперед. Отличился Джон О'Ши, который воспользовался «подарком» Андрея Сидельникова. Вратарь сборной Казахстана, после подачи углового сыграв на выходе, попытался поймать мяч, но выронил его прямо на ногу героя эпизода.

Окончательный результат был установлен на 78-й минуте. Марк Гурман не до конца поборолся на фланге. В результате чего мяч был доставлен во вратарскую площадку, где вышедший на замену Эйден Магиди заставил ошибиться Дмитрия Шомко, который поразил собственные ворота - 3:1.

В центральном матче нашей группы сборная Швеции принимала дома команду Германии. В этом поединке «Тре Крунур» вели в счете, но уступили в итоге бундестим со счетом 3:5. А в еще одном матче сборная Австрии обыграла на выезде Фареры со счетом 3:0. Немцы с первого места вышли на мировое первенство. А шведы будут оспаривать это право в стыковых матчах.

НИБАЛИ 5-Й
В РЕЙТИНГЕ UCI

Испанский велогонщик «Катюши» Хоаким Родригес стал первым в итоговом рейтинге Мирового тура. Капитан «Астаны» итальянец Винченцо Нибали расположился на пятом месте личного итогового рейтинга. В командном зачете победу одержал коллектив «Movistar», «Астана», как и ее капитан, занимает пятое место. В национальном рейтинге победила Испания. (sports.kz)

ПЕРЕДЕС
ОТСТРАНЕН
ОТ ФУТБОЛА

Полузащитник «Востока» Рамон Альфредо Санчес Передес дисквалифицирован пожизненно за участие в договорных матчах. ФИФА утвердила пожизненные дисквалификации 14 футболистам сборной Сальвадора, в числе которых и вице-капитан устькамногорского клуба. В августе решение о пожизненной дисквалификации вынесла Федерация футбола Сальвадора, которая заподозрила своих игроков в темных делах во встречах с Мексикой в рамках Золотого кубка КОНКАКАФ в 2011 году и в товарищеском матче с США в 2010 году. Оба раза сальвадорцы проиграли со счетом 0:5 и 1:2 соответственно. (sports.kz)

ПЕРВАК
ОТКРОВЕННАЦИЕТ

Российская теннисистка Ксения Первак, выступавшая ранее под флагом Казахстана прокомментировала свое решение вернуть российское гражданство в ходе пресс-конференции Кубка Кремля. - Во-первых, я никогда не рассказывала о том, почему я вообще сменила теннисное гражданство. И не скажу. Для этого были личные причины, обе теннисные федерации, российская и казахстанская, здесь совершенно ни при чем. На меня, честно говоря, сильно повлияло то, что я выступала под чужим флагом. Я хотела домой. К тому же появилось много травм. И когда устаканились мои дела, я вернулась в Россию. - Когда вы меняли теннисное гражданство на казахстанское, то были 35-м номером в мировом рейтинге, а сейчас - 140-й. Чем объяснить такое падение в рейтинге? - Перерывом в выступлениях: я пропустила три месяца в прошлом году и пять - в этом. - Вы уже получили приглашение в сборную России? - Я не имею права выступать за Россию, потому что играла в этом году в команде Казахстана. (gotennis.ru)



ПОД СЛЕДСТВИЕМ

В Атырау завершается судебный процесс над руководителями волейбольной команды «Атырау», обвиняемым в хищении 250 млн тенге. Государственный обвинитель Гаухар Ибрашева попросила суд назначить фигурантам дела наказание в 9 лет лишения свободы. На скамье подсудимых: директор волейбольного клуба Женисбек Муханбетжанов, главный тренер команды Александр Запеловал и бухгалтер Светлана Харкина. Бывший начальник облспортуправления Берик Жанкеев, также проходящий по этому делу, находится в бегах. Все они обвиняются в создании организованной преступной группы, хищениях и служебном подлоге. По версии следствия, в течение четырех лет обвиняемые расхищали бюджетные средства, выделяемые на содержание команды. Однако подсудимые, соглашаясь с тем, что в команде действительно была двойная бухгалтерия, категорически отрицают факт хищения денег. По их версии, подтверждаемой игроками волейбольного клуба «Атырау», деньги, которые списывались как потраченные на тренировочные сборы, выплачивались в качестве зарплат спортсменам. Главный аргумент защиты подсудимых: как можно похитить 250 млн тенге из выделенных за эти годы 440 млн, имея в команде, всегда находившейся в тройке лидеров чемпионата РК, спортсменов из России и других стран, чья официальная зарплата по документам составляла несколько десятков тысяч тенге. Защита подсудимых настаивает на их полном оправдании. Мотивируя это тем, что все бюджетные деньги оставались в команде. (inform.kz)

1 этап чемпионата Республики Казахстан по дрег-рейсингу

19-20 октября 10:30

СТК Sokol

К 10-летию дрег-рейсинга в Казахстане

Состязание самых мощных машин страны!

Заезды на 402 метра

Вся информация на сайте drag.lafa.kz

Канары – острова вечной весны в Атлантическом океане

Алия Каримова

Канарские острова – автономная провинция Испании, находящаяся в 1200 км от нее и в 100 км от Африки. Но, несмотря на такую близость, это все же Европа с миролюбивыми жителями, европейскими законами и сервисом. Тут не бывает слишком жарко или слишком холодно – климат ровный, мягкий и сухой. Температура воздуха колеблется от 21 градуса в декабре-феврале до 28 градусов в июле-августе. Великолепные пляжи, экзотика субтропиков, вулканы, скалы и леса – преимущества Канар.

Вопреки распространеному мнению, название Канарских островов никак не связано с канарейками, а связано своим происхождением очень крупным собакам, в древности жившим на островах. В переводе с испанского Las Islas Canarias означает «собачьи острова». А вот птицы, в свою очередь, получили имя от места рождения.

Канарский архипелаг

Канарский архипелаг включает в себя семь больших и несколько мелких островов вулканического происхождения. Каждый из них по своему необычен и интересен, но Тенерифе и Гран Канария – самые посещаемые. Здесь лучше всего развита туристическая инфраструктура, самые фешенебельные отели и масса развлечений. А вот Лансароте и Фуэртевентура заинтересуют любителей уединения и покоя. Столица автономии кочует между столицами 2 островов: четыре года – Санта-Крус-де-Тенерифе, следующие четыре – Лас-Пальмас-де-Гран-Канария. Язык – испанский, валюта – евро, виза – шенгенская, время отстает от астанинского на 6 часов. Текущую погоду можно узнать по веб-камерам. Дресс-код, как и положено на курортах, круглый год – летняя одежда. Для ужинов и выходов в свет – вечерний наряд. Сайт провинции – gobcan.es.

Тенерифе

Самый большой остров архипелага – Тенерифе. Он лидирует среди других островов в сфере туризма по всем позициям. Плюс это единственный курорт Европы, где можно загорать и купаться в океане даже зимой. Здесь чистый воздух и вода и вулканический песок на пляжах. Тут не водятся ядовитые и опасные змеи, насекомые и животные, а большие и черные, похожие на варанов, ящерицы – совершенно безобидны.

Горный хребет делит остров на две климатические зоны: влажный, покрытый пышной растительностью север и засушливый солнечный юг, где дождь бывает всего несколько раз в году. Именно поэтому Тенерифе получил название «острова с двумя лицами». Так что, выбирая отель, учитывайте его расположение на острове, так как разница в климате такая, как будто вы находитесь в двух разных странах.

Аэропортов там тоже два, в 66 км друг от друга: южный – Тенерифе Сьюр (Tenerife Sur, TFS), который раньше именовался «Рейна София» (Reina Sofia) в честь удостоившей его своим благословением королевы Испании, и северный – Тенерифе Норте (Tenerife Norte, TFN), или «Лос Родос» (Los Rodeos). Он меньше южного (там всего одна взлетно-посадочная полоса) и не работает по ночам. Из-за не очень удачного расположения между двух горных хребтов и частой туманности Тенерифе Норте нередко бывает закрыт и днем.

Если ваш отель, например, в южной части острова, то и авиарейс лучше выбирать в южный аэропорт. Заранее заказывать такси до отеля не нужно – на парковке всегда есть свободные. Стоимость поездки из южного аэропорта до зоны Лас-Америкас (главный и самый большой курорт юга Тенерифе) – примерно 25 евро, из северного – около 100 евро.

Недалеко от северного аэропорта находится столица острова – Санта-Крус-де-Тенерифе. Любителей покупок порадует пешеходная «шопинг-стрит» Calle del Castillo, многоэтажный El Corte Ingles и еще несколько торговых центров поменьше. Шопинг здесь довольно демократичный, так как это свободная экономическая зона, но довольствоваться придется испанскими марками.

Все основные и самые посещаемые курорты находятся в южной части острова. Исключение на севере – первый курорт Тенерифе Пуэрто-де-ла-Крус, с которого и началось развитие островного туризма. Город с многовековой историей, где проживает значительная часть коренного населения в отличие от южных курортов, состоящих практически из одних отелей и строившихся специально для туристов.

Северное побережье в отличие от юга не испытывает недостатка в зелени. Тут расположены горные хребты с буйством субтропической растительности, основные достопримечательности, гольф-курорты и SPA. Температура воздуха ниже, чем на юге, и незащищенное от ветров побережье делает океан неспокойным. Высокая облачность здесь также частое явление, но некоторые туристы предпочитают именно эту часть острова из-за настоящей канарской атмосферы и тропического колорита.

Плайя-де-лас-Америкас – крупнейший курорт юга Тенерифе и главный курорт острова, где расположены отели с высоким уровнем

технического оснащения, комфорта и сервиса; на его пляжах можно наслаждаться солнцем и океаном в течение всего года, а развитая индустрия развлечений не дает туристам скучать ни днем, ни ночью.

Лос-Кристианос находится чуть южнее, но правильнее было бы назвать Лос-Кристианос «тихим районом Лас-Америкас», так как один плавно переходит в другой.

Эль-Медано расположен немного восточнее аэропорта «Рейна-София», у подножия небольшой горы Монтанья-Роха, и примечателен тем, что здесь почти всегда дует ветер – неоспоримое преимущество для любителей виндсерфинга, которые специально приезжают именно сюда оттачивать свое мастерство.

Плайя-Параисо – курорт, раскинувшийся западнее по побережью от Лас-Америкас, с 4 многоэтажными экономичными отелями и каменным побережьем.

Тен-Бель – маленький курортный поселок – находится почти в самой южной части острова, со спокойной атмосферой, располагающей к тихому уединению отдыху, и системой all inclusive для «туристов-тюленей».



Пляжи

Вулканическое происхождение острова подарило ему скалистую береговую линию. Но песчаные и галечные пляжи находятся почти на всем побережье самого популярного курорта Плайя-де-Лас-Америкас на юге Тенерифе: со светлым песком искусственного происхождения; со светло-серым песком натурального происхождения и довольно экзотическим черным песком – результатом тысячелетней вулканической деятельности. Уединиться всегда можно на галечных диких пляжах, где безлюдно и опасно, но можно поплавать с маской и посмотреть разноцветных рыбок.

Заметьте, все пляжи острова – с бесплатным и свободным входом, то есть понятия «пляж такого-то отеля» не существует. Платный сервис на выбор: прокат лежачков – 2-5 евро в день, матрасов – 2 евро, зонтов – 2-5 евро. Душевые кабинеты тоже платные. Все вышеперечисленное не относится к зонам бассейнов в отелях, где, как правило, «все включено».

Достопримечательности Тенерифе

Вулкан Тейде-Пикодель-Тейде (3718 м) – высшая точка Тенерифе – делает остров самым высоким в Атлантическом океане. Когда-то вулкан был значительно выше, около 5000 м. Однако в 1706 году в результате сильного извержения вершина вулкана провалилась, и он укоротился до 3718 м. Последнее извержение вулкана произошло в 1798 году. С тех пор Тейде активности не проявляет. У его подножия простирается удивительный лунный пейзаж из выветренных скал, застывших лавовых потоков, разрушенных древних кратеров.

А все вместе это национальный парк «Лас-Каньядас-дель-Тейде» – самый посещаемый природный парк Испании, где встречаются редкие и красивые растения, многие из которых растут только здесь. Ландшафты напоминают то Луну, то Марс, то нашу планету времен динозавров. Кстати, именно здесь снимали фильмы «Миллион лет до нашей эры», «Звездные войны» и «Битва титанов».

На Тейде надо непременно подняться, пусть и отстояв очередь на фуникулер. За 10 минут вы подниметесь на высоту 3555 м и окажетесь в 163 м от вершины вулкана, а пелена из облаков – прямо под вашими ногами. Дорога туда и обратно обойдется в 25 евро, а традиционное фото – «сертификат покорителя горных вершин» – 5 евро при желании, что вы понравится сами себе.

Вулкан Тейде – визитная карточка Тенерифе, и его фотографии особенно красивы в разное время года и суток. Но зимой, когда он, как и значительная часть кальдер, покрыт снегом, фото просто великолепны.

«Лоро-Парк» – самое популярное место Тенерифе уже на протяжении 40 лет, это цирк, зоопарк и ботанический сад вместе. Главный вход оформлен в виде тайской деревни – шести построек из дерева с крышами, декорированными золотом, – самого масштабного сооружения вне Таиланда. Множество птиц и животных с разных концов света живут среди экзотических

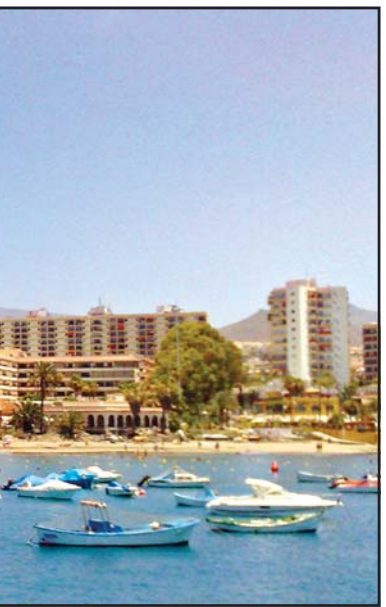
растений, кактусов, орхидей и 7000 пальм. Там же находится самая большая коллекция попугаев в мире – около 3500 особей, а это более 340 видов и подвидов. В «Шоу попугаев» (для детей) они читают, складывают числа, катаются на самокате. В самом большом в мире пингвиниари «Планета пингвинов», оборудованном как частичка Антарктиды, насчитывается 180 особей разных видов, для которых каждый день из специальной пушки выстреливают 12 тонн снега. А наблюдать за таинствами арктического мира можно на дорожке, медленно движущейся вокруг огромных стеклянных стен. Огромный океанариум, кинотеатр, шоу дельфинов, касаток, морских котиков и многое другое можно увидеть в «Лоро-Парке». Посещение планируется обычно на весь день, на территории парка есть и кафе, и рестораны, и магазины. Разовый билет с буклетом-планом парка и расписанием шоу стоит 33 евро для взрослого и 22 евро для ребенка до 11 лет, детям до 6 лет – вход бесплатный.

Множество других парков, ботанических садов и аквапарков раскидано по острову.

Для любителей трекинг-туризма

Ущелье Маска – глубиной 600 метров, а шириной в самых узких участках всего 20 метров. Причудливые скалы, эндемичная растительность, тишина и уединение. Дорога вниз занимает от одного до трех часов в зависимости от уровня физической подготовки и количества остановок. Тропа помечена белыми стрелками (пирамидками из камней). Можно пройти самостоятельно, но есть и экскурсия с проводником. Тропа средней степени тяжести, иногда угол спуска достигает 70-75 градусов, длина маршрута – около 9 км. Встречаются места, где нужно пройти, держась за натянутый трос.

«Ущелье дьявола» образовалось в результате воздействия маленького ручейка на горные породы на протяжении многих тысяч лет. Свое начало ручей берет у водопада. Он и является целью этого путешествия. Согласно легенде, сладкая на вкус вода в этом месте поможет омолодиться. Один из самых красивейших, но при этом сложных пешеходных маршрутов занимает от 2,5 до 3 часов и официально туристам нигде не рекомендуется.



Любителям истории

«Пирамиды Гуинар» – этнографический парк-музей рядом с городом Гуинар, находящимся на востоке острова. Местные жители считали эти сооружения агротехническими террасами, которые использовались их предками в сельском хозяйстве. В 1990 году ими заинтересовался норвежский ученый-путешественник Тур Хейердал, переехал на Канары и остаток своей жизни посвятил их изучению. На территории парка открыты лектории, в котором показывают небольшой фильм о морских путешествиях, об открытии пирамид и о том, как создавался парк. Там же есть копии пилотируемых лодок Хейердала и экспозиция, посвященная острову Пасхи.

«Парк бабочек» на северо-западе острова, в Икод-де-Лос-Винос, где живут около 800 видов бабочек со всего мира. Точнее, это научно-исследовательский центр, посвященный изучению чешуекрылых. Не стоит ехать туда в пасмурную погоду, так как бабочки вялые или спящие.

«Парк Обезьян» находится недалеко от Лос-Кристианос. Парк небольшой, но создан с идеей тесного контакта с животными, так что вы можете проходить в вольер и кормить его обитателей с рук.

«Парк Джунглей», где в рукотворных джунглях живут львы и тигры, леопарды и ягуары, орангутанги и гиббоны, пингвины и бегемоты, крокодилы и еноты. Здесь можно посмотреть получасовые шоу с хищными (орлы, филины) и экзотическими (попугаи, тулканы, марабу) птицами, что на порядок интереснее шоу попугаев «Лоро-Парка». В ходе представления на арене под открытым небом огромные птицы пикируют над головами зрителей, беспардонно ходят по ногам и даже садятся на голову (с согласия обладателя головы, конечно). «Джунгли Парк» – конкурент «Лоро-Парка», делающего ставку на водные шоу и дорожки в содержании пингвинов и акул, и билеты тут стоят дешевле – 20,4 евро для взрослого, 14,5 евро – для детей 5-10 лет, 8 евро – для детей 3-4 лет.

Морские прогулки и рыбалка
Обзорные экскурсии на острове Гран-Канария и острове Гомера при наличии времени желательны. Как правило, в программу прогулок в открытом океане на яхтах и катамаранах входит наблюдение за китообразными в их естественной среде обитания, канарский обед и купание в океане с борта судна во время стоянки у скал.

Самостоятельно на морскую прогулку или рыбалку удобнее всего отправиться из порта Пуэрто-Колон в Лас-Америкас. Здесь представлен самый большой выбор прогулочных катеров, яхт и катамаранов. А для наблюдения за китами и дельфинами лучше брать лодку с прозрачным дном.

Также морские прогулки осуществляются из портов Лос-Кристианос и Лос-Гигантес.

Гигантские базальтовые утесы Los Gigantes на западном побережье Тенерифе вытянулись на 10 км вдоль берега и являются самыми высокими во всей Испании. Высота уступов достигает 500 м, и еще на столько же они погружены в океан. Но ими лучше всего любоваться с моря.

Страдающим морской болезнью, или, по-научному, кинетозом, о профилактике обострения (в открытом океане сильно и быстро учаивает) лучше позаботиться заранее. В аптеках продаются различные современные препараты, блокирующие сигналы, передаваемые вестибулярным аппаратом в центральную нервную систему, предотвращая головокружение, тошноту, рвоту. Но каждый медицинский препарат имеет свои побочные эффекты, с которыми нужно ознакомиться до употребления.

И раз вы в Испании, то не забудьте посетить шоу фламенко в концертном зале «Пирамида Арона» на границе Лос-Кристианос и Лас-Америкас. Это одно из самых необычных и помпезных зданий на острове, напоминающее скорее древнегреческий храм. Длится шоу около 2 часов, а стоит 40-50 евро в зависимости от спектакля.

Аренда автомобиля

Все Канарские острова соединены парами, способными перевозить автомобили. И фирмы по прокату машин можно обнаружить на каждом шагу по вывескам Rent-a-Car. Впрочем, арендовать машину можно даже не выходя из отеля или прямо в аэропорту, но уже гораздо дороже.

Условия проката вполне либеральны. Из документов необходимы загранпаспорт (и то не всегда) и водительские права. Некоторые компании требуют наличия у арендатора кредитной карты и удерживают депозит, который вам вернут при возврате автомобиля в целости и сохранности. Возраст водителя должен быть не менее 25 лет, а стаж вождения – не менее 3 лет. В иных случаях вопрос решается с клиентом индивидуально по запросу.

Различия в условиях, на которых автомобиль передается в ваше распоряжение, определяют и разную ценовую политику прокатных фирм. Как правило, отсутствие залога и условной или безусловной франшизы (лимита вашей ответственности в случае ДТП) предполагает более высокие тарифы: возможные риски со стороны арендодателя включаются в стоимость проката автомобиля.

В среднем цены за сутки проката, включая налог, страховку и неограниченный пробег (машину вы берете и возвращаете с полным баком), следующие:

4-местный купе – 32 евро (1-2 дня), 30 евро (3-6 дней), 28 евро (от 7 дней);

4-местный кабриолет – 65 евро, 59 евро и 55 евро;

7-местный мини-бус бизнес-класса – 149 евро, 135 евро и 109 евро;

спортивный 2-местный автомобиль класса люкс – 379 евро, 332 евро и 275 евро соответственно.

Все детали и ценовую политику фирм лучше проштудировать заранее.

Канарская кухня

В целом она такая же простая, как и средиземноморская. Лидируют свежая рыба и морепродукты, свинина и козлятина, великолепные овощи и тропические фрукты. На первое – разнообразные овощные супы. В качестве гарнира используют красную (с добавлением перца) или зеленую (с добавлением кориандра) мохо (mojo), который подается в маленьких плошках и обязательно с хлебом. Из кукурузной муки тофно готовят кашу и

делают хлеб; ее добавляют в тушеное мясо. Многие блюда подают со сморщенными папас арругадас – картофелем в мундире, сваренным в очень соленой воде. Картофель варится до полного испарения воды для того, чтобы кристаллики соли осели на его кожуре.

Обязательное блюдо для каждого, кто хочет получить представление о канарской кухне, – кролик (конехо) в соусе сальмерехо. Канарская кухня вообще уделяет много внимания соусам, там нет никаких химических добавок или консервантов, и лучший сувенир из этих мест – маленькая бутылочка натурального канарского соуса.

С континента на Канары пришла тапас (легкая закуска с маленькими порциями всякой всячины: сыра, ветчины, мяса и пр.) и пазлья (рис с морепродуктами, с мясом или курицей, овощами). Традиционный десерт – бьенмесабэ (bienmesabe) – сладкий крем из желтка, миндаля и корицы.

Недвижимость и вид на жительство

Если вы влюбились в Канары и решили там поселиться, то цены на недвижимость на островах вполне адекватные. Например, меблированная вилла площадью 160 кв. м в пригороде Санта-Крус-де-Тенерифе в 12 км от аэропорта и в 2 км от океана, охруженная большим садом на участке в 27 соток, стоит 400 тыс. евро. К слову о ПИМЖ, 28 сентября 2013 года в Испании был опубликован официальный государственный бюллетень (Boletín Oficial del Estado – BOE) № 233, заверенный королевской подписью. В нем утверждается, что для получения вида на жительство для иностранцев в Испании из стран, не входящих в ЕС, достаточно купить дом за 500 тысяч евро. Или же разместить в банке депозит на сумму выше 1 миллиона евро и не ранее, чем за 60 дней до момента подачи заявления в консульство Испании. Купить более дешевые апартаменты, квартиру или таунхаус, есть возможность пользования мультивизой с ограниченным сроком пребывания (90 дней в полгода). Испания честно заявляет: «Мы хотим видеть в своем доме богатых гостей».

Испанская маньяна

Миропонимание и этноцентризм испанцев, несмотря на все их гостеприимство, конечно, может вас сильно удивить. Темп и порядок здесь задают они, не переживая сильно из-за дел, которые можно сделать через десять минут или два часа, отложить на завтра или вообще не делать. Учтите это, планируя свой распорядок дня. Это их противоязвенная вакцина, если хотите. Эта та знаменитая маньяна, с которой приезжие могут справиться только одним способом – смириться с этим в общении с местными.

И если однажды вы вдруг решите кардинально изменить свое отношение к работе и жизни, то лучших учителей вы не найдете. Нашему брату не понять, как можно открывать свое развлекательное заведение всего на один вечер в неделю, если публички хватает на все семь? А для испанцев это норма, им для проживания дохода и от одного дня достаточно. И если вы считаете, что они не знают, как (пр)жить, то подумайте еще.

ВКЛЮЧИ И ПОЛУЧИ
НЕВЕРОЯТНЫЙ ВЫБОР МУЗЫКИ НА ОДНОЙ ВОЛНЕ



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

LOVE RADIO ТВОЕЙ МЕЧТЫ

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

VOLVO ВЫПУСТИТ
ЗАРЯЖЕННЫЙ
УНИВЕРСАЛ

Заряженная версия универсала V60 в камуфляже засветилась во время дорожных испытаний. Универсал готовится компанией Volvo совместно с фирмой Polestar. От обычной версии V60 новинка будет отличаться измененным дизайном передней части кузова, новым задним диффузором с парой патрубков выхлопной системы, наличием спойлера на верхней кромке крышки багажного отсека, большими колесными дисками с низкопрофильными покрышками и тормозными механизмами Brembo. О технических характеристиках автомобиля пока никакой информации нет. Интернет-обозреватели предполагают, что V60 Polestar может получить силовую установку от седана S60 Polestar, которая представляет собой 3-литровый шестицилиндровый бензиновый двигатель мощностью в 350 лошадиных сил, работающий вместе с 6-диапазонной автоматической коробкой передач.

TOYOTA GT86
ПРЕВРАТИТСЯ В СЕДАН

Спортивное купе обзаведется дополнительной парой дверей и появится на рынке во второй половине 2014 года. Об этом со ссылкой на собственные источники сообщает издание Motoring. Журналисты даже «нарисовали» и приблизительный внешний облик изменившегося автомобиля. Седан GT86 получит удлиненную до 2670 мм колесную базу, что на 100 мм больше, чем у нынешнего купе GT86. Помимо нынешнего двухлитрового 200-сильного бензинового двигателя, новинка получит 270-сильную гибридную силовую установку с системой рекуперации энергии. Стоимость четырехдверной Toyota GT86 составит приблизительно \$30 тыс. Дебют предсерийной модели может состояться весной 2014 года на автосалоне в Женеве.

TOYOTA HARRIER 2014:
НОВЫЕ ФОТО

Японская компания опубликовала очередные фотографии соплатформенника Lexus RX. Кроссовер поступит в продажу в начале 2014 года и получит сенсорные клавиши. По утверждениям экспертов, линейка модификаций будущего Harrier будет включать в себя также гибридную версию. Об этом свидетельствует наличие кнопки EV Mode в нижней части центральной консоли. С ее помощью водитель сможет отключить бензиновый двигатель и передвигаться только на электротяге. Предполагают, что гибридная силовая установка будет включать в себя 3,5-литровый бензиновый V6, два электромотора и прилегающий к ним комплект никель-металлогидридных аккумуляторов. Ее суммарная отдача составит порядка 300 л.с. Сенсорная клавиатура будет отвечать за управление климатической установкой и мультимедийным комплексом. Также следует ожидать, что стиль оформления салона следующего Lexus RX будет перекликаться с решениями интерьера Toyota Harrier. Дебют Toyota Harrier 2014 модельного года состоится в ноябре на Токийском автосалоне. К этому времени будут известны и официальные характеристики машины.

TOYOTA ЗАПУСТИТ
АВТО НА ВОДОРОДЕ
В СЕРИЮ

Японский автопроизводитель планирует запустить серийное производство автомобиля, который использует водородные топливные элементы. Принцип работы новой топливной системы – преобразование водорода в электричество, которое и питает электромотор. Подобные модели считаются наиболее экологически безопасными, однако основным препятствием для их широкого применения является высокая стоимость. В компании Toyota сумели разработать авто, розничная цена которого составит менее \$100 тыс. Ожидается, что первый серийный водородный автомобиль появится в 2015 году. Помимо экологичной составляющей среди преимуществ модели также: запас хода намного больше, чем у электромобиля, а заправка будет занимать всего несколько минут. В настоящий момент Toyota сдает в аренду государственным органам в Японии и США 100 кроссоверов на топливных элементах, но не предлагает их в свободной продаже.

Первый международный
автосалон AIAS-2013

Аян Мурат

На прошлой неделе, а именно 10 октября в Астане открылся первый международный автосалон Astana International Auto Salon – 2013 (AIAS-2013).

Что и говорить, но о полноценной, профессионально организованной и, самое главное, интересной автомобильной выставке в Казахстане, носящей к тому же статус «Международной», многие из нас могли лишь мечтать. Сегодня это уже не просто амбициозная прихоть отдельных организаций-энтузиастов, а вполне обоснованное требование рынка. Обосновано оно не только растущим количеством официальных представительств в РК различных автомобильных марок, но и форсированным развитием нашего собственного автопрома. Стало быть, нам есть из чего выбирать и на что посмотреть.

Автосалон проходил с 10 по 12 октября в выставочном комплексе «Корме». На выставке были представлены актуальные новинки следующих марок: Chevrolet, Skoda, Kia, Volkswagen, Mitsubishi, Peugeot, Renault, Daewoo и VAZ, которые, впрочем, уже давно можно было увидеть в автосалонах дилеров.



В рамках проходящего автосалона на экспозиции Усть-Каменогорского завода «АЗИЯ АВТО» состоялась казахстанская премьера обновленного Skoda Superb, элегантной Skoda Octavia и ряда новинок от Kia – флагманского Quoris, обновленного бизнес-седана Cadenza и трехдверного хэтчбека KIA pro_ceed. Chevrolet «показал» компактный кроссовер Chevrolet Tracker.



На стенде компании «Allur Auto» были представлены «казахстанские» Peugeot, а Ford продемонстрировал новейший компактный B-Max. Самым же ярким событием «AIAS-2013» по праву можно назвать презентацию электромобиля Mitsubishi i-MiEV.

К слову, говоря об электрокарах, Альберт Рау, первый вице-министр индустрии

и новых технологий РК, отметил, что в правительстве обсуждается законопроект о частичном, либо полном освобождении такого вида транспорта от таможенных пошлин. «Это необходимо чтобы как-то все-таки стимулировать создание инфраструктуры, потому что без инфраструктуры, как вы понимаете, такой автомобиль тоже не может быть», – резюмировал чиновник.



Выставка сельского хозяйства и
пищевой промышленности
KazAgro-2013



30 октября • 01 ноября • 2013

Казахстан, г. Астана, ВЦ «Корме»



Выставка по животноводству и
мясо-молочной промышленности

KazFarm-2013

Expo Group
www.expogroup.kz

Организатор: TOO "MBK" ExpoGroup
Алматы тел./факс: +7 (727) 391-11-42, 268-28-50
327-24-65, 327-24-66
Астана: тел./факс: +7 (7172) 27-84-98, 78-25-27
info@expogroup.kz, kazagro@expogroup.kz

SIMPLY CLEVER



Новая ŠKODA Octavia
Совершенство в каждой грани

В поисках совершенного дизайна не нужно пытаться изобрести его заново. В мире уже есть то, что имеет совершенные формы. Бриллиант совершенен. Автомобиль, созданный в стиле бриллианта, тоже. У совершенства есть имя. Новая ŠKODA Octavia.

АСТАНА: ТЦ "Auto city" (Гарант-2), пр. Богенбай батыра, 73/1
тел.: (7172) 22-69-58, 22-69-66
АЛМАТЫ: ул. Майлина, 240 А, тел.: (727) 2-555-777, 2-579-777
http://skoda-auto.kz | http://bipek.kz

АЗИЯ АВТО

БИПЭК АВТО

КАПИТАЛ
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Свидетельство
о постановке
на учет
N 12031-Г,

выдано Комитетом информации и архивов,
Министерства связи и информации Республики
Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель
газеты: TOO "Издательский дом Капитал"
Газета является членом организации
"Project Syndicate".

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

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

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

Ответственность за содержание рекламы
и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz»
обязательна.
Официальный сайт: www.kapital.kz
Подписано в печать 16.10.2013 г. Заказ N 2329.
Общий тираж 40000 экз. Газета отпечатана
в типографии: TOO «РПИК «Дэуір», г. Алматы,
ул. Калдакыбаева, 17, тел.: 273-12-04, 273-12-54