



На 1,5% может снизиться ВВП из-за проблем на Кашагане



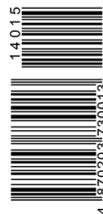
Как будут бороться с поддельными лекарствами в Казахстане?



Николай Палиенко, соучредитель площадки Satu.kz

КАПИТАЛ

№15
(442)



// ЧЕТВЕРГ, 24 АПРЕЛЯ, 2014

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Территория Алматы значительно увеличилась

2 страница

Отдел продаж «Под Ключ». Системный подход

11 страница

Самые громкие новинки Пекинского автошоу

16 страница

Мы в сети kapital.kz



Банковский сектор может потерять несколько игроков

Анна Видянова

Регулятор в очередной раз решил обозначить для банков более жесткие правила игры. Недавно глава Нацбанка РК Кайрат Келимбетов заявил, что к 2019 году планируется увеличить требование по минимальному собственному капиталу до 100 млрд тенге. Пока этой планки могут достичь лишь четыре банка. Учитывая, что некоторые банки закрыли год с убытком, они пока не смогут наращивать капитал за счет прибыли. К тому же давление на прибыль будут оказывать ограничения по беззалоговому кредитованию.

Инициатива регулятора не только может отсечь с банковского рынка несколько игроков, но и подстегнет удорожание займов.

Со временем получить «пропуск» в банковский бизнес смогут только избранные. Недавно председатель Нацбанка РК Кайрат Келимбетов заявил о намерении повысить требование к собственному капиталу в 10 раз. «На мой взгляд, в настоящее время не очень высокие требования к собственному капиталу со стороны регулятора. Это говорит о том, что банки наверняка не выдержат той конкуренции, которая будет в последующем. Поэтому мы сделали выводы, и считаем, что в рамках того, что в течение пяти лет будет происходить переход на новые требования по Базель-III, одно из наших предложений также – повысить минимальный капитал до 100 млрд тенге к 2019 году. Это сейчас активно обсуждается», – заявил г-н Келимбетов.

При этом банкир обратил внимание, что до 2019 года банки могут объединиться. «Это не значит, что мы закрываем другие банки, которые не соответствуют требованиям по капиталу. У таких банков за этот период есть возможность ин-



тегрироваться или консолидироваться. В итоге выделится какая-то группа лидеров и будет группа средних банков, которые будут, наверное, лидировать в каких-то определенных нишах. Например, в ипотеке, в потребительском кредитовании. Но крупные банки, безусловно, будут конкурировать со своими коллегами из других стран», – отметил банкир.

По его словам, банковский кризис выявил, что наиболее ответственное поведение показывают те банки, акционеры которых действительно понимают значимость вливаний в капитал. «Есть такое понятие в литературе «моральный риск», то есть когда акционеры не беспокоятся,

потому что государство, так или иначе, всегда окажет поддержку системообразующим банкам. Для государства обойдется дороже, если какой-то из этих системообразующих банков обанкротится. Поэтому мы устанавливаем такие высокие требования по капиталу. Мы считаем, что их выдержат порядка 15-20 банков в нашей стране к соответствующему периоду», – считает г-н Келимбетов.

Стремление Нацбанка РК постепенно устанавливать все более жесткие требования к банкам, понятны. Регулятор стремится сделать банковский сектор страны более устойчивым.

[Продолжение на стр. 5]

Цифра номера

20 млрд тенге

инвестируют в столичную СЭЗ в 2014 году

Подробнее [Стр. 8]

Спикер номера

Талгат Балкияев, аналитик «Казахстанского Центра государственного-частного партнерства»

Подробнее [Стр. 6]

Цитата номера

«Существующая концепция перехода страны к зеленой экономике дискредитирует саму идею», – Антон Бачурин, «Казахмыс»

Подробнее [Стр. 7]

Спорт

Что ждет «Кайрат» в Баку?

Сегодня алматинцы начнут отстаивать звание обладателей Кубка УЕФА по футболу

Подробнее [Стр. 12]



ДЕПОЗИТ «ПРОФЕССИЯ»

Мы бережно сохраняем результаты Вашего труда

Выгодные условия для роста доходов

ЦЕСНАБАНК. С УВАЖЕНИЕМ К ВАШЕЙ ПРОФЕССИИ!

ЗВОНИТЕ БЕСПЛАТНО 8 800 080 2525

7711 ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ

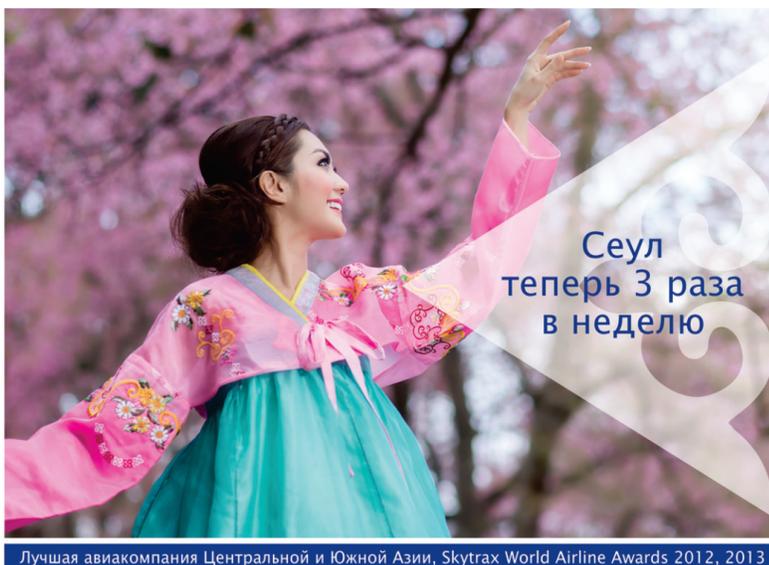
www.tsb.kz

Лицензия № 12.74/74/29 от 12.10.09 г. выдана Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

www.airastana.com

Авиакомпания «Эйр Астана» увеличивает частоту полетов в Сеул до 3 раз в неделю на комфортабельных воздушных судах «Боинг-767», начиная с 31 мая. В Вашем распоряжении гибкое расписание с возможностью удобных стыковок на рейсы партнеров.

Для бронирования и информации: +7 727 244 44 77, +7 7172 58 44 77.



Сеул теперь 3 раза в неделю

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

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«ЭЙР АСТАНА»
ВОЗОБНОВЛЯЕТ
РЕГУЛЯРНЫЕ РЕЙСЫ
В ДУБАЙ

«С 1 сентября 2014 года рейсы по маршруту «Алматы-Дубай» будут выполняться с частотой 11 раз в неделю: авиакомпанией «Эйр Астана» – 7 раз в неделю и арабским авиаперевозчиком «Флай Дубай» – 4 раза в неделю», – сообщает пресс-служба Министерства транспорта и коммуникаций Казахстана. Появятся, что полеты из Казахстана в Дубай прекратились еще в октябре 2010 года в связи с отсутствием на это разрешения авиационных властей Дубая. Поэтому вместо этого «Эйр Астана» стала выполнять регулярные рейсы в Абу-Даби. Все это время Минтранском и авиакомпания вели активные переговоры с арабскими коллегами о возобновлении рейса «Алматы-Дубай». «После многочисленных встреч нам удалось достичь положительного результата. Это значит, что казахстанцы смогут полететь на полюбившиеся курорты сразу из двух городов – из Алматы в Дубай и из Астаны в Абу-Даби», – отметил заместитель председателя Комитета гражданской авиации МТК РК Талгат Ластаев. (ИА «Новости-Казахстан»)

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

АНУАР САДЫКУЛОВ

назначен начальником Службы государственной охраны РК

АШИМБЕКУЛЫ АРДАК

назначен заместителем начальника Службы государственной охраны РК – начальником Службы безопасности Первого Президента РК – Лидера Нации

ДЭВИД БОУЭН

избран членом совета директоров, независимым директором АО «Евразийский банк»

ЖАНАТ КУРМАНОВ

досрочно прекратил полномочия члена совета директоров, независимого директора АО «Накопительный пенсионный фонд Народного банка Казахстана»

ЖАННА
КУРМАНГАЛИЕВА

назначена заведующей информационно-аналитическим отделом аппарата Мажилиса Парламента РК

ИМАНЖУСУП
АКПОМБАЕВ

освобожден от должности заместителя министра обороны РК и назначен членом Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета

ИСЛАМ АБИШЕВ

назначен председателем Комитета по водным ресурсам Министерства окружающей среды и водных ресурсов РК

КАНАТ ОРАЗКУЛОВ,
МУХТАР АЮБАЕВ

назначены заместителями начальника Службы государственной охраны РК

КАРИМ МАСИМОВ

назначен председателем совета директоров АО «Самрук-Казына», председателем совета директоров АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»

КУАТЖАН УАЛИЕВ

назначен ответственным секретарем Министерства культуры РК

РОМАН ВАСИЛЕНКО

назначен председателем Комитета международной информации МИД РК

СЕРИК АХМЕТОВ

вышел из состава совета директоров АО «Самрук-Казына»

LGEAK и АВЗ разработали
инновационный продукт

Чулпан Гумарова

Компания LG Electronics Алматы Kazakhstan и Алматинский вентиляторный завод (АВЗ) подписали меморандум о сотрудничестве. От подписания меморандума компания, по признанию Сабита Сартбаева, вице-президента LGEAK, ожидает долгосрочного сотрудничества, которое будет способствовать развитию сферы инновационных разработок, поднимет на новый уровень индустриальное развитие Казахстана. «Мы выражаем желание, чтобы инновационные технологии LG способствовали возникновению новых проектов, которые принесут пользу стране и обществу», – подчеркнул он.

Альфия Балова, руководитель управления предпринимательства и инновационного развития акимата Алматы, отметила, что соглашение, которое подписали эти компании, послужит дальнейшему развитию промышленности в нашей стране, а также поможет расширить

экспорт инновационной продукции, произведенной в Казахстане.

Как заметил Марат Бакулов, председатель совета директоров АВЗ, подписание меморандума может символизировать выход казахстанских заводов на новый уровень взаимоотношений с международными компаниями и производства продуктов мирового класса.

Подписанный меморандум уже начал приносить плоды. В рамках сотрудничества LG и АВЗ был разработан инновационный продукт системы кондиционирования. Его инновационность заключается в высокой энергоэффективности, благодаря новой технологии LG Inverter V. Уникальная в своем роде технология прямого привода компрессора Inverter V в кондиционерах LG отличается высокой экономией электроэнергии до 60%.

Учитывая высокие показатели энергоэффективности этого продукта, он внесет неоспоримый вклад в реализацию программы «Энергосбережение-2020».



Компании-производители намерены представить совместный продукт на Международной специализированной выставке EXPO-2017.

Территория Алматы
значительно увеличилась

Ирина Лукичева

17 апреля этого года вышел указ Нурсултана Назарбаева о присоединении территории площадью 23 200 га к Алматы. Президент постановил изменить границы города, включив в его черту часть земель Алматинской области, в том числе Илийского района площадью 604,6 га, Карасайского района площадью 16069,7 га и Талгарского района площадью 6525,7 га.

Жители этих территорий стали алматинцами. Однако корректировка плана предположительно завершится на следующий год. Об этапах этой работы рассказал Габит Садырбаев, руководитель управления архитектуры Алматы. «В первую очередь пройдет инвентаризация этих территорий. Там 27 населенных пунктов. Именно поэтому нужно выявить все объекты соцкультбыта, посчитать жилье, дороги, инженерные коммуникации и это все ввести в базу данных градостроительного кадастра. Потом будут пробовать новые улицы. По проекту детальной планировки будут определены регламенты, условия застройки и только после этого будут проводиться строительные работы», – говорит г-н Садырбаев.

Владимир Яковлев, руководитель отдела управления земельных отношений, озвучил территории, которые вошли в Алматы. К городу присоединили следующие села и поселки: Рахат, Курамыс, Каргалы, Карагайлы, Жайлау (S = 2084,2 га), Шугыла, Акжар, Таусамалы, Тастыбулак, Таужола (S = 3460,9 га), Алгабас, Теректы (S = 601,2 га), ТЭЦ-2 (779,8 га), Рахат, Мадиниет (S = 659,3 га), Боролдай (S = 115,8 га), Первомайский (S=488,8 га), Альмерек (S = 243,5 га), Колхозы, Кайрат (S =1228,0 га), Кольсай, Сулусай (S = 4412,0 га), Ремизовка (S = 537 га), Алатау, Ерменсай, Нурулытау, Актобе, Аккайын (S = 2713,0 га), санаторий Алмаарасан, Обсерватория, Космостанция (S = 2975,6 га).

Принято решение о том, что целевое назначение всех сельскохозяйственных земель меняться не будет. «Все эти земли составляют национальное достояние республики, города и села. Необходимо провести инвентаризацию, выявить и устранить нарушения, в первую очередь водоохранного законодательства», – отмечает г-н Яковлев.

Территория, которая вошла в Алматы, достаточно большая. Напомним, послед-



ние включения в черту города были проведены в 2011 и 2012 годах. По сравнению с нынешними они были незначительными. «По-прежнему остается 7 районов, которые просто увеличили свою территорию. Мы обязаны в первую очередь узаконить новые границы этих районов. Алгоритм реформирования документов на землю, на недвижимость и другие объекты налажен. Каждая служба подключится к данному вопросу, чтобы не было доволно больших задержек по реформированию документов. Перегрузка ожидается», – говорит г-н Яковлев.

Сегодня население города составляет 1 млн 600 тыс. человек, а к 2050 году достигнет 2 млн 500 тыс. человек. «По Талгарскому и Иссыкскому районам мы бу-

дем рассматривать в контексте развития Алматинской агломерации. То есть рост численности Алматы мы должны ограничивать, потому что территориальный ресурс не бесконечный. Обеспечение людей работой в пределах той территории, которая будет на 2050 год – численность Алматы мы рассматриваем в цифре 2 млн 500 тыс. человек», – поделился г-н Садырбаев.

Для разгрузки Алматы будут развиваться контррагиты: Капшагай, Узынагаш, Турген. «В этих районах создать в первую очередь производственные комплексы, чтобы люди имели работу. Все три точки являются благоприятными в рекреационном плане. Нужно создать более благоприятные условия для проживания. Почему все колледжи и вузы должны быть

в Алматы? У нас учатся 72000 студентов. Они могли бы поступить на сельхозназначенные», – говорит г-н Садырбаев.

Он также затронул изменения, которые коснутся дорог и пробивки улиц в Алматы. В частности, ожидается пробивка улиц Толе би, Жандосова, проспекта Абая – в западном направлении. В восточном направлении пробивка коснется улицы Сатпаева, проспекта Райымбека с выходом на восточную объездную дорогу. Вместе с этим в южном направлении улица Розыбакиева выше проспекта аль-Фараби не будет пробиваться. «Сейчас просчитывается вопрос о построении второй объездной: мимо трамплина в южном направлении с выходом на восточную объездную», – заключил г-н Садырбаев.

Центральноазиатский
регион может стать
самостоятельным игроком

Данияр Молдабеков

Наращивание экономических отношений между странами Центральной Азии делает регион менее зависимым от внешних сил. Так считает директор ОФ «Real Politics» Серик Бельгийбай. «Население региона около 60 млн человек, есть природные ресурсы, значительный транзитный потенциал. Реальная интеграция, реформы в экономических стран региона и рост экономических показателей могли бы сделать его почти самостоятельным игроком», – говорит аналитик.

Напомним, что глава МИД РК Ерлан Идрисов на «круглом столе» «Концепция внешней политики РК на 2014-2020 годы и задачи ее реализации» в числе важных аспектов внешней политики назвал улучшение отношений между странами Центральной Азии. На данный момент, как отметил министр, интеграция в этом направлении оставляет желать лучшего. Конечно, речь не идет о резком повороте в сторону центральноазиатских стран в ущерб другим соседям, многовекторность останется в основе казахстанской внешней политики. «Мы являемся самым

большим государством, не имеющим выхода к морю, поэтому все наши движения, практическая политика будут ориентироваться на особенности нашей географии. В новой концепции все базовые принципы, такие как многовекторность и сбалансированность, сохраняют свое значение, потому что они проверены и оправдали себя на многих сложных поворотах нашей современной истории. Эта самая многовекторность обеспечила нам спокойное, предсказуемое развитие и существование в порой непростых ситуациях», – подчеркнул Ерлан Идрисов.

Говоря об отношениях между странами Центральной Азии, министр добавил: «К сожалению, уровень интеграции и кооперации в Центральной Азии оставляет желать лучшего, однако мы будем стремиться стимулировать интеграционные связи в ЦА. В конечном итоге они принесут пользу всему региону, и он, став более интегрированной экономической и политической единицей, конечно же, займает новыми гранями. Центральноазия всегда была и является особым приоритетом нашей внешней политики, и наши силы будут направлены на развитие этих отношений. В практическом плане это предполагает

более активные связи на всех уровнях с нашими соседями, поиск экономических взаимодействий, открытие возможности для роста торговли, движения товаров, рабочей силы и т.д.»

По мнению политолога Талгата Мамыраймава, такая риторика может быть связана с тем, что Россия сейчас находится под угрозой экономических санкций. «Учитывая, что России грозят санкции, нам надо искать новых союзников, не исключая РФ, но и учитывая ситуацию», – отметил эксперт.

Позтому, если говорить об альтернативных путях экономического сотрудничества, Центральная Азия более предпочтительна. «Наш экспорт, помимо энергоресурсов, состоит из таких товаров, которые, увы, не могут быть востребованы на рынках развитых стран. А соседи по региону как раз представляют такие рынки, которые могут принимать наш экспорт. Во всяком случае, значительную его часть», – говорит Талгат Мамыраймав.

Одним из негативных факторов здесь является закрытость Узбекистана. Серик Бельгийбай считает, что без открытости Узбекистана центральноазиатская интеграция бессмысленна. «Без открытия

Узбекистана – то есть проведения им экономических реформ, привлечения инвестиций, либерализации режима, и вообще – его согласия на интеграцию все это смысла не имеет. Вес Кыргызстана слишком мал, чтобы оказать какое-то существенное влияние на региональный масштаб. Вся концепция регионального единства строится на идее сближения позиций двух главных стран – Узбекистана и Казахстана», – отметил эксперт.

Талгат Мамыраймав также подчеркнул значимость Узбекистана. По мнению политолога, следует увеличивать процент импорта из этой страны. Помимо сельхозпродуктов, считает аналитик, Узбекистан силен в машиностроении. Отметим, что 12 апреля текущего года Казахстан ратифицировал протокол о зоне свободной торговли с Узбекистаном. Этот документ предусматривает беспопыльный режим взаимной торговли при импорте без изъятий.

Эксперты, давшие комментарии по поводу центральноазиатской интеграции, считают, что такая экономическая политика приведет к новым возможностям. Например, как сказал Талгат Мамыраймав, подобная интеграция позволит выйти на рынок Ирана. И дальше – на Ближний Восток.

Спрятать кыргызское авто до «лучших времен» у казахстанцев не получится

Жаннель Бейсенбаева

Со вступлением РК в Таможенный союз был принят ряд нормативных актов, которые регламентируют ввоз-вывоз товаров через таможенную границу. Одним из таких документов стало соглашение о порядке перемещения физическими лицами товаров для личного пользования через таможенную границу Таможенного союза. В этом документе отражен ряд норм по перемещению транспортных средств для личного пользования через границу. В частности, допускается ввоз транспортных средств, зарегистрированных на территории иностранного государства, под управлением кыргызских граждан на территорию ТС на период временного своего пребывания на территории РК, но сроком не более года. Также допускается ввоз кыргызских машин под управлением казахстанцев или граждан ТС, но на период не более чем полгода под обеспечение уплаты таможенных платежей. Обеспечение уплаты таможенных платежей – это финансовая гарантия, которая обычно применяет таможня в своей практике в случае если происходят какие-то нарушения. С помощью этой финансовой гарантии погашается задолженность, возникшая по уплате таможенных пошлин. Правила жесткие – автомобили нельзя передавать в пользование или управление другим лицам. В соглашении описывается, что если произошла такая передача – она незаконна.

«В результате оперативно-профилактических мероприятий было задержано

порядка 215 автомашин с кыргызскими госномера. Из них по 131 машине принято решение о возбуждении административного производства. По 48 машинам проводится доследственная проверка», – отметил руководитель отдела правового обеспечения департамента таможенного контроля по г. Алматы Кожакмет Искаков.

В ходе брифинга по вопросу временного ввоза авто на таможенную территорию ТС авто из Кыргызской Республики заместитель начальника департамента таможенного контроля по г. Алматы Игорь Тен заявил следующее: «Те, кто прячет автомобили, при ввозе их на территорию РК – давали обязательства на срок своего временного пребывания, но не более чем на год. Если сроки эти у них пройдут, они будут являться нарушителями таможенных правил. Независимо от того, вступит или нет Кыргызстан в ТС, у владельцев авто с кыргызскими номерами наступит обязанность по уплате таможенных платежей».

Таким образом, платить разницу между ставками придется даже при вступлении Республики Кыргызстан в ТС.

В департаменте таможенного контроля по г. Алматы озвучили информацию о том, что авто с кыргызскими номерами появились и в России, а в Беларуси – машины с польскими и прибалтийскими. Таможенники этих стран проводят мероприятия по выявлению незаконно ввезенных автотранспортных средств. Более того, в отношении таких нарушителей таможня Республики Беларусь уже приняла жесткие меры – обязала на границе оформлять обеспечение уплаты.



Несмотря на то, что в казахстанском законодательстве отсутствует в соглашениях такая норма, у них (белорусов) в постановлении правительства она была введена.

«Если в Казахстане нарушения, касающиеся временного ввоза автомобилей из

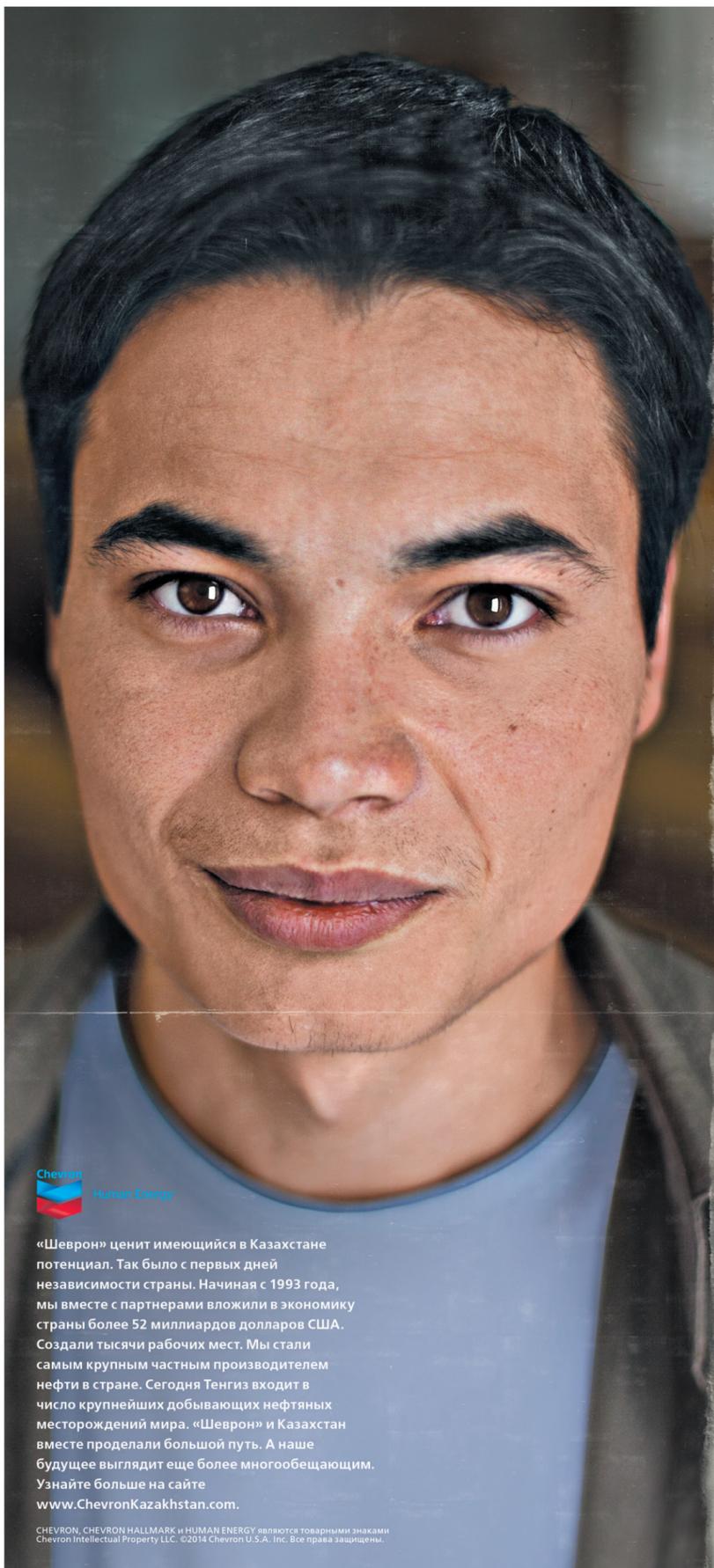
Кыргызской Республики на таможенную территорию ТС, будут продолжаться и кыргызские владельцы машин будут отказываться платить, то мы будем рассматривать такой вариант, как у белорусских коллег – на границе оформлять обеспечение уплаты», – заявил г-н Тен.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРАВОВОЙ СТАТУС КАСПИЯ

В ходе конференции глав МИД прикаспийских стран в Москве были согласованы принципы, которые лягут в основу Конвенции о правовом статусе Каспия. Как сообщил министр иностранных дел РФ Сергей Лавров по итогам конференции, главы МИД прикаспийских стран согласовали значительное количество принципов, которые лягут в основу статей Конвенции о правовом статусе Каспия. «У нас не было планов завершить работу над конвенцией к саммиту в Астрахани. К саммиту будет подготовлен ряд документов, в том числе документ по согласованию ключевых принципов, призванных получить отражение в Конвенции о правовом статусе Каспия... Мы согласовали значительное количество принципов, которые лягут в основу соответствующих статей этой конвенции», – сказал глава МИД РФ, сообщает ИТАР-ТАСС. Это, в частности, касается вопросов «разграничения морских пространств, мер по сохранению популяции осетровых рыб, находящихся под угрозой исчезновения», пояснил Лавров. «Все министры подтвердили приверженность принципам равноправия, учета интересов друг друга», – добавил глава МИД РФ. По его словам, прикаспийские государства готовы к сотрудничеству с внерегиональными странами, но на базе правил и принципов прикаспийской «пятерки». Глава МИД РФ напомнил, что по итогам третьего каспийского саммита в 2010 году лидеры поставили ряд конкретных задач. «В сфере правового статуса Каспия – выработать параметры по ликвидации отходов в акватории; в области безопасности – приступить к реализации соглашений по сотрудничеству в сфере безопасности на Каспийском море; в сфере рыболовства – создать механизм введения моратория на лов осетровых», – сказал он. «Согласно отчету МСХ США, прогноз производства пшеницы по Казахстану в 2013/2014 МГ представлен в меньшую сторону – с 15,5 до 13,941 млн тонн, увеличение по России до 52,06 млн тонн и по Украине – до 22,28 млн тонн», – отмечается в информации FAO. (Kazakhstan Today)



КОМПАНИИ
ДОЛЖНЫ
ВНОСИТЬ
ВКЛАД В
БУДУЩЕЕ
НАШЕЙ СТРАНЫ.



«Шеврон» ценит имеющийся в Казахстане потенциал. Так было с первых дней независимости страны. Начиная с 1993 года, мы вместе с партнерами вложили в экономику страны более 52 миллиардов долларов США. Создали тысячи рабочих мест. Мы стали самым крупным частным производителем нефти в стране. Сегодня Тенгиз входит в число крупнейших добывающих нефтяных месторождений мира. «Шеврон» и Казахстан вместе проделали большой путь. А наше будущее выглядит еще более многообещающим. Узнайте больше на сайте www.ChevronKazakhstan.com.

CHEVRON, CHEVRON HALLMARK и HUMAN ENERGY являются товарными знаками Chevron Intellectual Property LLC. ©2014 Chevron U.S.A. Inc. Все права защищены.

МЫ СОГЛАСНЫ.

Балтабек Куандыков

Балтабек Куандыков
Президент
Общество нефтяников-геологов Казахстана

Scott Davis

Скотт Дэвис
Управляющий директор
Евразийское подразделение «Шеврон»
Алматы, Казахстан

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

ETIHAD AIRWAYS ОБЪЯВЛЯЕТ О ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТАХ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2014 ГОДА

Ethiad Airways, национальный авиаперевозчик ОАЭ, объявляет о высоких финансовых показателях пассажирских и грузовых перевозок в первом квартале 2014 года. Общий доход авиакомпании вырос на 27% – до \$1,4 млрд. Пассажиропоток за первые три месяца 2014 года увеличился на 14% и достиг отметки в 3,2 млн человек (по сравнению с 2,8 млн в первом квартале 2014). Грузовое подразделение Ethiad Airways также показало внушительные финансовые результаты в первом квартале этого года, общий объем перевезенных грузов увеличился на 26% и составил 127 821 тонну. Доход от грузовых авиаперевозок также увеличился на 26% и составил \$243 млн. Джеймс Хоган, президент и исполнительный директор авиакомпании Ethiad Airways, отметил: «Несмотря на то, что мировая авиационная отрасль в первом квартале 2014 года столкнулась с проблемой более высокой цены на топливо, чем ожидалось, и жесткой конкуренцией на ключевых международных рынках, мы по-прежнему продолжаем показывать высокие результаты по пассажирским и грузовым перевозкам, тем самым еще выше поднимая планку Ethiad Airways. Высокие финансовые показатели Ethiad Airways еще раз доказали, что мы выбрали правильную стратегию естественного развития авиакомпании, стратегию расширения партнерских отношений и инвестирования в акционерный капитал других авиакомпаний. Уникальная стратегия авиакомпании, инвестиции в продукт, сервис и инфраструктуру обеспечат нам рост дохода и прибыли в 2014 году». Органический рост авиакомпании был поддержан партнерами по код-шерингу, которые перевезли в первом квартале 2014 года 678 000 пассажиров, что на 25% выше аналогичного периода прошлого года. Доход от партнеров по код-шерингу вырос до 23% и составил \$223 млн и составил 22% от общего дохода за квартал. В этот период были подписаны код-шеринговые соглашения с Air Eurora и JetBlue, расширено сотрудничество с партнером по код-шерингу авиакомпанией airBaltic. Также Ethiad Airways получила одобрение на приобретение 49% доли Air Serbia. Для достижения в первом квартале 2014 года двузначного показателя роста пассажиропотока транспортный парк Ethiad Airways вырос до 95 воздушных судов, что на 30% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Количество доступных кресло-километров (ASKs) выросло на 21% и составило 19,2 млрд. Ряд факторов способствовал быстрому росту дохода Ethiad Cargo в первом квартале 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года, это рынки Индии (+32%) и Китая (+14%), запуск новых маршрутов в Бразилию и во Вьетнам, а также большой спрос на чартерные перевозки. Увеличение объема перевозимых грузов также способствовало запуску совместного грузового рейса с DHL, обслуживающего Пакистан и страны Персидского залива.

Ключевые достижения Ethiad Airways за первый квартал 2014:

Создание нового авиационного альянса Ethiad Aviation Group;

Запуск ежедневных рейсов из Абу-даби в Медину и увеличение частоты полетов в Нью-Йорк, Мюнхен, Коломбо и Ченду;

Подписание код-шеринговых соглашений с Air Eurora и JetBlue, расширено сотрудничество с партнером по код-шерингу авиакомпанией airBaltic;

Запущен совместный грузовой рейс с DHL, обслуживающий Пакистан и страны Персидского залива;

Транспортный парк пополнился 6 новыми воздушными судами и вырос до 95. (Соб. инф.)

РОСТ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНОВЫХ В РК СОСТАВИЛ 40%

По прогнозам Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO), рост производства зерновых в Казахстане до 2021 года составит 40%, передает КазТАГ. В целом, рост глобального производства пшеницы до 2021 года ожидается на уровне 11%. Казахстан, Россия и Украина нарастят производство зерновых на 40%, 20%, 28% соответственно, уверены эксперты. Основными видами зерновых культур на мировом рынке являются пшеница, ячмень, овес, кукуруза, рис, гречиха и горох. При этом прогнозируемый рост глобального производства фуражных зерновых (прежде всего, кукурузы и ячменя) в среднесрочной перспективе составит примерно 20% – до 1,4 млрд тонн. В частности, в Казахстане, России и Украине производство фуражных зерновых вырастет на 22%, 14% и 23% соответственно. Рост глобального производства фуражных зерновых будет идти опережающими темпами по отношению к продовольственным, примерно на 20%. В свою очередь Министерство сельского хозяйства (МСХ) США в своем отчете от 10 марта 2014 года незначительно увеличило оценку мирового запаса пшеницы в 2013/2014 маркетинговом году (МГ) на 0,08 млн тонн, до 183,8 млн тонн, что выше показателя прошлого маркетингового года на 8 млн тонн. Также увеличена оценка производства пшеницы почти на 0,8 млн тонн, что составило 712,7 млн тонн, это на 56,4 млн тонн выше прошлогоднего показателя. Между тем, по данным международного совета по зерну, прогноз мирового запаса пшеницы в 2013/2014 МГ увеличен на 1,6 млн тонн, что составило 190 млн тонн, однако оценка производства пшеницы понижена на 6,8 млн тонн до 700,2 млн тонн. При этом оценка потребления увеличилась на 8,6 млн тонн до 700 млн тонн, также на 4% больше, чем в прошлом маркетинговом году. (kapital.kz)

SANA GROUP строит теплые дома немецкого качества

Чулпан Гумарова

SANA GROUP является компанией с обширным спектром деятельности. На данный момент строительный промышленный холдинг SANA GROUP – многоотраслевая структура с разветвленной сетью производств по всему Казахстану. Среди основных направлений деятельности – строительство жилых и промышленных объектов, производство пива и безалкогольных напитков, выращивание зерновых культур, оказание услуг по хранению зерна, строительство и реконструкция автомобильных дорог.

Многочисленные активы, профессионализм сотрудников, накопленный опыт и репутация – это именно те факторы, которые гарантируют высокое качество работы SANA GROUP. Широкий спектр деятельности и диверсификация бизнеса позволяют холдингу повысить устойчивость к негативным колебаниям конъюнктуры рынка и реализовать новые инвестиционные проекты.

Непосредственно история SANA GROUP началась с приобретения сельскохозяйственной компании. Сейчас это одна из крупнейших сельскохозяйственных групп в Костанайской области. Агропромышленный блок холдинга сегодня состоит из четырех компаний. Параллельно с развитием сельскохозяйственной отрасли руководством холдинга было принято решение об инвестировании в пищевую промышленность. С этой целью были приобретены два пивоваренных завода – в Костане и Рудном и создана группа, которая сегодня является лидером по производству пива и безалкогольных напитков.

В 2002 году образована строительная компания, которая первоначально занималась строительством и реконструкцией дорог. Со временем перечень выполняемых работ значительно расширился, было открыто производство в Астане и организовано производство строительных материалов.

В 2004 году была образована вторая строительная компания, специализирующаяся на возведении промышленных объектов. Появление этой компании стало началом освоения SANA GROUP строительного сектора. В последующие несколько лет были созданы еще две строительные компании, занимающиеся строительством жилых, офисных и многофункциональных комплексов.

Еще одной строительной компанией, входящей в группу компаний SANA GROUP, является ТОО «ЮНИКУМ АСТАНА». Эта компания занимается строительными и монтажными работами зданий и сооружений, ремонтными работами зданий, включая их реконструкцию, а также торгово-посреднической, консалтинговой, коммерческой деятельностью.

Всего в период с 2004 по 2012 год «ЮНИКУМ АСТАНА» возвела три жилых комплекса общей площадью около 200 тыс. кв. м. Структура и архитектурная часть всех комплексов была сложной – встроены паркинги, встроены торговые офисные помещения, квартиры разных планировок. Однако специалистам компании удалось с легкостью реализовать все проекты на высоком уровне. Более того, отличительной особенностью всех проектов компании является использование лучших строительных материалов, соблюдение всех строительных требований, что в итоге дало результат в виде теплых и надежных домов.

В 2009 году компанией был построен жилой комплекс SANA, который является предметом особой гордости. Надо заметить, что этот жилой комплекс по праву является предметом особой гордости компании. Дело в том, что в жилом комплексе SANA возведены самые теплые дома в Астане. Действительно, в условиях холодной зимы в столице Казахстана, при покупке нового жилья, люди сталкиваются с проблемой недостаточного тепла в квартирах. Жилой комплекс SANA решил эту проблему при помощи специальных технологий строительства и технических новшеств. Неоспоримо и то, что комфортная температура в квартире – один из основных залогов уюта в доме и семье.

Свое имя жилой комплекс получил в честь холдинга «SANA GROUP», который верой в успешность проекта способствовал его полноценной реализации. В переводе с казахского слово «сана» означает разум. По данной причине в компании глубоко уверены в том, что это имя принесет успех во всех будущих начинаниях холдинга.



Результаты, которые продемонстрируют новые проекты холдинга, не заставят себя долго ждать. Следующий проект, который реализовал холдинг – жилой комплекс EDEL. Благородство, изысканность и сдержанная роскошь... Это те атрибуты, которые создают образ идеального дома, и все они гармонично сочетаются в доме EDEL.

Жилой комплекс EDEL расположился в самом сердце Астаны, там, где река Есиль разветвляется на два рукава. Из окон комплекса EDEL открывается захватывающий вид на живописные окрестности Центрального парка, а великолепие восхитительных восходов и закатов будет сопровождать вас в любое время года.

Месторасположение жилого комплекса EDEL – современный активно развивающийся район. Это место идеально подходит для домов премиум-класса: рядом соседствуют шикарные апартаменты Park Inn. Radisson Astana, бизнес-центр «Арман», крупнейшие столичные учреждения и модные рестораны. Еще одним достоинством расположения комплекса является прекрасная транспортная доступность. Рядом с комплексом пролегает крупнейшая транспортная магистраль, которая позволяет легко и быстро до-

браться в любую точку города. В пешеходной доступности от жилого комплекса протянулась набережная реки Есиль, которая уже стала визитной карточкой Астаны и излюбленным местом отдыха горожан.

Сам жилой комплекс EDEL по праву считается достопримечательностью, которая служит истинным украшением современного города. Архитектурное решение жилого комплекса EDEL – это наглядное воплощение лучших традиций европейского домостроения. Два каскадно расположенных дома прямоугольной формы 14-ти и 20-ти этажей органично вписываются в единый стиль застройки района. Эти жилые дома и 3-этажный паркинг структурно объединяют плавные линии 7-этажного офисного здания в форме эллипса. Светлые тона по-европейски элегантно фасада дополняют оригинальные цветочные орнаменты, а солнечные блики на ровных стеклянных формах создают чистый и ясный архитектурный облик проекта.

рехкомнатные квартиры. Каждая квартира – это настоящее произведение искусства.

Авторская отделка внутренних пространств, входных групп, лифтовых и межквартирных холлов в сочетании с высококачественными материалами делают EDEL одним из лучших образцов современной архитектурной и художественной мысли.

EDEL – это не только элитное комфортное жилье, но и широчайшие возможности, которые предоставляет богатая продуманная инфраструктура района: фитнес-клуб World Class, филиалы крупных банков, школа-лицей, частный детский сад Sana Бала, поликлиника, супермаркеты, аптеки и химчистки.

Строительство нового жилого комплекса – это всегда большая ответственность. Чтобы осуществить проект, SANA GROUP привлек к сотрудничеству команду лучших специалистов: проектировщиков, строителей, менеджеров по управлению строительством.

Холдинг заключил соглашение с немецкой компанией KVL Group, которая обладает огромным опытом в сфере строительства. Участие в проектах этой компании всегда является показателем высокого уровня качества строительства объекта.

Высококвалифицированные специалисты KVL Group приняли участие в реализации строительного проекта на всех его этапах, включая стадию разработки.

На этапе проектирования, а также на стадии строительства немецкая компания применяет специальные методы отчетности, которые позволяют своевременно выявлять разницу между планируемыми и фактическими затратами. Это в свою очередь помогает вовремя принимать необходимые меры по устранению излишних затрат. Затраты – решающий фактор для любой строительной компании. KVL использует при управлении затратами самые современные методы, в частности, метод целевого расчета себестоимости – Target Costing.

Другим не менее важным критерием для застройщиков является соблюдение запланированных сроков строительства. Сложности сроки строительства позволяют разработать детальный календарный графика работ на всех стадиях реализации проекта. KVL дает возможность строительным компаниям соблюсти сроки строительства с помощью управления проектом посредством балочных, сетевых графиков или линейных диаграмм. Благодаря этому строительная компания получает наиболее четкое представление о состоянии реализации проекта.

Кроме того, немецкая компания помогает разработать матрицу критериев, которым должна отвечать проектная или строительная компания для достижения высокого качества работ. Для этого в KVL используют современные методы, такие как Quality-Function-Deployment – метод структурирования функций качества. Это позволяет в ходе реализации проекта контролировать соблюдение высоких международных стандартов качества.

В результате холдинг SANA GROUP сохранил традиции и применил накопленный опыт во время строительства жилого комплекса SANA – теплый дом, и использует новые технологии при строительстве жилого комплекса EDEL, соответствующие немецкому качеству.

Жилой комплекс EDEL просто призван стать истинной драгоценностью для тех, кто ценит немецкое качество и обладает безупречным вкусом.

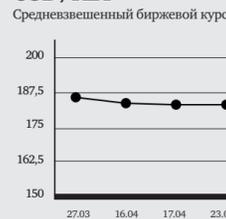
Добыча нефти в РК в первом квартале снизилась на 2%

Казахстан произвел 20,2 млн тонн нефти

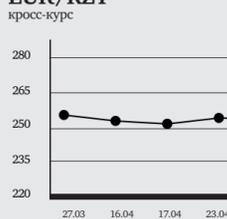
Показатель	2014 г.	Изменение к 2013 г.
Производство нефти	20,188 млн тонн	На 2% меньше, чем в 2013 г.
Добыча сырой нефти и конденсата	17,003 млн тонн	На 1,9% меньше, чем в 2013 г.
Конденсат	3,185 млн тонн	На 2,6% меньше, чем в 2013 г.
Природный газ (в газообразном состоянии)	5,411 млрд куб. м	На 0,3% больше, чем в 2013 г.
Попутный газ (нефтяной)	5,380 млрд куб. м	На 1,6% меньше, чем в 2013 г.
Добыча природного газа	10,790 млрд куб. м	На 0,7% меньше, чем в 2013 г.

Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике

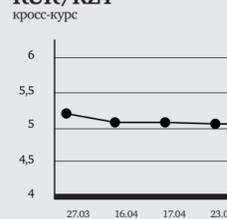
USD/KZT
Средневзвешенный биржевой курс



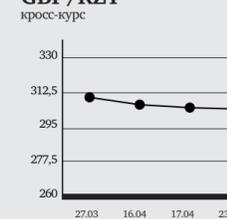
EUR/KZT
кросс-курс



RUR/KZT
кросс-курс



GBP/KZT
кросс-курс



Код успеха – 10,5%

Темірбанк повысил ставку вознаграждения по депозиту «Урожай»

Вероника Сабитова

Чтобы получить богатый урожай осенью, об этом стоит задуматься уже сейчас. И это вполне справедливо, в том числе и с точки зрения сохранения и приумножения средств. Сегодня в условиях нестабильной ситуации на мировом финансовом рынке одними из самых надежных финансовых инструментов, доступных каждому – остаются банковские депозиты. Тем более, когда происходит повышение ставок вознаграждения, что позволяет не только сохранить свои средства от инфляции, но и приумножить их.

Как известно, с 1 марта 2014 года Казахстанский фонд гарантирования депозитов повысил максимальные номинальные рекомендованные ставки по вновь привлекаемым вкладам в национальной валюте для физических лиц с 9% до 10%. И это послужило поводом для увеличения эффективных ставок вознаграждения по депозиту «Урожай» в АО «Темірбанк», благодаря чему теперь ставка составляет 10,5% годовых. Эксперты банка подчеркивают, что депозит «Урожай» на момент повышения процентной ставки уже можно было назвать одним из самых востребованных вкладов у клиентов Темірбанка благодаря максимально гибким и лояльным условиям, среди которых небольшой первоначальный взнос, максимальная процентная ставка и возможность снятия денег в любое время.

«Темірбанк не мог не проигнорировать возможность увеличения ставок вознаграждений по депозиту «Урожай» для своих вкладчиков и в связи с этим коллегиальным органом банка было принято решение об увеличении ставок вознаграждений для вновь привлекаемых, а также пролонгируемых вкладов», – пояснили в пресс-службе банка. При этом при пролонгации действующих

договоров банковского вклада ставки вознаграждений будут также максимальными, как для вновь открытых депозитов. Эксперты подчеркивают, что ставки вознаграждения по депозитам в национальной валюте одновременно пересматривались для большинства видов срочных вкладов, и сегодня клиенты, обращаясь в банк, могут выбрать для себя самый удобный депозит с максимальными процентными ставками до 10,5%.

Рассказывая об условиях депозита «Урожай», специалисты банка обращают внимание на то, что все депозиты Темірбанка мультивалютные и при желании клиент может одновременно открыть 4 счета в разных валютах.

если клиенту необходимо провести досрочное расторжение договора банковского вклада, он может быть уверен, что не потеряет вознаграждение по депозиту, если вклад хранился в банке не менее месяца», – сообщили в пресс-службе.

Ставки вознаграждения по депозиту «Урожай» в АО «Темірбанк» составляют в тенге 10% (эффективная ставка – 10,5%) годовых, в долларах США – 4% (4,1%) годовых, в евро – 2,0% (2,0%) годовых, и в российских рублях – 2,5% (2,5%) годовых. И аналитики отмечают, что это одни из самых привлекательных условий на казахстанском рынке депозитов.

При этом, несмотря на некоторую доразработку депозитного портфеля БВУ после проведенной минувшей зимой девальвации, по словам экспертов банка, доля вкладов в иностранной валюте в АО «Темірбанк» увеличилась незначительно, на сегодняшний день этот показатель не превышает половины доли розничного депозитного портфеля срочных вкладов.

На сегодняшний день доля вкладов в иностранной валюте составляет 45%, в национальной валюте соответственно 55%.

«В любом случае, валюту, срок и размер депозита определяет для себя вкладчик, а задача банка – предоставить клиенту высокое качество обслуживания, обеспечить надежность вклада и облегчить процесс взаимодействия, в том числе и путем расширения сети пунктов обслуживания. И Темірбанк отвечает всем этим качествам в полной мере», – прокомментировали в пресс-службе. Так что, если стоит задача накопить необходимую сумму для определенной цели или создать для себя некий буфер – «подушку безопасности» для непредвиденных ситуаций, депозит «Урожай» Темірбанка справится с этим как нельзя лучше.

Ставки вознаграждения по депозиту «Урожай» в АО «Темірбанк» составляют в тенге 10% (эффективная ставка – 10,5%) годовых, в долларах США – 4% (4,1%) годовых, в евро – 2,0% (2,0%) годовых, и в российских рублях – 2,5% (2,5%) годовых. И аналитики отмечают, что это одни из самых привлекательных условий на казахстанском рынке депозитов

При этом размер суммы минимального первоначально взноса вполне доступный. Он составляет 25 000 тенге, \$200, 150 евро или 5 000 российских рублей в зависимости от валюты вклада. Конвертация из одной валюты в другую происходит без взимания комиссии и по выгодному курсу безналичной конвертации. Минимальный срок вклада составляет 18 месяцев, и допускаются как дополнительные взносы, так и частичные изъятия средств с депозита в любое время. Капитализация вознаграждения происходит ежемесячно. И конечно, депозиты Темірбанка надежно застрахованы Казахстанским фондом гарантирования депозитов (КФГД). «При этом,

Банковский сектор может потерять несколько игроков

[Начало на стр. 1]

Ощутимый уровень капитализации банков должен также обнадеежить регулятора в том, что при форс-мажорных ситуациях банки смогут ответить по своим обязательствам в полной мере.

Примером значительного влияния слухов на депозитную базу банков стала недавняя sms-атака банков. Как отметил Кайрат Келимбетов, из банковской системы в результате sms-атаки ушло 250 млрд тенге. «Население изыало эти деньги с депозитов по всему Казахстану, в основном в Алматы и Астане. Теперь вкладчики держат эти деньги дома. Держать деньги дома, на мой взгляд, не совсем безопасно и не очень выгодно. Деньги в банке всегда в большей безопасности, там есть доходность. К сожалению, население забирало те средства, которые защищены гарантией государства – 5 млн тенге», – сообщил банкир.

Хотя банки могли перекрыть нехватку фондирования за счет своих ресурсов, регулятору пришлось вмешаться в ситуацию. На встрече с журналистами г-н Келимбетов уточнил, что для поддержки вкладов, подвергшихся sms-атаке, было выделено свыше 200 млрд тенге. «До конца года банки вернут данные средства Нацбанку – это Kaspi bank, «Альянс банк» и «Банк ЦентрКредит». Именно такая поддержка Нацбанка способствовала тому, что ситуация в банках в течение трех дней была урегулирована. Население тестировало способность банков второго уровня и Нацбанка РК ответить на вызов, который был. За последнее время в систему вернулось вкладов на 100 млрд тенге. Мы считаем, что в ближайшие 2-3 месяца основная масса тех денег, которые ушли из системы, вернуться», – сообщил банкир.

Глава Нацбанка обратил особое внимание на то, что выделенные свыше 200 млрд тенге были представлены не из Нацфонда. Банкир уточнил, что банки должны будут вернуть средства, выделенные Нацбанком «по соответствующему графику». По информации г-на Келимбетова, банки получили финансирование по ставке рефинансирования – под 5,5%.

Пока только 10% банков тянут планку Нацбанка

Скорее всего, регулятор будет повышать требования к капиталу постепенно, в соответствии с определенным графиком. Но когда именно Нацбанк РК объявит о первом пороговом уровне по собственному капиталу, который банки должны будут достигнуть ранее 2019 года, неизвестно.

По мнению аналитика Агентства по исследованию рентабельности инвестиций (АИРИ) Ерлена Бадыхана, процесс капитализации может быть разбит на 2-3 этапа.

Пока, по данным Нацбанка РК на 1 марта 2014 года, лишь 4 банка из 38-ми перешагнули уровень по собственному капиталу в 100 млрд тенге. Это «Народный банк» – 378,0 млрд тенге, «Казкоммерцбанк» – 370,7 млрд тенге, «БТА Банк» – 240,0 млрд тенге и ДБ «Сбербанк» – 120,2 млрд тенге.

Более быстрыми темпами «входной билет» в банковский бизнес к 2019 году могут получить «Банк ЦентрКредит» с ка-

питалом 85,2 млрд тенге, Kaspi bank – 86,0 млрд тенге, «Цеснабанк» – 75,9 млрд тенге и «АТФБанк» – 69,0 млрд тенге.

После покупки «Народным банком» акций ДБ «HSBC Банк Казахстан» и приобретения Казкомом и бизнесменом Кенесом Ракишевым «БТА Банка» капитализация этих банков значительно увеличится. К тому же банковский сектор может неводо считаться и еще двух игроков, но все не из-за новых требований по капиталу. После реструктуризации «Альянс банка» ожидается объединение «Альянс банка», «Темірбанка» и, возможно, Forte bank. В настоящее время капитал «Альянс банка» едва превышает 4,4 млрд тенге, «Темірбанка» – 65,6 млрд тенге, Forte bank – 9,9 млрд тенге.

«Полагаем, что и для «Банка ЦентрКредит» увеличение требований по собственному капиталу проблем не создаст. К 2019 году банк сможет увеличить капитал как за счет прибыли, так и за счет вливаний со стороны материнского Kookmin Bank. Перед другими банками, такими как «Цеснабанк», «АТФБанк» и «Евразийский банк» остро встает вопрос докапитализации», – считает начальник отдела по управлению активами клиентов, CFA АО «BCS Invest» Адиль Табылдыев.

Несмотря на то, что средний показатель собственного капитала по топ-10 банков по активам превышает 148 млрд тенге, у некоторых банков капитал может быть в 10 раз, даже в 20 раз ниже планами 100 млрд тенге. У ДБ «НБ Пакистана» в Казахстане собственный капитал едва превышает 4,6 млрд тенге, Qazaq Banki – 6,2 млрд тенге, «Банка Kassa Nova» – 8,5 млрд тенге.

«Что касается дочерних российских банков, то здесь все будет зависеть от скорости и глубины интеграционных процессов и изменения законодательного поля. Если законодательное поле к моменту увеличения требований по размеру собственного капитала не изменится, вероятно, материнским банкам ДО Банк ВТБ (Казахстан) и ДБ «Альфа-Банк» не составит особых сложностей докапитализировать свои дочерние банки. В случае создания единого экономического пространства эти дочерние банки могут быть преобразованы в филиалы своих материнских банков», – считает г-н Табылдыев.

По его словам, под большим вопросом присутствие в Казахстане дочерних банков иностранных банков из дальнего зарубежья. «В частности, «Ситибанк Казахстан», ДБ «КЗИ БАНК», ДБ RBS (Kazakhstan) и других. Возможно, некоторые из них и останутся. Но другие, вероятно, продадут свои активы и уйдут из Казахстана», – считает г-н Табылдыев.

Глава ДБ АО «Банк Хоум Кредит» Владимир Гасяк в интервью корреспонденту «Капитал.kz» отметил, что мера регулятора была ожидаема. «Намерение Нацбанка РК по укрупнению банков, увеличению требований к ним звучало ранее. Нужно дождаться конкретных решений регулятора, чтобы понять требование в 100 млрд тенге будет обозначено для всех банков или для некоторых. Многие европейские страны предъявляют различные требования к уставному и собственному капиталу в зависимости от направления работы банка. Нужно учитывать, что некоторые банки нацелены на один сег-

мент, другие более универсальны», – сообщил банкир.

При этом г-н Гасяк сообщил, что в связи с изменениями по капиталу банк не планирует уходить с рынка Казахстана. «Мы сообщили акционеру о намерении регулятора. Со стороны акционера ответ звучал так: давайте посмотрим, какие конкретно будут требования, и будем исходить из этого. Но необходимо учитывать, что банк инвестировал в банковские отделения, продукты. Точно сказать, что мы собираемся уходить с рынка, нельзя», – отметил банкир.

К слову, в настоящее время собственный капитал ДБ АО «Банк Хоум Кредит» приблизился к 28,9 млрд тенге.

Прибыль розничных банков под давлением

Для того чтобы докапитализироваться, помимо использования нераспределенной прибыли, банки могут проводить дополнительное размещение своих акций. «Если это публичные банки, чьи акции находятся в официальных списках KASE, то они смогут проводить дополнительные размещения среди неограниченного числа потенциальных инвесторов. Второй альтернативой является привлечение стратегического инвестора. Но в этом случае мажоритарным акционерам придется снизить свою относительную долю участия в собственном капитале банков. Третья альтернатива – докапитализация банков действующими мажоритарными акционерами. На практике, по некоторым

банкам мы, скорее всего, увидим одновременное сочетание двух или трех способов докапитализации», – пояснил г-н Табылдыев.

Между тем акционеры розничных банков капитализируют свои банки не за счет чистой прибыли. Банки, активно занимающиеся беззалоговым кредитованием, могут лишиться части своей прибыли в 2014 году. В первую очередь прибыль может сжаться у банков, у которых ежегодный рост необеспеченных займов превышал 30%. Под прицел может попасть ДБ АО «Банк Хоум Кредит», в котором объем займов, выданных денежными средствами, по сравнению с 2012 годом увеличился в 2 раза. В «Евразийском банке» объем необеспеченных займов вырос на 60,4%. К тому же, по данным Нацбанка, два банка по итогам 2013 года вышли в минус: «Альянс банк» и «Нурбанк».

Еще один фактор, который окажет давление на прибыль – дополнительное провозимание. Необходимость допроивозывать свои займы может возникнуть у банков, которые выдавали займы в валюте лицам, не имеющим валютной выручки, до девальвации.

Нововведения регулятора отразятся не только на акционерах, но и на потребителях финансов. Если спустя пять лет некоторые игроки банковского рынка все-таки не докапитализируются, то уровень конкуренции на рынке снизится. Это может не только подстегнуть удорожание займов, но и снизить качество предоставляемых услуг. А ведь уже сейчас максимальная эффективная ставка по необеспеченным займам на рынке доходит до 56%, по ипотеке – до 16%.

«От большего предложения услуг кредитования на рынке выиграет, в конечном счете, потребитель. Тогда он начинает диктовать условия, а не банк», – отметил глава «Нурбанка» Кантар Орынбаев.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДЕВАЛЬВАЦИЯ И БАНКИ

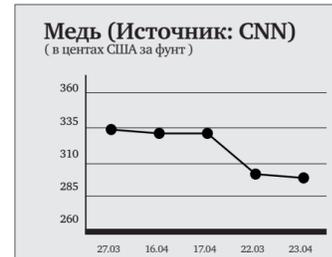
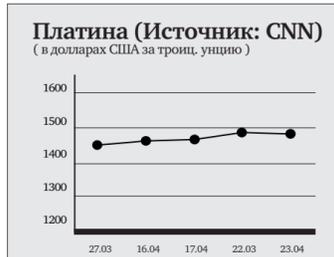
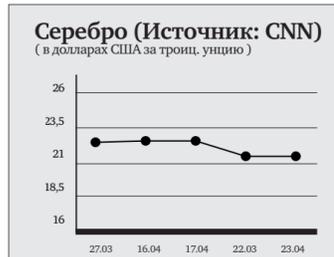
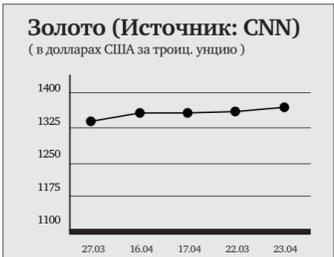
Недавняя 20%-ная девальвация тенге не оказала влияния на валютную структуру депозитного портфеля ДБ «Банка Хоум Кредит». Об этом в эксклюзивном интервью корреспонденту делового портала Kapital.kz заявил председатель правления банка Владимир Гасяк. «В настоящее время на валютные вклады приходится порядка 3,5% депозитного портфеля банка, 97% сконцентрировано в тенге. До девальвации структура вкладов была такой же», – подчеркнул Владимир Гасяк. При этом банкир уточнил, что привлечь депозиты в валюте банкам не выгодно. «Банк кредитует только в тенге. Мы удерживаем на низком уровне ставки по валютным депозитам, потому что у нас нет целесообразности привлекать валютные вклады. Если займы компаниям можно как-то привязывать к валюте, то кредитование в валюте увеличивает риски для физических лиц. Если банк предоставляет кредит в валюте, то он должен заложить в процентную ставку валютный риск», – отметил Владимир Гасяк. На вопрос корреспондента Kapital.kz: существует ли вероятность, что вкладчики будут в дальнейшем переключать свои депозиты из тенге в доллары, банкир ответил оптимистично. «В нашем банке, думаю, что нет. Если на рынке не будет каких-то форс-мажорных поводов, я думаю, что пропорция вкладов в тенге и в валюте останется на том же уровне. Но если появятся политические или какие-то новости, то возможны какие-то краткосрочные перебежки вкладчиков из одной валюты в другую», – подчеркнул собеседник. По его словам, средняя сумма по депозиту в банке составляет 150 тыс. тенге, по кредиту – 125 тыс. тенге. Между тем девальвация тенге оказала ощутимое влияние на депозитную базу «Казкоммерцбанка». «Структура депозитов в банке значительно поменялась. Если до девальвации тенге у нас по депозитам физических лиц 50% было размещено в валюте и 50% в тенге, то теперь 63% депозитов хранится в долларах», – отметила ранее глава Казкома Нина Жусупова. После девальвации клиенты «Народного банка» стали конвертировать тенговые депозиты в доллары. «На 1 января 2014 года структура депозитного портфеля была представлена так, что 55% приходилось на вклады в тенге и 45% в валюте. На 15 февраля в банке 47% депозитов было размещено в тенге и 53% в валюте. Это говорит о том, что происходит рост валютных депозитов, клиенты банка конвертируют тенговые вклады в валютные. Такие операции осуществляют как юридические лица, так и физические лица», – уточнила ранее глава «Народного банка» Умут Шахметова. (kapital.kz)

ВСЕХ ВКЛАДЧИКОВ ЕНПФ ОБЕЩАЮТ ПРОИНФОРМИРОВАТЬ О СОСТОЯНИИ СЧЕТА

Как известно, передача всех сбережений населения в единую накопительную систему завершилась 1 апреля. К июлю этого года закончатся архивирование пенсионных дел казахстанцев. При этом полностью обеспечена сохранность всех документов. Как заверил сегодня в мажорисе глава Нацбанка Кайрат Келимбетов, до конца года о состоянии своего пенсионного счета узнает каждый вкладчик, сообщает канал «24.kz», передает Kazakhstan Today. «Хотел бы заверить, что в 2014 году мы каждого вкладчика проинформируем о состоянии пенсионного счета. Будет принят специальный совместный план правительства и Нацбанка, о котором докладываем 5 мая в правительство. После того как он утвердится, будет широкомасштабная программа на уровне правительства и Национального банка, когда получит каждый гражданин справку», – сообщил Кайрат Келимбетов. (Kazakhstan Today)

ВВЕДЕНИЕ АЛТЫНА ВПОЛНЕ ВЕРОЯТНО

Введение единой валюты в странах, входящих в Единый экономический союз (ЕЭС), вполне вероятно, если финансовая ответственность Казахстана не изучит все негативные последствия такого перехода. Такое мнение в эксклюзивном интервью аналитическому департаменту Nalyk Finance Сабит Хакимжанов. Сегодня, по мнению аналитика, слишком рано обсуждать детали введения единой валюты. Прежде необходимо оценить последствия принятия такого решения. А они носят необратимый характер, подчеркнул Хакимжанов. В странах ОЭСР перед принятием любого решения, при принятии любой законодательной инициативы проводится так называемый анализ регуляторного воздействия. Эксперты сравнивают пользу и вред от принимаемого закона, оценивают последствия, анализируют альтернативные решения той проблемы, которую предлагается инициатива призвана решить. «Это позволяет делать решения не на эмоциях, а на основе обоснованных оценок, более информированно. Этот этап мы еще не прошли», – говорит руководитель аналитического департамента Nalyk Finance. Введение единой валюты, по оценке Хакимжанова, негативно отразится на экономике нашей республики. Во-первых, Казахстан потеряет способность проводить независимую денежно-кредитную политику в интересах своей экономики. Это самое очевидное экономическое последствие. Для Казахстана, оно не менее серьезно, чем для периферийных стран Евророзы от перехода на евро, считает эксперт. Например, Греция или Испания сейчас не помешала бы инфляция, но ЕЦБ на это не пойдет, потому что более крупные экономики не заинтересованы в инфляции. Во-вторых, как заметил спикер, несмотря на сходство, Казахстан и Россия сильно отличаются в своей реакции на внешние шоки, в том числе, цены на нефть. Благодаря более высокой доле иностранного капитала в ВВП и более жестким фискальным правилам Казахстан менее подвержен колебаниям цен на нефть. Благодаря более консервативной фискальной политике, Казахстан имеет более устойчивую фискальную позицию и более низкую инфляцию. Фундаментально, Казахстану проще перейти на инфляционное таргетирование, а не дожидаться, когда это сделает Россия. (Kapital.kz)



alpari
Форекс-брокер
№1*
* В России по данным Интерфакс
Трейдинг и инвестиции с лидером рынка!
+7 (800) 080 58 85 | www.alpari.kz
Торговля на финансовых рынках сопряжена с рисками

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

ПРЕЗИДЕНТ ПОДПИСАЛ ЗАКОН «ОБ ОРГАНАХ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РК»

Главой государства подписан закон Республики Казахстан «Об органах внутренних дел Республики Казахстан». Закон направлен на повышение эффективности полицейской деятельности в соответствии с международными стандартами, четкое определение задач и функций органов внутренних дел, совершенствование механизмов их взаимодействия с общественностью и укрепление социальных гарантий для сотрудников органов внутренних дел, сообщает пресс-служба президента РК, передает Kazakhstan Today. Кроме того, главой государства подписан закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам деятельности органов внутренних дел», направленный на приведение законодательных актов в соответствие с новым законом Республики Казахстан «Об органах внутренних дел Республики Казахстан» и принятие мер по противодействию преступности, обеспечению общественной безопасности. (Kazakhstan Today)

В ЕАЭС БУДУТ ДЕЙСТВОВАТЬ ЕДИНЫЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕГЛАМЕНТЫ НА ПРОДУКЦИЮ АПК

Главы Казахстана, России и Беларуси в следующем месяце намерены подписать договор о создании Евразийского экономического союза (ЕАЭС), который начнет действовать с 1 января 2015 года. Таким образом, Таможенный союз трансформируется в ЕАЭС, пишет в статье «Единые регламенты – общий рынок» независимый эксперт Андрей Королев, передает Kazakhstan Today. «Между тем появляются опасения в отношении защищенности отечественных производителей и их продукции, равно как и в их качестве. Не стал исключением и агропромышленный сектор. И это понятно, ведь до создания Таможенного союза в каждой из стран-участниц интеграционного объединения действовали свои национальные технические регламенты, определявшие минимальные требования к безопасности продукции АПК на всех этапах жизненного цикла продукции: поставки сырья, производства, хранения, транспортировки, реализации, утилизации. При этом действующие в Казахстане, России и Беларуси требования к процессам жизненного цикла пищевой продукции были различные, и это в определенном смысле являлось преградой для поставок отечественной продукции на рынки России и Беларуси. Однако после образования ТС возникли обоснованные опасения в защищенности, как отечественных товаропроизводителей, так и собственного рынка. Однако совместно разработанные «правила игры» гармонизировали технические регламенты трех стран, сделав общедоступным рынок стран Таможенного союза. Таким образом, отечественная продукция, произведенная с соблюдением требований ТС, может поступить в оборот на рынки России и Беларуси», – отмечается в статье. По словам эксперта, на существующие опасения, что в связи с появлением нового интеграционного объединения в виде ЕАЭС, у казахстанских производителей могут возникнуть проблемы, довольно четко ответил министр сельского хозяйства Асылжан Мамытбеков, который отметил, что: «В Евразийском экономическом союзе будут действовать единые технические регламенты на продукцию АПК». (Kazakhstan Today)

FITCH ПЕРЕСМОТРЕЛО РЕЙТИНГ БАНКА ХОУМ КРЕДИТ

Агентство Fitch Ratings пересмотрело со «стабильного» на «негативный» прогноз по рейтингу ДБ АО «Банк Хоум Кредит», говорится в сообщении международного рейтингового агентства. «Fitch Ratings пересмотрело со «стабильного» на «негативный» прогноз по рейтингам Хоум Кредит энд Финанс Банка («ХКФ Банка»), Россия, и его казахстанской дочерней структуры, дочернего банка АО «Хоум Кредит энд Финанс Банк» (ДБ АО «Банк Хоум Кредит»). Долгосрочные рейтинги дефолта эмитента (РДЭ) этих банков подтверждены на уровнях «ВВ» и «ВВ-» соответственно», – указывается в распространенной информации. Как отмечается, долгосрочные РДЭ казахстанского банка обусловлены поддержкой, которую банк может получить от своей материнской структуры – «ХКФ Банка». Соответственно, пересмотр прогноза по рейтингам «Банка Хоум Кредит» отражает пересмотр прогноза по рейтингам «ХКФ Банка». «Мнение Fitch о вероятности поддержки основано на растущей значимости ДБ АО «Банк Хоум Кредит» для материнской структуры (на его долю приходилось 24% консолидированной прибыли «ХКФ Банка» в 2013 году) и по-прежнему небольшом размере (менее 7% от активов «ХКФ Банка» на конец 2013 года), что упрощает оказание поддержки», – уточняется в сообщении. Fitch также учитывает тот факт, что дочерняя структура находится в 100% собственности российского банка, общий бренд и репутационный риск для «ХКФ Банка» в случае дефолта «Банка Хоум Кредит». (kapital.kz)

По инициативе Генерального директора компании KazakhstanKagazy в Лондоне откроют Центр Мира и Согласия

Олег Ни

В Казахстане с первых дней Независимости высшими ценностями провозглашены человек, его жизнь, права и свободы. «Мы нашли единственно верный механизм сплочения народа на общей патриотической платформе. Его суть понятна каждому и помогает обеспечить простые человеческие запросы – работу, достаток в семье, образование для детей, здоровье, жилье, безопасность и отдых», – отметил президент Казахстана Нурсултан Назарбаев на прошедшей в минувшую пятницу в Астане XXI сессии Ассамблеи народа Казахстана на тему: «Стратегия Казахстана -2050: культура мира, духовности и согласия».

Благодаря этому, как говорит президент страны, мы подняли экономику, укрепили благосостояние граждан, показали будущее страны. Мы добились досрочного выполнения Стратегии-2030, инвестиционный климат, созданный в стране, аналитики называют одним из самых привлекательных в регионе. Консолидирующим надполитическим органом народного суверенитета в нашей стране стала Ассамблея народа Казахстана, которая занимается решением насущных вопросов жизни всех этносов. Только



в прошлом году Ассамблеей организовано 10 тысяч мероприятий, в которых приняли участие более 3,5 миллионов человек. В большинстве регионов созданы и работают Дома дружбы, которые ежегодно насчитывают более 720 тысяч посетителей.

Чтобы продемонстрировать успешную казахстанскую модель межнациональной дружбы в странах Европы Генеральный директор компании KazakhstanKagazy

PLC Tomas Mateos Verner, выступавший в ходе XXI сессии Ассамблеи народа Казахстана, предложил создать в Лондоне Центр Мира и Согласия. Компания уже начала разработку этого проекта и планирует профинансировать его первый этап.

«Казakhstan Kagazy» – это компания, в которой работают представители более 20 различных наций и народов. Данный

факт отражает разнообразие народа Казахстана, который включает в себя более 100 национальностей, живущих в мире и согласии. Именно поэтому я предлагаю открыть Центр Мира и Согласия в Лондоне в целях продвижения опыта Казахстана в формировании многонационального и многоконфессионального общества», – заявил г-н Вернер.

Заместитель Председателя Ассамблеи народа Казахстана Ералы Тогжанов приветствовал предложение Томаса Матеос Вернера: «Мы полностью поддерживаем предложение руководства компании «Казakhstan Kagazy». Открытие подобного центра позволит рассказать миру об уникальном опыте Казахстана в процессе формирования мирного многонационального общества».

«Для нас высокая честь принять участие в работе XXI сессии Ассамблеи народа Казахстана. Стратегия нашей Компании основывается на идеях Стратегии Президента Республики Казахстан «Казakhstan 2050», как и наша «зеленая» социально-ответственная модель бизнеса», – отметил Председатель Совета директоров Компании Сэр Тони Болдри. «В целях дальнейшего расширения нашей деятельности в Казахстане мы с радостью приступили к реализации инвестиционной программы Компании», – добавил он.

Напомним, группа компаний «Казakhstan Kagazy» является одним из ведущих промышленных холдингов Казахстана с присутствием на Лондонской фондовой бирже. Это один из немногих казахстанских брендов несырьевого сектора, который вырос вместе с экономикой страны, вышел на международный рынок и привлек в страну иностранных инвесторов.

Талгат Балкиязев: «От ЕНПФ ждут доходность, которую не «съест» инфляция»

Мариям Бижикеева

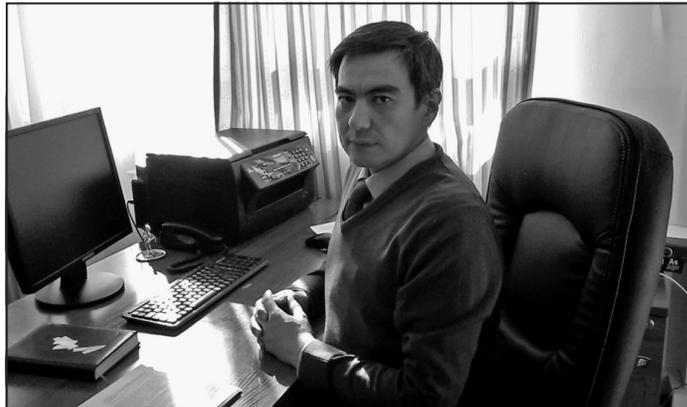
Перед реформированием пенсионной системы в 1997 году предполагалось, что активы пенсионных фондов будут способствовать развитию отечественных рынков капитала. В частности, планировалось, что они стимулируют развитие рынка корпоративных ценных бумаг. В итоге через 17 лет накопительной пенсионной системы в Казахстане пришли к созданию Единого накопительного пенсионного фонда. При этом общественность, даже смирившись с неизбежным, продолжает озвучивать свои опасения по сохранности накоплений. Ответить на самые популярные вопросы «Капитал.kz» попросил аналитика Казахстанского центра государственно-частного партнерства Талгата Балкиязева.

Многие эксперты говорят о том, что откладывать на старость в ЕНПФ лучше. Но почему в Казахстане отказались от накопления в частных фондах, так никто и не объяснил.

Все на самом деле просто. Основной причиной изменения пенсионной системы явилась неразвитость фондового рынка в Казахстане. За 17 лет существования более 90% активов пенсионных фондов были вложены в государственные ценные бумаги. Других направлений для инвестиций НПФ фактически не было. Покупать ценные бумаги иностранных эмитентов было запрещено. Более того, объемы пенсионных накоплений практически превысили емкость фондового рынка. И здесь сложилась парадоксальная ситуация. Доходность ценных бумаг стала причиной низкой доходности НПФ, не покрывающей уровень инфляции, а значит, не обеспечивающей должным образом сохранность накоплений вкладчиков. Решением проблемы без отказа от накопительной пенсионной системы могло стать расширение линейки инструментов вложения инвестиций. Например, вложения в недвижимость, как в Италии, где пенсионные фонды имеют право часть активов вкладывать в объекты недвижимости. Однако в Казахстане спрос на недвижимость превышает предложение, а присутствие на этом рынке такого игрока, как пенсионные фонды, могло взвинтить цены до беспредельных. За этим неминуемо мог последовать обвал рынка. Другим направлением могло стать инвестирование в ЦБ иностранных эмитентов. Но, учитывая масштабы мирового фондового рынка, имеет смысл выходить на международные рынки объединенными усилиями всех пенсионных фондов Казахстана. В этом случае есть возможность максимально диверсифицировать риски. Что и было сделано.

Поможет ли объединение НПФ в один фонд избежать коррупции и мошенничества в накопительной пенсионной системе?

Проблема коррупции в Казахстане является очень серьезной и не зависит от того, будет существовать объединенный пенсионный фонд, или нет. Для решения проблемы коррупции нужны системные меры, которые будут охватывать все сферы деятельности государства. В то же время с момента реформирования пенсионной



системы, то есть с 1997 года, была создана система раздельного учета пенсионных накоплений. При такой системе пенсионные накопления вкладчиков отделены от собственных средств пенсионных фондов, от средств компаний по управлению пенсионными активами, а также от активов банков-кастодианов, в которых хранятся пенсионные накопления. Такая система позволяет отслеживать все переводы пенсионных вкладов. И, как я уже отмечал, созданная система раздельного учета пенсионных вкладов позволяет отслеживать все переводы пенсионных вкладов.

Какие риски ЕНПФ можно просчитать уже сегодня и минимизировать их?

Основные риски связаны, с одной стороны, с необходимостью расширения инструментов вложения средств и возможным выходом на мировые фондовые рынки, с другой стороны, с отсутствием конкуренции между пенсионными фондами и, как следствие, снижением эффективности ЕНПФ.

Представители ЕНПФ заверяют, что принимают все меры, направленные на обеспечение сохранности и полного перевода пенсионных накоплений вкладчиков. О каких мерах может идти речь?

Скорее всего, речь идет о технических моментах, связанных, например, с унификацией разного программного обеспечения по учету пенсионных вкладов, которое было у частных пенсионных фондов. А созданная система раздельного учета пенсионных вкладов не позволяет просто так пропасть пенсионным вкладам. Однако даже процесс с унификацией может занять некоторое время.

Все стратегические вопросы по ЕНПФ будут решаться Советом по управлению пенсионными активами, в который входят представители правительства республики, Национального банка РК, участники финансового рынка, а также независимые эксперты. Как вы считаете, это снизило негативное отношение к объединению фондов в один?

На общественное мнение могут повлиять два фактора. Первый – прозрачность деятельности Совета по управлению пенсионными активами. Второй – успешность деятельности ЕНПФ. То есть обеспечение такой доходности, при которой пенсионные накопления не будут «съедаться» инфляцией. Первое может быть обеспе-

чено присутствием в Совете управлению пенсионными активами участников финансового рынка и независимых экспертов. Второе – покажет время. Наверное, главными отрицательными моментами создания единого фонда являются отсутствие права выбора у вкладчиков и снижение конкуренции на этом рынке.

В таком случае какие положительные моменты объединения фондов можно отметить?

Во-первых, положительным моментом от объединения пенсионных фондов является синергетический эффект. Это когда суммирующий эффект от объединения больше, чем просто сумма эффектов каждого в отдельности. Например, очень часто прибыль после слияния двух компаний может превосходить сумму прибыли этих компаний до объединения. В частности, как уже отмечалось выше, объединение пенсионных фондов позволит снизить риски полной потери пенсионных

накоплений части вкладчиков в случае банкротства отдельного частного пенсионного фонда при выходе на мировые фондовые рынки.

Какой мировой опыт может стать примером?

В мире не существует единых подходов к функционированию пенсионной системы. Однако отмечу очень успешный опыт Японии по управлению системой почтовых сбережений. После окончания Второй мировой войны в Японии был создан государственный почтовый банк, в котором аккумулировались вклады населения. Государство инвестировало эти накопления в различные проекты, и, в первую очередь, в инфраструктурные. При этом правительство Японии гарантировало возвратность вложенных средств. Это позволило в относительно короткие сроки восстановить экономику. При этом объем почтовых сбережений был сопоставим с государственным бюджетом. Недаром почтовые сбережения в Японии называли «вторым» бюджетом.

Есть интерес к объединению фондов в других странах СНГ?

В разных странах СНГ разные экономические условия и разные пенсионные системы. Например, в Беларуси действует солидарная пенсионная система, унаследованная с советских времен, а в России существует как накопительная пенсионная система, так и солидарная. Причем объемы вкладов в российский государственный пенсионный фонд больше, чем в частные пенсионные фонды вместе взятые. Поэтому, говорить, что в странах СНГ пойдет по нашему пути не приходится.

Лично вы, как вкладчик, предпочли бы частный или объединенный фонд?

Как законопослушный гражданин, я теперь только вкладчик объединенного фонда.

Зарегистрируйтесь до 16 мая со скидкой £100

Конференция Института Адама Смита

Каспийский САММИТ ФИНАНСОВЫХ ДИРЕКТОРОВ

Казахстан, Азербайджан и Туркменистан

Ключевые темы:

- 40+ уникальных примеров из практики самых известных финансовых директоров Каспийского региона
- Выступление международного директора на тему: «Усиление роли финансового директора в будущем: CFO как навигатор» сделает Эндрю Лардж, Региональный директор и Финансовый директор, Max Petroleum PLC/Samek International LLP

Спонсоры:

Tel: +44 20 7017 7444 / +7 495 232 68 52
events@adamsmithconferences.com

3 сессии примеров из практики с новой информацией на тему:

- «Корпоративное казначейство, ликвидность, управление капиталом»
- «Как создать оптимальную финансовую службу?»
- «Функции финансового планирования, бюджетирования, отчетности и прогнозирования»

2 Больших дебатов с участием самых динамичных финансовых руководителей

www.caspiancfo.com

Зеленый свет для зеленой экономики

Данияр Молдабеков

«Существующая концепция перехода Казахстана к зеленой экономике дискредитирует саму идею», – считает Антон Бачурин, начальник отдела энергосбережения Департамента инвестиций и энергосбережения ТОО «Корпорация Казахмыс». По его мнению, концепция навязывает технологии бизнесу, при этом не учитывая проблем предприятий, реальную ситуацию.

Такое мнение он высказал в ходе экспертной дискуссии на тему «Зеленая экономика для Казахстана: миф или реальность?», которую в начале недели провела аналитическая группа «Кипр». Напомним, что документ «Реализация Концепции перехода Казахстана к зеленой экономике» был принят в прошлом году. В концепции говорится, что зеленая экономика – это экономика с высоким уровнем жизни населения, бережным и рациональным использованием природных ресурсов в интересах нынешнего и будущего поколений.

«К 2050 году преобразования в рамках зеленой экономики увеличат ВВП на 3%, создадут более 500 тыс. рабочих мест», – считает Салтанат Рахимбекова, председатель правления ОЮЛ «Коалиция за зеленую экономику и развитие G-Global». Для того чтобы эти планы стали реальностью, пусть и отдаленной, предлагается 1% от ВВП направить на реализацию предлагаемой концепции. Однако не решено, кто конкретно будет за это платить.

Но план реализации концепции кажется сомнительным, в первую очередь бизнесу. Например, президент Алматинской ассоциации предпринимателей Виктор Ямбаев считает, что вопрос зеленой экономики специально приурочен к ЭКСПО-2017. «Закончится ЭКСПО – и этот вопрос будет снят с повестки дня», – говорит предприниматель.

В частности, г-н Бачурин говорит о том, что всем предприятиям, которые ведут добычу урана, навязывают, под предлогом реализации концепции зеленой экономики, тепловые насосы. Экономическая выгода здесь не рассматривается: компании

вынуждены внедрять эту технологию, причем даже если это невозможно чисто технически.

Помимо того, что компаниям навязываются зачастую не нужные технологии, им еще предлагают пройти ряд проверок, порядок которых не продуман. Это касается в первую очередь технического аудита. «Энергоаудит мы, компании государственного энергетического реестра, должны провести к лету следующего года. Это 11 тыс. предприятий, из которых порядка 700 – крупные промышленные компании. При этом аудит должен проводиться специально аккредитованной компанией. Процесс аккредитации затянулся, сейчас аккредитовано только 30 компаний. Вы-



ходит, что 11 тысяч аудитов должны провести 30 компаний. Это при том, что аудит проводится минимум в течение года. Это просто нереально», – говорит г-н Бачурин.

В целом претензии бизнеса сводятся к тому, что концепция не учитывает их интересов. Она, по словам г-на Бачурина, зациклена на экологии, а экономики в концепции нет. «Не предусмотрено льгот для бизнеса, нет послаблений в налогообложении», – сетует представитель «Казахмыса».

Напомним, что понятие зеленой экономики появилось не просто так. Европейским странам необходимо было решать вопрос своей энергетической безопасности. Перед Казахстаном, по мнению противников концепции, такая проблема

не стоит. Было бы полезно работать с возобновляемой энергией – все хотят дышать чистым воздухом, – но в наших условиях это может вызвать повышение тарифов. Во всяком случае, так считают противники существующей концепции. Тут, правда, стоит отметить, что даже Салтанат Рахимбекова признала несовершенство существующей концепции. Так что экспертное сообщество теперь делится не столь радикально. Дело, скорее, в деталях. Например, по словам Марата Кожумханова, заместителя председателя правления АО «КазНИИ энергетика имени академика Ш.Ч. Чокина», проблема заключается в невозможности резкого перехода к зеленой экономике. «Мы не можем разом перейти к альтернативной экономике – существующие источники энергии играют значительную роль в экономике Казахстана», – говорит г-н Кожумханов. «Навредить экономике может и создание паразитарных учреждений при государстве, которые «распилят» бюджет», – сказал Виктор Ямбаев.

Основные сложности, как видно, заключаются во-первых, в неготовности нашей экономики к переходу на «зеленые рельсы», тому, что она базируется на старых принципах и производствах. Во-вторых, несовершенство концепции, которая предлагает резкий, и, что особенно пугает производителей, массовый переход на зеленую экономику. Доходит до того, что некоторые инновации предлагают проводить там, где это неуместно.

Между тем есть и другие доводы. Зеленая экономика может стать будущим отечественной экономики. Более того – это единственный вариант. По крайней мере так считает Медет Сулеймен, научный сотрудник представительства Фонда им. Ф. Эберта в РК. Дело в том, что любая страна рано или поздно вынуждена искать новые пути развития своей экономики. «Привычные двигатели роста однажды перестают работать. Это могут быть сырье, дешевая рабочая сила, как было в Юго-Восточной Азии. Если страна слишком надеется только на одну отрасль, то это чревато кризисом, как это видно на примере Венесуэлы, или той же Юго-Восточной Азии, которая зациклилась на использовании дешевой рабочей силы и получила кризис в 90-е», – говорит эксперт. Также г-н Сулеймен подчеркнул, что зеленая экономика невозможна без инноваций, а инновации сами по себе – путь к сильной экономике. «Но первоочередной задачей зеленой экономики все-таки является социальная справедливость, чистый воздух. Конечно, энергосбережение и прочие вопросы очень важны. Но уровень жизни населения стоит, я думаю, на первом месте», – резюмировал эксперт.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАН ПОДНЯЛСЯ НА 82 МЕСТО ПО УРОВНЮ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Согласно рейтингу, составленному Центром конъюнктурных исследований Федеральной политехнической школы Цюриха (KOF), Казахстан занял 82-е место в области социальной глобализации. В этом исследовании учитываются такие показатели, как туризм и иммиграция. Также среди признаков глобализации в социальной сфере принимаются во внимание и такие показатели, как число ресторанов быстрого питания «Макдоналдс» и магазинов торговой сети IKEA. При этом США занимают в рейтинге глобализации 32 место, а Швеция – на 7 позиции. Исследование KOF охватило около 200 стран мира. В рейтинге глобализации нам удалось обнаружить и государства, образовавшиеся после распада СССР. Так, Эстония, Литва и Латвия заняли соответственно 27, 34 и 42 места. Украина оказалась на 44 позиции (59 место в категории «экономика», 39 – «политика» и 70 – «социальная глобализация»). Россия заняла в итоговом рейтинге 56 место, оказавшись на 114 месте в экономической сфере, 42 – в политике и 59 по социальной глобализации. Индекс KOF вывел Молдovu на 62 место, Грузию – 64, Беларусь – 75, Казахстан – 82, Азербайджан – 89, Армению – 98, Таджикистан – 135, Узбекистан – 159 и Туркменистан – на 165 место. Наименьший уровень глобализации отмечен в Сомали, на Соломоновых островах и Республике Кирибати. Согласно определению ООН, «глобализация – это усливающаяся интеграция экономик и обществ во всем мире. Это неизбежное явление в истории человечества, заключающееся в том, что мир в результате обмена товарами и продуктами, информацией, знаниями и культурными ценностями становится более взаимосвязанным». Результаты исследования KOF «Индекс глобализации», опубликованного на прошлой неделе, отражают экономические, социальные и политические аспекты глобализации разных стран мира в 2011 году. Авторы исследования подчеркивают, что именно в этом году произошло несколько событий мирового значения – такие, как «арабская весна» и ядерная катастрофа в Фукусиме. В это же время набрал обороты и долговой кризис в еврозоне, основными предпосылками которого считаются не только кризис рынка государственных облигаций в Греции, но и глобализация финансового рынка, кризис рынка недвижимости и другие факторы. Следует отметить, что в категориях экономической и социальной глобализации Сингапур набрал наибольшее количество баллов и в последнем исследовании KOF, опередив в обоих случаях Ирландию. А вот в категории «политика», где учитываются число иностранных посольств на территории страны, заключенных двусторонних соглашений, участие в миротворческих миссиях ООН и представительство страны в международных организациях, лидируют Франция, Италия и Бельгия. (kapital.kz)

ПЕРВЫЙ КАЗАХСТАНСКИЙ СПУТНИК ДИСТАНЦИОННОГО ЗОНДИРОВАНИЯ ЗЕМЛИ

«KazEOSat-1» будет запущен в конце апреля текущего года с космодрома Куру во Французской Гвиане, сообщила в среду пресс-служба Национального космического агентства Казахстана «Казкосмос». Ранее сообщалось, что запуск первого казахстанского спутника дистанционного зондирования Земли запланирован на 4 квартал 2013 года с космодрома «Ясный» в России. «Спутник «KazEOSat-1» будет выведен на солнечно-синхронную орбиту (около 700 км от Земли) европейской ракетой-носителем «Вега». Запуск спутника «KazEOSat-1» планируется осуществить со стартовой площадки космодрома Куру во Французской Гвиане 28 апреля 2014 года в 22:35 местного времени, что соответствует 29 апреля 07:35 времени Астаны», – говорится в сообщении. По данным «Казкосмоса», в настоящее время спутник проходит предпусковые испытания на космодроме Куру во Французской Гвиане: испытания подсистем спутника, заправка спутника топливом, установка спутника на ракету-носитель. Казахстанский спутник ДЗЗ включает в себя два оптико-электронных космических аппарата, один – высокого пространственного разрешения (1м) «KazEOSat-1», другой – среднего пространственного разрешения (6,5м) «KazEOSat-2», а также наземный комплекс управления спутниками и наземный целевой комплекс для приема, обработки и распространения данных ДЗЗ конечным потребителям. Спутник «KazEOSat-1» создан в рамках контракта на выполнение работ по поставке КС ДЗЗ, заключенного между АО «Национальная компания «Казахстан Гартыш Сапары» и французской компанией «Airbus Defence and Space» (прежнее название EADS Astrium). Космическая система дистанционного зондирования Земли Республики Казахстан (КС ДЗЗ) создается для обеспечения независимости Республики Казахстан в получении оперативной мониторинговой информации для решения задач отраслевой экономики (сельское хозяйство, ЧС, экология, недропользование, геодезия и картография, земельный кадастр, обороны и национальной безопасности Республики Казахстан и др.). Например, с помощью космической системы ДЗЗ в сельском хозяйстве можно будет проводить мониторинг климатических условий для посевного периода, оценку площадей посевов сельскохозяйственных культур, контроль состояния посевов, определение очагов и площадей распространения болезней и вредителей, контроль сроков и качества проведения основных агротехнических работ и многое другое. Большое значение космическая система ДЗЗ имеет и для предупреждения чрезвычайных ситуаций. Спутник ДЗЗ может обнаружить источник чрезвычайной ситуации на ранней стадии, по факту ситуации поможет определить зоны бедствия, оценить ущерб, нанесенный природными и техногенными катастрофами. (ИА «Новости-Казахстан»)

Из-за проблем на Кашагане ВВП Казахстана может снизиться на 1,5%

Венера Гайфутдинова

Информация о том, что добыча на месторождении Кашаган будет отложена еще на 2 года, подтверждается. Так, Ив-Луи Дарикарэр, президент по разведке и добыче одного из акционеров проекта – компания Total, в ходе Нефтегазового саммита СНГ рассказал, что полномасштабное восстановление объемов добычи на крупном месторождении Кашаган в казахстанском секторе шельфа Каспия стоит ожидать в конце 2015 года.

Из-за проблем на Кашагане ВВП Казахстана, по оценке Анатолия Воронина, аналитика Международного финансового холдинга FIBO Group, может потерять 1,5 процентных пункта. Таким образом, ВВП республики уменьшится на четверть – с 6% до 4,5%. «Это очень серьезная проблема. Конечно, на фоне ситуации в России, где ВВП может стать отрицательным, или Европы, где радуются каждой десятой процента, эти цифры все равно велики», – рассказал эксперт FIBO Group. Однако руководство Казахстана изыскивает «внутренние резервы», которые позволят увеличить добычу нефти.

Более того, по прогнозам г-на Воронина, прямые потери бюджета могут составить примерно \$180 млн, а косвенные потери от недобора налогов – порядка \$1 млрд. Этот прогноз эксперт делает исходя из того, что изначально предполагалось, что добыча на Кашагане составит 2,4 млн тонн нефти в 2014 году. При этом с 12 марта текущего года ставка экспортных пошлин на сырую нефть составляет \$80 за 1 метрическую тонну. Добыча на Кашагане была остановлена в сентябре прошлого года, через две недели после начала, из-за утечки газа. Почти сразу после возобновления добычи в октябре 2013 года была обнаружена другая утечка.

Между тем Дмитрий Баранов, ведущий эксперт управляющей компании

«Финам Менеджмент», говорит, что, учитывая, что добыча углеводородов на Кашагане прекращена, по сути, из-за форс-мажорных обстоятельств республику вряд ли ожидают какие-либо последствия. То, что коммерческая добыча начнется позднее, и республика позже будет получать дивиденды от этого проекта, также не является чем-то необычным, так как такие крупные месторождения в мире не всегда начинали работать в названные ранее сроки. «Так что Кашаган не является исключением», – заметил г-н Баранов.

Основным вопросом для компании North Caspian Operating Company (NOC) на сегодня, по признанию г-на Дарикарэра, является возобновление добычи как можно скорее. «В настоящее время изучение причин близится к завершению», – рассказал он. Но, судя по всему, у NOC появились новые заботы. Так, оператор по соглашению о разделе продукции по Северному Каспию сообщает, что с 1 мая 2014 года Пьер Оффан уходит со своей должности управляющего директора и председателя компании North Caspian Operating Company B.V., которую он занимал с момента основания NOC в 2008 году. Теперь Пьеру Оффану необходимо найти замену.

Между тем, как сообщил г-н Баранов, учитывая сложность самого месторождения и уникальность того трубопровода, который предстоит изготовить и уложить, срок в два года совершенно не представляется большим. Более того, эксперт не исключает, что срок приостановки будет увеличен. Ведь необходимо не просто изготовить новые трубы, но и испытать их, убедиться в том, что они способны работать в той агрессивной среде, что имеется на месторождении, могут выдерживать воздействие токсичных газов без нарушения своей целостности. А на все это потребуются время.



Тем временем стоимость проекта, по мнению г-на Воронина, будет стремительно расти. Приостановка добычи на месторождении потребует дополнительных инвестиций. Но, как заметил г-н Баранов, в интересах республики и акционеров проекта сделать эти финансовые вложения. Ведь в противном случае возможные последствия для экологии Казахстана и северной части Каспийского моря будут катастрофическими. Будет нанесен непоправимый ущерб флоре и фауне Каспийского моря, которые и так уже значительно пострадали от значительной антропогенной нагрузки на них. Кроме того, будет по-

ставлена под удар репутация участников проекта – международных компаний, а им это абсолютно не нужно, ведь это грозит им снижением стоимости их акций. «Наконец, вообще весь проект разработки может оказаться под вопросом, при продолжении использования существующей инфраструктуры», – подчеркнул ведущий эксперт «Финам Менеджмент». Поэтому у г-на Баранова нет никаких сомнений, что заменить трубопроводы и прочее оборудование необходимо, и это того стоит, а деньги, вложенные в это, потом вернутся в виде стабильной добычи нефти Кашагана на протяжении нескольких десятилетий.

VII АСТАНИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

WWW.ASTANAFORUM.ORG

ВСЕМИРНАЯ АНТИКРИЗИСНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ООН

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ИНТЕРНЕТ ПЛАТФОРМА

21-23 мая 2014 г. АСТАНА

WAC

G-GLOBAL

ASTANA ECONOMIC FORUM

21-я Казахстанская Международная Выставка «СТРОИТЕЛЬСТВО»

www.kazbuild.kz

KazBuild

2-5 сентября • 2014
АТАКЕНТ • АЛМАТЫ • КАЗАХСТАН

Организаторы: ITE, Itessa

Алматы, Казахстан
Тел.: +7 727 2583434
Факс: +7 727 2583444
E-mail: build@iteca.kz

пройдет параллельно aqua THERM ALMATY

- СТРОИТЕЛЬСТВО
- ИНТЕРЬЕР
- КЕРАМИКА И КАМЕНЬ
- ОКНА, ДВЕРИ И ФАСАДЫ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

KEGOC ПЛАНИРУЮТ ВЫВЕСТИ НА ИРО В ДЕКАБРЕ

В декабре текущего года акции компании KEGOC будут размещены на казахстанской фондовой бирже. Об этом на пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций сообщила заместитель председателя правления компании «Самрук-Казына» Елена Бахмутова, передает корреспондент делового портала Kapital.kz. «Мы полагаем, что после внесения изменений в законодательство и окончательного разрешения в подходах к параметрам тарифного регулирования у нас есть основания полагать, что уже в декабре текущего года акции компании KEGOC будут торговаться на Казахстанской фондовой бирже», — сообщила зампред правления госхолдинга. Как сообщалось ранее, в рамках «Народное IPO» на Казахстанской фондовой бирже планируется разместить 10% минус 1 акция АО «KEGOC». Окончательное количество и цена размещаемых акций будут определяться на основе таргетированной доходности. При этом дивидендная политика KEGOC предусматривает выплату дивидендов по простым акциям не менее 40% от чистого дохода. (kapital.kz)

УСТАНОВЛЕНА КВОТА НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ 63 ТЫС. ИНОСТРАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

В текущем году в Казахстане установлена квота на привлечение 63 тыс. иностранных работников, сообщает пресс-служба Министерства труда и социальной защиты населения РК. «В целях защиты внутреннего рынка труда Правительством РК ежегодно устанавливается квота на привлечение в РК иностранных специалистов. На 2014 год квота установлена в размере 0,7% к экономически активному населению республики или 63 тыс. человек», — отмечается в сообщении. На 1 марта 2014 года действует 21,7 тыс. разрешений на привлечение иностранной рабочей силы, из которых 1,8 тыс. человек — работники первой категории, 5 тыс. человек — второй категории, 10,3 тыс. — третьей категории, 4,3 тыс. — четвертой и 3 тыс. — сезонные работники. Также иностранная рабочая сила привлекается на 12 приоритетных проектов, определяемых Правительством РК, на которые в 2014 году квота установлена в количестве 9,6 тыс. человек. Кроме того, в ведомстве отмечают, что численность населения РК на начало 2014 года составляет 17,2 млн человек, из них городское население 9,4 млн человек, сельское население — 7,7 млн человек. По данным ведомства, численность экономически активного населения РК составляет 9 млн человек. (primeminister.kz)

САМЫЙ ДОРОГОЙ ПРОЕКТ СТОИМОСТЬЮ \$15 МЛН

ТОО «Колеса» сообщило об инвестициях фонда «Бэринг Восток» в размере \$15 млн и заявляет о запуске нового проекта Market.kz. Этот сайт представляет собой площадку для размещения объявлений. По словам директора Kolesa.kz Николая Бабешкина, «этот сайт поможет малому и среднему бизнесу поправить свое положение — либо совсем бесплатно, либо очень дешево продвинуть свои товары». «Мы запустились уже недели три назад, но сейчас соотношение покупателей и продавцов — в пользу покупателя. Сейчас продать какую-то вещь на Market.kz гораздо легче, чем на другом сайте. Мы уже получаем отличные отзывы. Сейчас в сутки более 10 тысяч уникальных посетителей, но активность началась буквально вчера, запустилась рекламная кампания по ТВ, с каждым днем мы все больше подключаем других источников, со временем поставим туда счетчики», — сообщил спикер в ходе пресс-конференции в Алматы. Председатель наблюдательного совета ТОО «Колеса» Михаил Ломтадзе подчеркнул важность этой сделки. «Это самая большая сделка за всю историю казахстанского интернета. У фонда «Бэринг Восток» огромный успешный опыт инвестиций. С приходом международного инвестора в лице «Бэринг Восток» у нашей компании появляется еще больше возможностей для дальнейшего успешного развития и расширения своих рыночных позиций», — отметил банкир. Однако на вопрос журналистов о доле инвестиций совладельца ТОО «Колеса» Вячеслава Ким предпочел отшутиться. «В первую очередь мы бизнесмены, мы можем инвестировать в разные ресурсы, это не приобретение Каспийбанка, наша отдельная инвестиция. Если вы заметили, в «Колесах» нет каких-то зонтичных или перекрестных продаж, то есть это совсем другой бизнес. Можно сказать, что существенная доля», — заключил спикер. (kapital.kz)

ПРЕССУ НЕ БУДУТ ЗВАТЬ НА ЗАСЕДАНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА

Заседания казахстанского правительства будут проходить в закрытом для прессы режиме, информацию о принятых решениях можно будет получать на брифингах в Службе центральных коммуникаций (СЦК) при президенте РК, сообщила заместитель премьер-министра РК Гүлшара Абдыкаликова. Об этом передает KAZTAT. «Сейчас правительство работает в очень оперативном режиме. У нас есть площадка СЦК, мы здесь будем давать информацию», — сказала Гүлшара Абдыкаликова. При этом она заявила, что закрытый для прессы режим не означает, что прессу вообще не будут приглашать в правительство. «Обязательно вас будем приглашать. Просто у нас сейчас стоят очень огромные задачи, которые нужно решить в очень короткие сроки», — пояснила вице-премьер. Она обещала сообщить дополнительную информацию, когда заседания Правительства Казахстана будут открыты для средств массовой информации. (kapital.kz)

В 2014 году в столичную СЭЗ инвестируют 20 млрд тенге

Дина Кардаш

Развитие специальной экономической зоны столицы нацелено на расширение промышленного парка и создание новых высокотехнологичных производств. О планах на текущий год деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал начальник управления администрирования СЭЗ «Астана – новый город» Мелер Маселов.

— Какое количество проектов в настоящее время реализуется на территории СЭЗ «Астана – новый город»?

— Территория специальной экономической зоны «Астана – новый город» включает в себя две зоны, это новый административно-деловой центр столицы, где размещаются уникальные объекты административного, жилого и социально-культурного назначения, и индустриальная зона, предназначенная для создания новых высокотехнологичных производств в рамках государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан. Так, на сегодняшний день на территории СЭЗ размещено порядка 100 объектов с объемом инвестиций на сумму 918 млрд тенге, в том числе 49 индустриально-инновационных проектов на сумму более 180 млрд тенге.

Следует отметить, что основная часть проектов индустриального парка (ИП) — это проекты, занятые в области строительной индустрии. Среди 49 проектов ИП успешно функционируют 19 производств, запущенных в период 2009-2013 годов, в том числе в конце 2013 года было запущено 8 производств на сумму 16 млрд тенге, где на сегодня создано 262 рабочих места. Среди них можно отметить такие крупные проекты, как завод по производству электронно-оптических приборов ТОО «Казахстан ASELSAN Инжиниринг», выпускающий инновационную продукцию, ориентированную на потребности военной обороны РК, это тепловизоры, оптические системы, линзы, а также аффинажный завод ТОО «Тау-Кен Алтын», технология которого предусматривает производство золота и серебра с использованием передовых мировых технологий и привлечением к сотрудничеству ведущих инжиниринговых компаний.

В результате деятельности предприятий индустриального парка с 2010 по 2013 годы социально-экономи-

ческие показатели развития сложились следующим образом. Выпуск продукции и услуг составил 216,4 млрд тенге, в том числе в 2013 году на сумму 120,3 млрд тенге, создано 1980 новых рабочих мест, объем налоговых поступлений от деятельности производственных предприятий индустриального парка составил 23,4 млрд тенге, в том числе за 2013 год — 13,4 млрд тенге.

— Сколько инвестировано в объекты СЭЗ «Астана – новый город» в целом и сколько в 2013 году?

— Объем освоённых инвестиций по СЭЗ «Астана – новый город» составил 1,3 трлн тенге. В прошлом году инвестировано 186 млрд тенге. По индустриальному парку общий объем освоённых инвестиций составил 60,3 млрд тенге. В 2013 году частные вложения составили 15 млрд тенге. Из бюджетных средств на объекты инфраструктуры по индустриальному парку выделено более 19 млрд тенге.

— Какую долю из этих сумм занимают бюджетные средства, привлеченные инвестиции и средства бизнеса?

— Общий объем привлеченных инвестиций на территории СЭЗ «Астана – новый город» с 2002 года составил 1,9 трлн тенге, из них 65,7% собственные и заемные средства предприятий и организаций, 5,8% — иностранные инвестиции и гранты иностранных государств, 28,5% — бюджетные средства. Освоено — 1,3 трлн тенге. В структуре инвестиций ИП основную долю занимают собственные и заемные средства предприятий — 98% (176,5 млрд тенге, в том числе иностранные — 1,6 млрд тенге, бюджетные — 2% (3,6 млрд тенге). Действующими предприятиями ИП выпущено продукции и оказано услуг на сумму 227 млрд тенге. Причем сумма их налоговых отчислений полностью окупила затраты на создание инфраструктуры индустриального парка в минувшем году.

— Сколько вложений потребует в текущем году?

— В 2014 году предусмотрен запуск пяти проектов, при строительстве которых планируется освоить около 20 млрд тенге частных инвестиций. В частности, это объекты по производству дизельных двигателей модели Evolution GE (GEVO) по технологии «GE Transportation» (США), швейного оборудования и текстильной продукции, металлоконструкций и сэндвич-панелей, а также по выпуску сельскохозяйственной техники. При выходе на

проектную мощность по данным производствам объем выпуска продукции увеличится на 40 млрд тенге, также будет создано 875 новых рабочих мест.

Нужно заметить, что спектр сфер проектов ИП различен, это машиностроение, строительная индустрия, фармацевтика и химия, пищевая промышленность, энергосберегающая продукция и другие. Планируемая к выпуску продукция будет ориентирована как на внутренний рынок города, так и в целом на удовлетворение потребностей республики и увеличение объемов экспорта за рубеж. Производственный запуск реализуемых проектов индустриального парка планируется осуществить до конца 2017 года. Тем самым столица получит значительный социально-экономический эффект.

— На реализацию каких объектов СЭЗ «Астана – новый город» будут направлены бюджетные средства?

— Следует отметить, что за счет бюджетных средств обеспечивается непосредственно инфраструктура территории индустриального парка, на сегодняшний день было вложено средств на сумму 18,5 млрд тенге. Кроме того, границы индустриальной зоны расширены, в частности, создан индустриальный парк №2, инфраструктура которого будет обеспечиваться также за счет бюджетных средств. В настоящее время ведется разработка ТЭО проекта.

— Какова динамика притока иностранных и частных инвестиций в СЭЗ «Астана – новый город» в последние годы?

— Согласно статистическим данным, за 2013 год объем инвестиций в основной капитал составил 545,7 млрд тенге. Доля Астаны в республиканском объеме составила 9%. В сравнении с другими регионами по объему инвестиций Астана занимает 2 место после Атырауской области, как и в прошлом году. По источникам финансирования в структуре инвестиций 47% занимают собственные средства предприятий, организаций и населения, на долю бюджетных средств приходится 35,4%, иностранные — 0,1%, заемные средства составляют 17,5%. Главной составляющей инвестиций в основной капитал являются строительные монтажные работы и капитальный ремонт. За январь-ноябрь 2013 года данный объем составил 277,2 млрд тенге. Это на 3,8% выше уровня января-ноября прошлого года.

10 конкретных шагов

Правительством Казахстана разработана «Дорожная карта» первоочередных мер социально-экономической политики на 2014 год. О ее ключевых направлениях на брифинге в СЦК рассказал министр экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан Ерболат Досаев.

Одним из основных источников для стимулирования роста экономики станет выделение, по инициативе главы государства, 1 трлн тенге из Национального фонда на 2014-2015 годы.

В 2014 году будет выделено 500 млрд тенге, направляемых на поддержку МСБ, 100 млрд тенге — на кредитование МСБ, 250 млрд тенге — на оздоровление банковского сектора, 150 млрд тенге — на реализацию ГПФИР-2.

Важным инструментом стимулирования роста и поддержки занятости является «Дорожная карта» занятости до 2020 года, финансирование которой предусмотрено в объеме 97,7 млрд тенге на 2014 год, пояснил Ерболат Досаев.

«Дорожная карта» представляет собой конкретные 10 конкретных шагов и будет осуществляться по следующим направлениям:

Первое. Обеспечение макроэкономической стабильности

После проведенной корректировки курса национальной валюты для удержания инфляционных процессов в запланированном коридоре будут приняты меры, сдерживающие рост инфляции.

Для сдерживания роста цен на социально значимые продовольственные товары будут применяться механизмы установления предельно допустимых розничных цен и использования ресурсов стабилизационных фондов.

Будут приняты меры по недопущению необоснованного роста цен на стратегические товары производственного характера, такие как уголь, газ, мазут, дизельное топливо.

Второе. Стимулирование экономического роста и поддержка реального сектора экономики

Для обеспечения диверсификации и модернизации экономики до 1 июня текущего года будет завершена разработка Государственной программы по форсированному индустриальному развитию Республики Казахстан на 2015-2019 годы.

В целях финансового обеспечения ГПФИР в 2014 году будет выделено 150 млрд тенге для реализации индустриальных и инфраструктурных проектов. Перечень потенциальных проектов будет сформирован до 1 июня 2014 года.

Будет проведена работа по сохранению действующих контрактов, поиску и заключению новых контрактов на поставку казахстанской продукции в страны Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Центральной Азии.

Третье. Развитие малого и среднего бизнеса

Для обеспечения проектов МСБ финансовыми ресурсами на доступной и долгосрочной основе в 2014 году будет выделено 100 млрд тенге.

Правительством принят План действий по обеспечению финансирования проектов малого и среднего предпринимательства из средств Национального фонда.

До 20 апреля 2014 года холдинг «Байтерек» и АО «Даму» приступят к размещению средств в банках второго уровня.

50% выделяемых средств будет направлено на рефинансирование ранее выданных кредитов, 50% — для финансирования новых проектов. Из пула новых проектов не менее 50% предусматривается для целевого финансирования проектов пищевой промышленности.

До 1 июля 2014 года в регионах будет увеличено финансирование местных проектов в сфере ЖКХ, дорожного строительства, ремонта и реконструкции объектов социального назначения за счет перераспределения средств МИО и перевыполнения доходной части местного бюджета.

Четвертое. Развитие агропромышленного комплекса

Приняты Правила финансового оздоровления субъектов АПК, предусматривающие субсидирование стоимости фондирования «КазАгро» с целью предоставления кредитов в БВУ до 3% годовых, участие БВУ в комплексном оздоровлении субъектов АПК.

Совместно с Национальной палатой предпринимателей, банками второго уровня и агрохолдингами до 15 апреля будут созданы совместные комитеты кредиторов для подготовки планов оздоровления данных предприятий.

До 1 мая текущего года будут приняты Правила инвестиционного субсидирования, предусматривающие возмещение части расходов, понесенных субъектом АПК при создании новых и/или модернизации действующих производственных мощностей.

Пятое. С учетом складывающейся ситуации будут приняты меры по диверсификации транспортной и логистической инфраструктуры и увеличению транзитного потенциала Казахстана

До 1 июля будет обеспечено начало строительства 3 сухогрузных терминалов для расширения пропускных мощностей морского порта Актау.

До 1 июля будет начато строительство сухого порта на территории СЭЗ «Хоргос-Восточные ворота» с предполагаемым финансированием за счет собственных средств КТЖ на сумму 36,8 млрд тенге и софинансированием за счет средств РБ на сумму 38,4 млрд тенге.

Будет продолжено строительство и до 1 декабря 2014 года планируется открытие движения по железнодорожной линии Жезказган-Бейнеу.

Шестое. Развитие финансовой системы и оздоровление банковского сектора

Совместно с Национальным банком РК предлагаются следующие меры для оздоровления банковского сектора и качественного развития финансовой системы.

Для финансового обеспечения выкупа у банков «плохих активов» предусматривается капитализация АО «Фонд проблемных кредитов» при НБ РК из средств Национального фонда в размере 250 млрд тенге.

До 1 июля 2014 года будет принята новая концепция функционирования АО «ФПК».

До 1 июня т.г. для обеспечения внутреннего рынка долгосрочным фондированием в национальной валюте будет принята Концепция по управлению пенсионными активами (активами Единого накопительного пенсионного фонда);

В июне текущего года будет принята Концепция по развитию финансового сектора до 2030 года с Планом мероприятий по реализации до 2020 года.

Седьмое. Начало второй волны приватизации и реализация программы «Народное IPO»

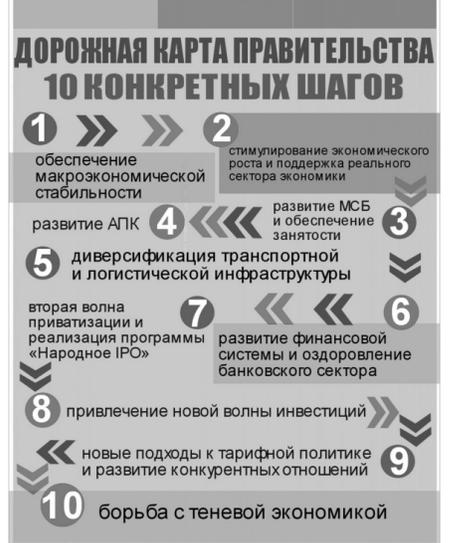
В начале апреля 2014 года на заседании Правительства РК будет определен перечень организаций квазигосударственного сектора, подлежащих приватизации. В перечень предварительно включены 32 организации республиканской собственности, 586 объектов коммунальной собственности и 191 организация, входящая в структуры холдингов.

После принятия необходимых нормативно-правовых актов в мае-июне 2014 года начнется процесс подготовки и передачи организаций квазигосударственного сектора в конкурентную среду.

Также до конца первого полугодия 2014 года будут разработаны концептуальные подходы по определению единой организационно-правовой формы для организаций, остающихся в собственности государства.

Будет активизирована реализация программы «Народное IPO».

В апреле 2014 года будет определен график вывода на среднесрочный период компаний, входящих в группу АО «ФНБ «Самрук Казына», на фондовый рынок.



■ Николай Палиенко: «Казахстан – перспективный рынок как для местных, так и для иностранных игроков электронной коммерции»

Виктория Говоркова

В апреле 2008 года в Казахстане начал работу портал Satu.kz – двусторонняя торговая площадка для предпринимателей и конечных покупателей с конструктором сайтов. Портал принадлежит компании «УАПРОМ», которая развивает подобные проекты в 7 странах мира – Украине, России, Беларуси, Молдове, Турции и Бразилии. Проекты компании – сайты Prom.ua, Tiu.ru, Deal.by, которые работают независимо друг от друга и занимают лидирующие позиции среди локальных торговых платформ. Одним из создателей площадки стал Николай Палиенко, который сейчас отвечает за стратегическое управление компанией, прибыльность бизнеса и продажи.

По его словам, наличие проектов в четырех странах дает возможность уменьшать затраты на производство базового для всех проектов продукта. Разрабатывая и используя одно программное ядро для четырех рынков, достигается экономия на его разработке и поддержке. Об особенностях ведения бизнеса, а также о трендах и локальных особенностях казахстанского рынка электронной коммерции Николай Палиенко рассказал в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz»

– Могли бы вы назвать основные тренды в электронной коммерции, определяющие развитие рынка в Казахстане?

– Казахстан – перспективный рынок как для местных, так и для иностранных игроков электронной коммерции. Это связано, в первую очередь, с географическим расположением Казахстана – между Европой и Китаем. Следующий фактор – одна языковая зона для постсоветских стран, что позволяет быстро адаптировать базовый продукт, успешный в других странах СНГ (примеры: Lamoda.kz, Ozon.ru, Satu.kz). Затем следует сказать о росте количества интернет-пользователей (по данным Министерства транспорта и коммуникаций Республики Казахстан, количество интернет-пользователей в стране на 1 января 2013 года достигло 62,8%). Кроме того, в Казахстане относительно высокая покупательская способность населения, подтверждением этого факта может быть, например, рост количества мобильных устройств и мобильного трафика. Так, по данным Satu.kz, доля мобильного трафика в апреле 2014 года превысила 16%, что в 3,2 раза выше аналогичного периода прошлого года и выше аналогичного показателя в Украине (7,8%), России (9%) и Беларуси (11%). Безусловно, основным фактором для принятия решения об интернет-покупке остается цена товара/услуги, далее условия доставки, сервис.

– Есть ли у нашего рынка какие-то локальные особенности?

– Опыт компаний, зарегистрированных на Satu.kz, показывает преобладание наличного расчета за товары/услуги, мы связываем это с недоверием покупателей к интернет-магазинам (из-за способа восприятия покупок через интернет: нет возможности пощупать товар, сразу применить, мало покупательского опыта и т.п.), а также недостаточной технической грамотностью населения. Кроме того, покупатели предпочитают делать заказ через звонок по телефону, нежели через корзину на сайте. Также существуют определенные логистические сложности, мы склонны связывать высокие тарифы и длинные сроки доставки со слаборазвитой инфраструктурой и низким уровнем конкуренции в сегменте экспресс-доставки.

– Как вы оцениваете конкурентное поле в электронной коммерции в Казахстане?

– Помимо сервисов по продаже авиа- и ж/д билетов, купонаторов, в настоящий момент самыми популярными сегментами электронной коммерции являются продажи техники и электроники, а также одежды, обуви, товаров для детей и для дома. В этом сегменте сгруппировано наибольшее количество игроков. Предполагаем, конкуренция посредством демпинга не может быть дальновидной стратегией, гораздо результативнее расширение ассортимента, введение сопутствующих/дополнительных услуг, повышение качества обслуживания, в том числе быстрая и недорогая доставка, внедрение программ лояльности для покупателей (индивидуальная скидка на вторую покупку, бонус за приведенного друга и т.п.), работа с отзывами.

Что касается рынка услуг, в том числе B2B-услуг, здесь ситуация сложнее, так как стоимость услуги зачастую зависит от индивидуальных требований заказчика. Конечному покупателю, который не знаком со спецификой бизнеса, сложно ориентироваться, и ему приходится проводить собственный мониторинг, что неудобно и требует дополнительных затрат его времени. Предпринимателям этой сферы следует задуматься о реализации возможности расчета примерной цены онлайн. Например, на Satu.kz реализован сервис «Заявка на просчет» (позволяет заполнить заявку онлайн по основным критериям) и «Портфолио работ» (позволяет увидеть фотографии реализованных проектов с описанием и ценой).

– За какие сегменты интернет-рынка будут бороться существующие игроки?

– Мы прогнозируем дальнейшее развитие туристических сервисов (заказ тура,



бронирование гостиниц), авиаагентств, платежных агрегаторов. Продолжится развитие интернет-продаж техники и электроники. Далее наиболее перспективными мы считаем интернет-продажи в сегментах: «строительство», «одежда, обувь, аксессуары», «красота и здоровье», «товары для дома», «товары для спорта и отдыха». Также в связи с ускорением темпа жизни городских жителей и ростом востребованности служб доставки мы предполагаем более активное развитие сервисов, генерирующих предложения различных предприятий общественного питания (рестораны, пиццерии и т.п.) и продуктовых сетей.

Среди торговых площадок и прайс-агрегаторов будет происходить смещение от простого перераспределения трафика к реальным заказам и оплате за эти заказы (CPA).

– Какова стратегия развития интернет-площадки Satu.kz?

– Наша миссия – помогать предпринимателям продавать, а покупателям покупать товары и услуги в интернете. Таким образом, Satu.kz вносит свой вклад в развитие электронной коммерции в Казахстане.

Наша стратегия – построить лучшую торговую площадку, объединяющую сотни тысяч высококачественных компаний-продавцов товаров и поставщиков услуг, и миллионы покупателей. Мы стремимся вывести на новый уровень качество обслуживания компаниями их клиентов, при котором интернет-предприниматели

будут получать выгоду от качественного обслуживания своих покупателей.

В рамках этой стратегии мы предлагаем полную поддержку работы компаний, зарегистрированных на Satu.kz, через консультации и сопровождение выделенными специалистами. Кроме того, нами внедрен специальный механизм отслеживания обратной связи от покупателей (отзывы, рейтинг компаний). Мы также проводим обучение и развитие как сотрудников Satu.kz, так и повышаем уровень знаний и развиваем навыки наших клиентов-предпринимателей в онлайн (посредством электронного университета) и в офлайне. К примеру, на прошлой неделе мы провели бесплатные обучающие семинары в Астане и Алматы на тему: «Построение успешного бизнеса в интернете». В ходе проведения семинаров обсуждались новые возможности на торговой площадке Satu.kz, «как воспринимают ваш интернет-магазин покупатели», а также методы продвижения сайтов: основы SEO и применение SEO-инструментов на Satu.kz; контекстная реклама (основные инструменты, настройка, правила работы).

– Какое количество компаний зарегистрировано сейчас на сайте? Какова дневная посещаемость сайта?

– Сейчас на торговой площадке Satu.kz зарегистрированы и активно работают более 91 тысячи казахстанских компаний, и миллионы покупателей. Мы стремимся вывести на новый уровень качество обслуживания компаниями их клиентов, при котором интернет-предприниматели

сетителей, которые просматривают более 15 млн страниц. Прирост посещаемости за год составил 37%.

– Большинство онлайн-магазинов страдают отсутствием заявленных товаров, а также низким качеством сервиса. Как, на ваш взгляд, должен решаться этот вопрос?

– По нашему мнению, успех в такой конкурентной среде как электронная коммерция в ближайшем будущем будет определяться именно за счет качественно обслуживания покупателей. Интернет-магазины будут продолжать развиваться и улучшать качество сервиса, и будущая конкуренция между ними развернется в плоскости подтвержденного высокого качества обслуживания покупателей. В этом им будут помогать торговые площадки, например, на Satu.kz действует рейтинг компаний по качеству обслуживания покупателей, мы публикуем отзывы покупателей по основным параметрам обслуживания: общая оценка компании, сроки обработки заказа, наличие товара, описание товара и цена, сроки доставки. Таким образом, можно будет оценивать качество обслуживания и доверие к поставщикам, тем самым в дальнейшем будет снижаться риск мошенничества, и торговля через интернет будет все более и более регламентированной и цивилизованной.

– Какие виды товаров наиболее востребованы на Satu.kz?

– В апреле текущего года (данные за 22 апреля) наибольшее количество запросов на Satu.kz зафиксировано в категориях: «техника и электроника» – 15662 запроса (прирост к марту 2014 года составил 13,3%); «красота и здоровье» – 14832 запроса (+12,6%); «товары для детей» – 12633 запроса (+10,7%); «товары для дома» – 10786 запросов (+9,2%); «одежда, обувь, аксессуары» – 10449 запросов (+8,9%); «медицина» – 10173 запроса (+8,6%); «оборудование и товары для предоставления услуг» – 5994 запроса (+5%).

– В чем разница между украинской и казахстанской площадками?

– В Украине намного выше узнаваемость бренда Prom.ua, покупатели, с одной стороны, больше доверяют площадке, а с другой – более требовательны. Это приводит к большому количеству отзывов о компании, на данный момент на Prom.ua их более 300 тыс., что в свою очередь повышает общее качество обслуживания в интернет-магазинах, работающих на торговой площадке Prom.ua.

– Каков годовой оборот сделок, заключенных при посредничестве Satu.kz?

– Как я говорил, покупатели Satu.kz предпочитают делать заказ посредством телефонного звонка, нежели через корзину на сайте, таким образом, наши данные по заключенным сделкам на Satu.kz на текущий момент не отражают в полной мере суммарный оборот сделок, однако мы отслеживаем динамику этого показателя. В 2013 году годовой оборот при среднем ежемесячном обороте в 20 тыс. заказов составил порядка 100 млн тенге, прирост к прошлому году – более 60%.

– Какова доля казахстанского сайта в общей структуре дохода?

– Доля продаж по торговой площадке Satu.kz от общего числа продаж компании УАПРОМ на других площадках занимает 7% (данные на август 2013 года).

– Планируете ли вы запускать новые нишевые проекты?

– Да, со временем мы будем прорабатывать отдельные категории товаров. Например, одежду, строительство, услуги.

Также особое внимание мы будем уделять развитию функциональности для автоматизации работы компаний и интеграции с сопутствующими сервисами.

Это в первую очередь возможности для оплаты товаров и интеграция со службами доставки.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

CLAAS НАМЕРЕН НАЛАДИТЬ СБОРКУ ТЕХНИКИ В РК

Перспективы и условия реализации инвестиционного проекта «Claas», широко известного на мировом рынке сельскохозяйственной техникой собственного производства, прошло в правительстве РК. Об этом деловому порталу Kapital.kz сообщили в пресс-службе нацгентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST». Встречи с руководством германской компании, прибывшим в Астану, провели премьер-министр Карим Масимов, заместитель премьер-министра – министр индустрии и новых технологий Асет Исекешев и министр сельского хозяйства Асылжан Мамытбеков. Концерн «Claas» готов организовать в Казахстане производство больших тракторов марки «XERION», высокотехнологичных посадочных комплексов «Airseeder» компании «Horsch» и высокопроизводительных комбайнов марки «TUCANO». Первая экспериментальная монтажная сборка техники уже состоялась в г. Акколь. Более того, германский концерн планирует наладить дальнейший экспорт больших тракторов марки «XERION» в Сибирь, страны СНГ и Монголию, а также экспорт комплектующих казахстанского производства для производства комбайнов «TUCANO» в г. Краснодар. 23 марта 2014 года глава государства во время своего визита в Нидерланды ознакомился с перспективным проектом «Claas» в Казахстане и предложил руководству концерна рассмотреть возможность реализации проекта в Астане. Ранее, 5 марта 2014 года в рамках визита в Берлин Асет Исекешев провел двусторонние переговоры с руководством концерна «Claas» по обсуждению вопросов реализации проекта. «Claas» работает на территории Казахстана с 1991 года как поставщик комбайнов, тракторов, косилок-измельчителей и другой техники. Активизация инвестиционного сотрудничества была налажена в 2012 году при содействии МИНТ РК и Национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» (kapital.kz)

ТОП-5 ВОСТРЕБОВАННЫХ ВАКАНСИЙ

Исследовательский центр компании HeadHunter Казахстан проанализировал отечественный онлайн-рынок труда и определил профессиональные сферы с наибольшим количеством вакансий. В топ-5 вошли: продажи, ИТ, интернет, телеком; бухгалтерия, управленческий учет, финансы предприятия; административный персонал; маркетинг, реклама, PR. Наибольший рост работодателейских предложений в 1 квартале 2014 года по сравнению с 1 кварталом 2013 года наблюдается в областях строительства (увеличение на 1,2%), производства, административного персонала и медицины (по 0,6%). По сравнению с 1 кварталом 2013 года снизилось количество вакансий в ИТ-сфере (на 2,2%) и бухгалтерии (на 0,7%). «Продажи являются беспорочным лидером по размещенным вакансиям. Казахстанский онлайн-рынок труда непрерывно развивается, количество размещенных на сайте hh.kz предложений работодателей увеличивается с каждым днем. Все больше компаний выходит для поиска персонала на онлайн-площадки качественных job-порталов. Удобные сервисы услуги, предоставляемые пользователям, постоянно совершенствуются, что и способствует росту вакансий во многих сферах», – подвела итог исследователя Асель Биженова, и.о. директора по маркетингу и PR компании HeadHunter Казахстан. (kapital.kz)

РК ВЫЙДЕТ НА РЫНОК С БРЕНДОМ KAZGRAIN

Казахстан пытается выйти на новые рынки с брендом «Казахстанское зерно» (Kazgrain), сообщает KazTAG со ссылкой на управляющего директора – коммерческого директора национальной компании «Продкорпорация» Нурбека Даирбекова. «Что касается бренда «Казахстанское зерно». Эта работа постоянно ведется. Очень важно отметить, что на новые рынки для Казахстана мы пытаемся выходить именно под брендом «Казахстанская пшеница» и пытаемся доказать нашим потребителям то, что эта пшеница имеет самые лучшие хлебопекарные качества», – сказал Н. Даирбеков на брифинге в службе центральных коммуникаций в среду. Как сообщалось, для формирования бренда казахстанской пшеницы и продвижения его за рубежом национальная компания «Продкорпорация» планировала со временем создать дочернее предприятие. АО «НК «Продкорпорация» создано для совершенствования системы закупки зерна и продуктов его переработки в государственные ресурсы, а также выхода на внешние рынки и укрепления традиционных рынков сбыта. Акциями владеет холдинг «KazAgro». (kapital.kz)

ЕДИНОЕ НАВИГАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО

Россия намерена создать единое навигационное пространство с Казахстаном и Беларусью, заявил руководитель администрации президента РФ Сергей Иванов на открытии VIII международного навигационного форума «Навигтех-2014». По его словам, РФ будет наращивать международное сотрудничество в области спутниковой навигации. «В том числе будем поддерживать участие российских специалистов в работе международных структур, которые формируют требования и рекомендации по обеспечению совместности российской (навигационной системы ГЛОНАСС) с другими навигационными системами», – цитирует РИА «Новости» Иванова. «Среди наших приоритетов – создание единого навигационного пространства России, Казахстана и Беларуси. Соответствующие письменные договоренности уже достигнуты», – сказал он. (ИА «Новости-Казахстан»)



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В РК УЖЕСТОЧАЮТ
УСЛОВИЯ ПРОДАЖИ
АЛКОГОЛЯ

В Казахстане планируется увеличить время запрета на продажу крепких алкогольных напитков на 15 часов – с 21 вечера до 12 часов следующего дня без разделения на выходные и праздничные дни. Об этом говорится в поправках в законопроект о госрегулировании оборота алкогольной продукции. Документ в первом чтении одобрил мажилис, передает КазТАГ. «По данным ВОЗ, в рейтинге по уровню потребления спиртных напитков Казахстан из 188 стран мира занимает 34 место. Каждый казахстанец потребляет 5,5 чистого этилового спирта или около 11 литров водки. В итоге сегодня Казахстан является самой пьющей страной мира. Главной государства дан был ряд поручений для сокращения потребления алкоголя и по дальнейшему упорядочению сферы производства и оборота данной продукции», – сказал министр финансов Казахстана Бахыт Султанов во время презентации проекта закона. Как он отметил, данный законопроект направлен на регулирование реализации, производства и оборота алкогольной продукции. По его словам, необходимо, во-первых, повысить цены на алкогольную продукцию, во-вторых, ограничить места и время продаж, в-третьих, усилить государственный контроль производства и оборота этилового спирта. «Законопроект также предусматривает реализацию отдельных пунктов комплексного плана противодействия теневой экономики Казахстана на 2013-2015 годы. Предусмотрены поправки, направленные на создание равных условий при взаимной торговле алкогольной продукцией с нашими партнерами в рамках ТС и ЕЭС», – пояснил Бахыт Султанов. «Во-первых, предлагается расширить перечень мест, запрещенных для торговли алкоголем. Устанавливается запрет продажи на территории и в зданиях детских учреждений, организаций образования и здравоохранения, физкультурно-оздоровительных, спортивных, спортивно-технических сооружений, стадионах, а также на автозаправочных станциях», – дополнил он. Во-вторых, по его словам, время запрета увеличивается на 15 часов, то есть с 21 вечера до 12 часов следующего дня без разделения на выходные и праздничные дни. Эти изменения касаются только спиртных напитков, крепость которых выше 30 градусов, на алкоголь крепостью ниже 30 градусов запрет остается прежним – с 3 часов ночи до 8 утра. Данное ограничение не распространяется на рестораны, бары и кафе. В-третьих, предлагается усилить ответственность за продажу лицам до 21 года, одновременно исключив требования по запрету на продажу алкоголя в точках, расположенных ближе 100 метров от учреждений образования. (kapital.kz)

ПРИОРИТЕТ –
ПОДДЕРЖКА
ТАЛАНТЛИВЫХ ДЕТЕЙ

Акиму Алматы Ахметжан Есимов считает поддержку талантливых и одаренных детей важнейшим направлением государственной политики в Казахстане. В Алматы состоялось официальное открытие Года развития образования, сообщает пресс-служба акима города Алматы. Мероприятие состоялось в рамках ежегодной церемонии вручения награды «Уркер» учащимся 9-11 классов – призерам международных олимпиад и интеллектуальных конкурсов. Поздравляя школьников, аким Алматы Ахметжан Есимов отметил, что поддержка талантливых и одаренных детей является важнейшим направлением государственной политики в Казахстане. «Будущее Казахстана во многом зависит от нынешней молодежи. Стремление реализовать себя в той или иной области, интеллектуальной и творческой деятельности, научных исследованиях позволит вам быть востребованными обществом, а ваш успех будет способствовать повышению конкурентоспособности и авторитета казахстанского образования на международной арене», – сказал Ахметжан Есимов. Градоначальник отметил, что за 6 лет существования интеллектуальной награды «Уркер» обладателями почетного нагрудного знака стали 1252 ученика. На протяжении 9 лет команда города Алматы занимает первое командное место в республиканской олимпиаде и 12-й раз побеждает в республиканских научных соревнованиях школьников. (Kazakhstan Today)

Как в Казахстане будут бороться с поддельными лекарствами?

Ирина Лукичева

На рынок Казахстана поступают поддельные лекарства вне зависимости от того, дорогие они или дешевые. В данной связи эксперты предлагают ввести уголовную ответственность за фальсификацию препаратов. Это будет возможно в случае если будет подписана Конвенция Совета Европы. Как рассказала Лариса Пак, директор департамента Комитета контроля медицинской и фармацевтической деятельности по городу Алматы, есть система мониторинга и система расследования случаев подделки лекарств.

«На сегодняшний день Казахстан подготовился к тому, чтобы подписать Конвенцию Совета Европы. Данный проект уже согласован со всеми государственными органами и находится в министерстве иностранных дел на согласовании. Это означает, что если Казахстан присоединится к конвенции, то будет введена уголовная ответственность за распространение фальсифицированных лекарственных средств», – отметила г-жа Пак.

Сейчас в стране есть только административная ответственность за изготовление поддельных лекарств и усиление ответственности за распространение. К слову, в Казахстане уже введена норма о том, что на упаковке лекарств должны быть записи на государственном языке. «Это тоже мера борьбы с распространенным фальсифицированным лекарственным средством. Кроме того, в Законе «О госконтроле и надзоре» ранее была норма о том, что прежде чем выйти на ту или иную проверку, мы заранее предупреждали. На сегодняшний день эта мера выведена. Мы не уведомляем о проверке», – добавляет г-жа Пак.

Юрий Орлов, директор по безопасности компании «Санofi» в регионе Евразия, согласился, что необходимо применить уголовную ответственность за изготовление и распространение контрафактной продукции. «Сейчас в России и в Казахстане



достаточно мягкое законодательство. Изготовители контрафактной продукции получают условные сроки, в основном – это административный штраф. По опыту других стран мы сталкиваемся с тем, что люди несут административное наказание, а затем возобновляют производство контрафактной продукции. Важно подписать эту конвенцию. Ориентировочно подписание состоится в конце этого года», – говорит г-н Орлов.

Страны Таможенного союза (ТС) и Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) обмениваются информацией о том, где были выявлены фальсифицированные лекарства. Эксперты так и не осмелились

озвучить основные препараты, которые чаще всего подделываются.

Выявить уровень поддельных лекарств в стране достаточно непросто. «Мы не можем гарантировать то, что изъяли все поддельные лекарства и закрыли все производства. По результатам своей работы в Казахстане ранее мы отмечали факты выявления поддельных лекарств. Но в прошлом году мы не выявили ни одного случая. Это хороший показатель. Мы не должны успокаиваться. Борьба с контрафактом – это рутинная, планомерная, постоянная работа», – отмечает г-н Орлов.

В настоящее время ведется расследование по качеству актовегина – лекар-

ственного препарата, который мог стать причиной смерти трех женщин в городе Актобе. Об этом рассказала Раиса Кузденбаева, начальник управления фармакологической экспертизы национального центра экспертизы лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники Минздрава Казахстана.

Напомним, 3 жительницы Актобе скончались после приема профилактических капельниц в городской поликлинике №3. По словам их родственников и друзей, врач, к которому обратились женщины, назначил им лечение в дневном стационаре, были прописаны препараты: винпропан, пираретам и актовегин. Все они принимали препараты почти в одно и то же время. Комитет контроля медицинской и фармацевтической деятельности проводит проверку по факту летальных случаев после приема лекарственных препаратов в городе Актобе.

«Проверяется качество актовегина. Вы знаете, что был не только актовегин, но и пять препаратов. Практически это были случаи применения большого количества препаратов. Над ними осуществляется контроль качества», – говорит г-жа Кузденбаева. – На актовегин уже сегодня есть данные нашей лаборатории. Препарат соответствует всем нормативным документам. Все остальные препараты все еще находятся на изучении».

По ее информации, актовегин использовался в Казахстане и в странах СНГ много лет. «Препарат себя не скомпрометировал. «Актовегин в Актобе был завезен в большом количестве. До того, как не будет доказана вина препарата в том или ином случае, все-таки сообщать об этом не надо. Это будоражит и волнует наше население. Отношение появляется негативное к тем препаратам, которые у нас зарегистрированы», – добавила она. В настоящее время в Казахстане приостановлено применение препарата актовегин.

Нерациональная «стометровка»

Власти собираются отменить запрет на продажу алкоголя возле школ

Арман Карин

Чтобы запреты и
ограничения работали,
необходимо обеспечить
главное – обязательное
исполнение законов

На прошлой неделе против запрета на продажу алкоголя на расстоянии 100 метров от социальных учреждений выступил вице-министр финансов РК Ардак Тенгебаев. «Согласно предлагаемому мером по ужесточению требований к субъектам алкогольного рынка, по предложению Генеральной прокуратуры, предлагается снять запрет на реализацию алкогольной продукции в радиусе ста метров от детских учреждений и организаций образования», – сказал он в ходе заседания «круглого стола» по законопроекту «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Казахстана по вопросам государственного регулирования производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции».

По его словам, введенный запрет с целью защиты детей от алкогольной угрозы проблему не решил. «То есть ребенок, пройдя 101 метр, уже будет соблазнен увиденным на прилавке алкоголем. Кроме того, у объектов воспитания и образования детей и подростков в любом случае существует прилегающая территория, минимум 25 метров», – считает вице-министр.

По данным министерства, аналогичных запретов нет на продажу табачных изделий, энергетических напитков, организацию компьютерных клубов и других сфер, которые могут также пагубно влиять на подрастающее поколение. Сейчас повсеместно ведется активная застройка населенных пунктов детскими садами, объектами образования, открывается

множество всевозможных дошкольных курсов, кружков, мини-центров, в результате чего значительно количество субъектов частного предпринимательства оказались или могут оказаться в запретной 100-метровой зоне.

Данную меру поддержала и депутат Светлана Романовская, которая отметила, что запрет не будет менять сложившейся картины. «По поводу стометровки, это не совсем рационально. Многие предприниматели в наш адрес сейчас задают эти вопросы, многие спрашивают: 100 или 120 метров меняют ли что-либо?» – сказала депутат, добавив, что запрет на продажу алкоголя на расстоянии 100 метров от таких объектов не совсем рационален.

С запретами не все так просто
Если внимательно проанализировать мировой опыт запретов алкоголя, то многое станет ясным.

Например, в Латвии действует запрет на розничную продажу спиртного и пива с 22.00 вечера до 8.00 утра. Торговля алкоголем разрешена только в барах и ресторанах, имеющих соответствующую лицензию. В Литве также запрещена ночная продажа алкоголя в торговых центрах, магазинах, на автозаправочных станциях. Интересная особенность: здесь нельзя возить алкоголь в салонах автомобилей.

А в Скандинавских странах (Дании, Норвегии и Швеции) торговля спиртным разрешена исключительно государственным розничным сетям. В Швеции крепкие алкогольные напитки и пиво продаются только сетью Systembolaget, магазины которой открыты с 10.00 до 18.00 по будням и с 10.00 до 15.00 в субботу. В воскресенье в стране крепким алкоголем не торгуют. Алкоголь продают только лицам старше 20 лет. Исключение: продуктовые магазины продают пиво с низким содержанием алкоголя лицам старше 18 лет.

Сегодня Норвегия – одна из немногих европейских стран – сохранила монополию на производство крепких алкогольных напитков. Их продажей занимается сеть Vinmonopolet. В соседней Финляндии за один раз можно купить максимум два литра алкогольных напитков в пересчете на абсолютный алкоголь. Вино-водочные магазины здесь работают в будни с 10 до 17 часов, в субботу – до 14.00, а в воскресенье закрыты.

К примеру, алкогольные напитки в винодельческой Испании запрещено продавать на стадионах. Каталония с 2009 года наложила вето на любую рекламу алкогольных напитков. Хотя в других регионах страны алкоголь разрешено рекламировать на телевидении и радио с 21.00 до 6.00. В Каталонии по инициативе министерства здравоохранения автономии введен полный запрет на «счастливые часы», когда питейные заведения заманивают посетителей бесплатным алкоголем. Нарушителям закона грозит очень высокий штраф – от 6 тыс. до 600 тыс. евро

В США ограничения на часы и места продажи спиртного различаются в разных штатах. Так, в Калифорнии торговля спиртным, как в барах, так и в розничных сетях запрещена с 2 до 6 часов утра. В Колорадо все напитки, кроме 3,2-процентного пива можно продавать только в специальных винных магазинах. Во многих штатах нельзя продавать выпивку во воскресенье, в некоторых – на Рождество и во время выборов.

Кроме того, довольно жесткие ограничения в развитых странах сейчас пересматриваются. В настоящее время во многих странах рассматривается вопрос увеличения возраста, с которого возможно употребление алкоголя.

Казахстану нужно сделать правильные выводы из мирового опыта. Кстати, анализ показывает, что в большинстве стран вве-

дены ограничения по времени продажи алкогольной продукции, которые жестко контролируются, ограничения продажи алкогольной продукции по времени продажи на предприятиях общественного питания (бары) если и вводятся, то на кафе и рестораны эти ограничения не распространяются. Кроме того, за нарушения запретов установлены большие штрафные санкции и осуществляется жесткий контроль за их соблюдением.

Кстати, Россия тоже идет, как и остальной мир, путем ограничений по времени. В Москве нельзя купить алкоголь крепче 15% с 23 часов до 8 часов, а в Московской области запрет на продажу любого алкоголя, включая пиво, с 21.00 вечера до 11.00 часов утра.

В октябре 2013 года депутаты законодательного собрания Санкт-Петербурга внесли изменения в закон «Об обороте алкогольной и спиртосодержащей продукции», запретив ее продажу с 22.00 вечера до 11.00 утра.

Но есть в России и опыт, очень напоминающий казахстанский. Так, с 1 марта 2013 года там вступил в силу закон, запрещающий розничную продажу алкоголя в местах массового скопления граждан и проведения массовых мероприятий, а также на территории ближе 150 метров к таким местам. Под запретом оказались территории, примыкающие к культурному комплексу: храмам, церквям, монастырям.

Самая главная беда любой казахстанской практики, включая запреты на торговлю алкоголем, это необходимость исполнения законов. Возможно, проанализировав мировой опыт, Казахстан пойдет по пути ограничения продажи алкоголя по времени. Возможно, введет государственную монополию на производство спирта и продажу алкоголя, как в Скандинавских странах. Самое главное – обеспечить обязательное исполнение закона.

Более 200 свежих новостей каждый день
и еще 22 раздела

NUR.KZ
КАЗАХСТАНСКИЙ ПОРТАЛ



EUR/USD	1.3527	▼ 1,13%	USD/JPY	100,9851	▼ 1.65%	USD/CHF	0,9015	▲ 0,49%	USD/CNY	6.0610	▲ 0,19%	USD/RUR	35,4502	▲ 2,3%
---------	--------	---------	---------	----------	---------	---------	--------	---------	---------	--------	---------	---------	---------	--------

Изменение в процентах за неделю

Рынки

Dow	WTI	Shanghai	eRTS
▼	▲	▼	▼
-0.41%	0.37%	-0.60%	-2.31%

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
MMBB	1,309	-2.29%	-3.5%	-12%	-13%
PTC	1,132	-2.31%	-4.4%	-16%	-22%
S&P	1,868	-0.51%	-0.3%	3%	1%
DJIA	16,351	-0.41%	-0.3%	2%	-1%
NASDAQ	4,307	-0.63%	-1.0%	3%	4%
DAX	9,308	0.46%	-2.9%	-2%	-3%
FTSE	6,686	-0.06%	-2.0%	0%	-1%
Hang Seng*	21,917	-1.59%	-1.7%	1%	-4%
Shanghai*	1,989	-0.60%	-3.4%	-5%	-5%
Nikkei-225*	14,894	-2.17%	3.4%	3%	-7%
S&P фьюч.*	1,863	-0.10%	-0.3%	3%	2%

* Данные по состоянию на 08:32 МСК

Товарный рынок

	Значение	1D	1W	1M	YTD
Brent	108.0	0.37%	-0.9%	0%	-3%
WTI	100.0	-1.08%	-3.2%	0%	1%
Золото	1,349	0.69%	1.1%	4%	13%
Серебро	20.8	0.13%	-1.5%	3%	7%
Никель	15,516	0.62%	2.6%	10%	10%
Медь	6,492	-2.54%	-8.4%	9%	-12%

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Отдел продаж «Под ключ». Системный подход

Руслан Еренчин, эксперт по построению системы продаж и привлечению клиентов консалтинговой компании «Бизнес-Технологии», www.upsale.kz

Если классифицировать отделы продаж, с которыми мы сталкивались в консалтинговых проектах, то я могу выделить четыре основных типа:

1. Развалившийся отдел продаж

Развалился – это значит, что раньше отдел продаж был, а теперь его нет. Существуют три основные ситуации, в которых отдел продаж разваливается. Первая – самая распространенная, и она скрыта в отсутствии внутренней организации работы. Так, один мой знакомый, вернувшись из отпуска в Таиланде, обнаружил пустой офис после нового года. Отдел продаж перешел в конкурентную организацию, причем инициатором данной ситуации был руководитель отдела продаж, который вместе со своим уходом прихватил клиентскую базу. Которую так и не удалось вернуть полностью.

В данных обстоятельствах есть свои плюсы и минусы. Минусы в том, что нужно организовывать все с нуля. А плюсы в том, что при внедрении различных инструментов продаж не будет саботажа от сотрудников – ведь их попросту нет.

Если у вас произошла похожая ситуация, не отчаивайтесь. При четком понимании основных шагов, о которых мы писали в предыдущих статьях, вы сможете построить отдел продаж с нуля за три месяца. Причем сотрудники начнут окупать себя уже с первого месяца работы и приносить вам прибыль.

существования системы мотивации в компании может твориться полная анархия.

3. Отдел продаж «движение Бруна»

Есть еще одна крайность в организации отдела продаж: это когда в отделе происходит очень много процессов. Заявки, клиенты, заказы, отгрузки, претензии и т.д. Менеджеры, которые всегда заняты чем-то и не могут взять на себя дополнительные поручения от руководства. С одной стороны, кипучая деятельность развивается, и беспокоиться не о чем. Если бы не тот факт, когда вы понимаете, что на прибыль такой подход в организации работы влияет слабо. Мы консультировали одну крупную компанию, отдел продаж которой насчитывает 25 сотрудников, и директор делился с нами проблемой: «Продажи растут на небольшой процент из года в год, но я чувствую при этом, что мы стоим на месте и в отделе продаж нужна новая искра, чтобы появился новый толчок для развития и роста». После того, как мы провели комплексный аудит системы продаж, выяснилось, что из 3000 активной клиентской базы в течение года уходит полторы тысячи клиентов, но и приходит полторы тысячи новых клиентов. Вот и получается, что компания топчется на месте из года в год. Управленцы бессильны, потому что не могут удержать в голове все процессы продаж и клиентов в голове. Управление сотрудниками выстроено крайне неэффективно. Продажникам ставятся задачи и не проверяются. Сотрудники начинают думать, что можно «не делать» и ничего не будет за это. Процесс привлечения новых клиентов остановился и умер в компании

эту информацию в рабочие материалы для сотрудников? Если нет, то самое время начать это делать. И самый простой способ реализации данного подхода: начать регулярное обучение сотрудников в формате тренингов, записать все на видео и разместить файлы в общем доступе. Часть материалов перевести в текст и превратить в рабочие методички. Таким образом вы сможете сократить период адаптации новых сотрудников в разы!

Прежде чем говорить про алгоритмы, давайте задумаемся, какие есть подводные камни в психологическом аспекте работы менеджеров. Что действительно мешает продавать и чем мы можем помочь своим сотрудникам, чтобы избежать сбоев в их работе? Хотя я и не психолог, но попробую ответить, основываясь на собственном девятилетнем опыте в продажах.

Я наблюдаю две крайности в продажах: либо менеджеры боятся клиентов, либо отпугивают их чрезмерной настойчивостью. Либо менеджеры испытывают стресс в общении и переговорах с клиентами, либо плюют на все и начинают долбить звонками, стараясь не делать вдохов в презентации, чтобы в момент паузы клиент не послал менеджера.

Значит, для того, чтобы избежать крайностей, мы должны четко очертить границы в стандартах общения с клиентом. А также учесть различные варианты поведения в различных стрессовых ситуациях. С одной стороны, можно думать: ты же продажник – должен уметь справляться со стрессом. Но а что если стрессовые ситуации можно заранее отработать? Заранее отработать возможные возражения и при-



Вторая ситуация, при которой разваливается отдел продаж, связана с провалом в маркетинге компании. Если в компанию поступает мало входящих обращений, то менеджерам просто нечем заниматься. Отдел продаж, без входящих обращений – работает крайне неэффективно. Ваш маркетинг должен обеспечивать продажников заявками, звонками и клиентами. Если вы считаете, что менеджер по продажам на то и продажник, чтобы искать и привлекать клиентов. Разумеется, это так, но не нужно рассчитывать только на менеджера и в вашей компании, если не выстроена система привлечения клиентов. Вы не получите нужных результатов.

Третья ситуация, с которой мы сталкивались – директор увольняет весь отдел продаж, по личным причинам. Как правило, это связано с тем, что у директора в голове есть четкое понимание того, как надо работать с клиентами, но воплотить в систему свое видение он не может по банальным причинам: нехватке времени и внутренних ресурсов компании. Когда нет сотрудников внутри компании, которые могли бы выстраивать и организовывать четкие исполняемые процессы в продажах. Показательной была ситуация, когда один из наших клиентов полностью уволил весь отдел продаж. При этом произошла удивительная вещь: отдел продаж уволен, а объем продаж остался на том же уровне – заявки от клиентов принимали операторы и передавали их в отдел доставки. Это говорит о том, что отдел продаж не влиял на продажи.

2. Отдел продаж, где все нормально и спокойно

Жир в компании формируется в неэффективных процессах и сотрудниках. Это деньги, которые вы заморозили в своей компании и недополучаете регулярно. Данная проблема кроется в психологическом подходе директора и заключается в том, что собственник бизнеса планирует продажи валовой выручкой и не планирует свой личный доход и вытаскивает из бизнеса ровно столько средств, сколько хватает для жизни и не более. Не вытаскивает для себя и своей семьи и вкладывает обратно в бизнес. При этом характерна система оплаты труда сотрудников отдела продаж без привязки к личному объему продаж. При взгляде со стороны этот отдел продаж напоминает скопление сонных улиток, которые до 10 утра пьют кофе, никогда не звонят клиентам, потому что клиенты у них покупают сами. Из-за от-

вообще. Компания перестала привлекать клиентов. Все новые клиенты приходили по рекомендациям. Менеджеры компании не привлекали клиентов, потому что были заняты своей текущей базой клиентов. Брали заявки, отгружали, выставляли счета. Все это симптомы компании, в которой не выстроены системные механизмы и нет автоматизации.

4. Автоматизированный отдел продаж

Но существуют отделы продаж, где все основные процессы выстроены и работа представляет собой скорее конвейер продаж. Маркетинг привлекает клиентов, отдел продаж конвертирует обращения в сделки, аккаунт-менеджеры работают с клиентской базой, добываясь того, чтобы клиенты покупали чаще и на больший средний чек.

Для того чтобы выстроить подобный отдел продаж в своем бизнесе, вам предстоит сделать ряд преобразований, внедрить различные инструменты контроля и даже автоматизировать процессы продаж с помощью CRM-системы, о которой мы будем более подробно говорить в материалах следующих статей.

На чем основаны успешные продажи

Какими должны быть отдел продаж и сотрудники, чтобы считать продажи успешными?

Есть четыре основных фактора:

1. Личные качества сотрудников
2. Знание продукта
3. Отношение к компании и продукту
4. Алгоритмы продаж

Очень распространенное мнение руководителей: «мне бы хороших людей, мои продажи взлетели бы!»

Наше мнение таково, что нельзя рассчитывать только на экспертов и звездных продажников. И только на их личные качества.

Скажем так: хорошие люди, которые работают системно – лучше, чем хорошие люди, которые работают как хотят.

Один из основных факторов в продажах – это знание продукта. Что вы внедрили в своей компании для того, чтобы поднять компетенцию своих менеджеров? Есть ли у вас методички с описанием продуктов, услуг? Книга продаж? Проводите ли вы тренинги по продукту? Обучаете терминологию? Существуют ли в вашей компании вводные инструкции для новых сотрудников? Проводите ли вы сравнение с конкурентами и запаковываете ли вы всю

думать конкретные речевые формулировки, с помощью которых менеджер решит проблему в общении с клиентом. И это неминуемо приведет к увеличению его эффективности. Говоря простым языком: каждый день менеджеры испытывают стрессовые ситуации в общении с клиентами, потому что не знают, как вести себя и что конкретно говорить клиентам. Чем больше стрессовых ситуаций, в которых менеджер не продает – тем меньше вы продаете. Если подойти к данному вопросу на системном уровне, то необходимо сформулировать стандарты поведения в разных ситуациях. Для того чтобы сделать это наиболее эффективно, нужно использовать систему скриптов или заранее подготовленных речевых модулей, в которые внедряются различные техники продаж, которые вы, возможно, получали на тренингах, но никогда не использовали.

Перечень скриптов и регламентов, которые необходимо прописать в вашей компании

1. Скрипт приема входящего звонка
2. Скрипт перезвона по заявке
3. Скрипт назначения встречи
4. Скрипт работы с вопросами
5. Скрипт работы с «думающими» клиентами
6. Скрипт для «реанимации» клиентов, которые отказались от сотрудничества
7. Скрипт продажи постоянным клиентам
8. Скрипт для отработки акции
9. Скрипт для работы с типовыми возражениями
10. Регламент скидок
11. Скрипт продажи на встрече
12. Регламент поведения в сложных ситуациях
13. Регламент приемки работ
14. Регламент сдачи работ
15. Словарь терминов и обозначений
16. FAQ
17. Информация о компании
18. Сравнение с конкурентами

Перечисленную выше информацию необходимо прописать и упаковать в методичку-книгу, которую мы называем «Книга продаж». Успешного внедрения!

Уважаемый читатель, для того чтобы мы в наших статьях могли давать более адаптированные под ваш бизнес примеры и рекомендации, напишите на e-mail: ruslan@upsale.kz пожелания и проблемы в вашем бизнесе. На часть из них мы обязательно дадим рекомендации.

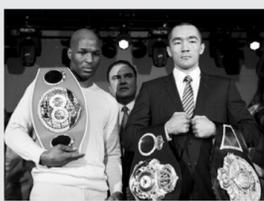
Официальные курсы валют

Данные на 24 апреля 2014 года
Источник: Национальный банк Республики Казахстан

1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	168.94	▼
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	306.09	▼
1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ	BYR / KZT	1.83	
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	81.27	▼
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	49.55	▼
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	182.01	▼
1 ЕВРО	EUR / KZT	252.05	▲
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	164.95	▼
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	29.18	
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.34	▼
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	647.49	▲
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	73.03	▲
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	60.15	▲
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.10	
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	48.53	
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	144.90	▼
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	84.85	▼
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	8.00	▼
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	15.76	
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	27.74	▲
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	206.57	▲
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	17.52	▼
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.78	

ЗАПАСНОЙ
ВАРИАНТ
ГОЛОВКИНА

Чемпион мира по боксу в среднем весе по версиям WBA и IBO казахстанец Геннадий Головкин имеет запасной план на случай срыва боя с мексиканцем Хулио Сесаром Чавесом-младшим. Об этом BoxingScene.com рассказал тренер казахстанца Абель Санчес. Ожидается, что поединок Головкин – Санчес пройдет 19 июля во втором среднем весе на крытой арене «Форум», расположенной в Инглвуде, Калифорния, пригороде Лос-Анджелеса. Однако, если сторонам все же не удастся организовать бой, то казахстанец останется в своем весе и в тот же день встретится с другим соперником, но уже в Нью-Йорке. В этом случае HBO будет транслировать встречу в обычном режиме, а не по системе платных трансляций (PPV). В то же время Санчес надеется, что бой Головкин – Чавес все-таки состоится. Ранее тренер заявил, что переговоры завершены на 99 процентов. По его словам, сделка будет закрыта на ближайшей неделе. Также Санчес уверен в победе своего подопечного над мексиканцем. По его словам, Головкин сможет побить Чавеса и отправить его в нокаут мощным ударом в корпус. Свой последний бой Геннадий Головкин провел в начале февраля, одержав досрочную победу над ганцем Осману Адама. Казахстанец должен был вернуться на ринг 26 апреля, однако ему пришлось изменить планы в связи со смертью отца. Ранее промоутер назвал одного из кандидатов на бой с Головкиным в 2014 году. (vesti.kz)

ШУМЕНОВ
ПРОИГРАЛ
ХОПКИНСУ

Казахстанский боксер лишился чемпионского пояса по версии WBA. Американский ветеран в самом начале сумел снизить темп действия и лишить Шуменова большей части ударов. Казахстанец пытался взвинтить темп, но успеха не добился. После шестого раунда бой окончательно перешел под контроль Хопкинса. В 11-м раунде мощный правый оверхед отправил нашего боксера на настил ринга, однако Бейбут сумел подняться и довести поединок до конца. По итогам 12 раундов двое арбитров отдали победу Хопкинсу с одинаковым счетом 116:111, в то время как третий арбитр проголосовал за Шуменова – 114:113. Таким образом, 49-летний Хопкинс, ранее заявивший, что намерен к 50-летию юбилею объединить все четыре ведущих титула в своем весе, получил во владение второй чемпионский пояс. (соб. инф)

АБДУМАЛИК
ТРЕТЬЯ В АЗИИ

14-летняя казахстанка лишь по дополнительным показателям уступила знаменитой индианке гротсмейстеру Харике Дронавалли. В ОАЭ проходит континентальный чемпионат Азии среди мужчин и женщин по классическим шахматам. Накануне состоялся официальный чемпионат Азии по блицу среди мужчин и женщин. В группе женщин приняло участие 23 шахматистки. 14-летняя Жаная Абдумалик была единственной представительницей Казахстана. В группе мужчин выступило 37 шахматистов, где казахстанец представлял двое: гротсмейстер Ринат Жумабаев и молодой перспективный шахматист Мамырбай Асад. По рейтингу Жаная Абдумалик в списке участниц была 15-й. В итоге казахстанка набрала 6,5 очков в девяти партиях и лишь по дополнительным показателям заняла третье место, уступив знаменитой индианке гротсмейстеру Харике Дронавалли, которая на прошлом чемпионате мира среди женщин в Ханты-Мансийске дошла до полуфинала, где ее остановила экс-чемпионка мира болгарка Антоанета Стефанова. Первое место у китайки Тан. На награждении организаторы турнира не скрывали своего удивления, что юная казахстанка оказалась в числе призеров женского чемпионата Азии. Мужчины выступили скромнее. Стоит отметить победу Асада Мамырбая над членом национальной сборной Монголии гротсмейстером Гундаавом, имеющим рейтинг 2656. Чемпионат Азии по классическим шахматам завершится 26 апреля. (vesti.kz)

■ Что ждет «Кайрат» в Баку?

В четверг алматинцы начнут отстаивать звание обладателей Кубка УЕФА по футзалу

Данияр Балахметов

24 и 26 апреля в Баку пройдет «Финал четырех» Кубка УЕФА по футзалу. Алматинский «Кайрат» попробует отстоять завоеванный год ранее титул. Подопечные Какау отправились в Баку в хорошем расположении духа, став недавно одиннадцатикратными чемпионами Казахстана. Первым соперником «Кайрата» станет московское «Динамо». Встреча во всех смыслах принципиальная и, как показывают последние матчи между этими командами, противоборство должно стать упорным и напряженным. В прошлом году в Тбилиси «Кайрат» одолел динамовцев в финале турнира со счетом 4:3 и впервые в своей истории завоевал Кубок УЕФА. Теперь в игре с россиянами алматинцы начнут, если так можно выразиться, защиту титула. Есть некий символизм в этом.

Сейчас «Кайрат» и «Динамо» сыграли достаточно встреч, каждая из которых в разной степени является определяющей для обеих команд. В этой связи стоит напомнить матч за «бронзу» в «Финале четырех» Кубка УЕФА 2008/09, который состоялся в Екатеринбурге. Тогда алматинцы с минимальным счетом одолели москвичей (1:0) и сумели завоевать первую награду в Европе. Нельзя не упомянуть и элитный раунд позапрошлого сезона, когда в Москве «Динамо» на последних секундах вырвало у «Кайрата» ничью и сумело выйти в финальную часть турнира. В финальном матче «динамовцы» уступили «Барселоне».

Еще в более ранних розыгрышах турнира, когда полуфиналы игрались с разрезами,



алматинцам «посчастливилось» сыграть с «Динамо». Было это в сезоне 2005/06. Тогда «Кайрат» без шансов уступил сопернику. В Алматы «динамовцы» победили с сухим счетом 3:0, в Москве «Кайрат» также потерпел поражение с разницей в три гола, но при этом сам сумел забить дважды. Как итог 5:2.

Необходимо отметить, что российский клуб, если считать прошлогоднее участие в финальном матче в Тбилиси, является заведомо решающим поединком Кубка УЕФА. Всего их на счету «Динамо» – 5. И только одна встреча оказалась для россиян удачной. В сезоне 2006/07 «Динамо» в Мурсии обыграло испанский клуб «Бумеранг Интервью» со счетом 2:1. В

остальных финалах, включая тбилисскую встречу с «Кайратом», россияне не побеждали. Сумеет ли «Динамо» пройти в финал бакинского мини-турнира, станет известно в четверг.

Во втором полуфинале сыграют хозяева площадки «Араз» и испанская «Барселона». Для каталонского клуба, несомненно, будет делом чести выиграть Кубок УЕФА. Для достижения этой цели «сине-гранатовым» необходимо побеждать у азербайджанского коллектива. В предстоящем матче безусловным фаворитом является «Барселона». По многим параметрам «сине-гранатовые» превосходят своих соперников, но против них будут заполненные трибуны дворца спорта «Серхеджи». «Барселона», к слову, является

последним из испанских клубов, которые обладали Кубком УЕФА. В сезоне 2011/12 каталонцы в решающем поединке одолели московское «Динамо». Этот триумф пока единственный на счету каталонской команды. Всего же суммарно испанские клубы выигрывали трофей шесть раз (считая успех «Барселоны») и по данному показателю имеют солидное преимущество перед другими странами, чьи представители первенствовали в главном футзальном клубном турнире Старого света. Лишь два раза в Кубке УЕФА добивались побед российские команды. И по разу трофей доставался бельгийскому, португальскому, итальянскому и казахстанскому клубам.

■ Немецкие дерби. Победа баварского стиля игры

Немецкий чемпионат – один из самых красивых турниров во всем футболе, и мы просто должны признать, что без интересных внутренних противостояний невозможно было бы в полной мере насладиться зрелищем под названием «бундеслига». Предлагаем вашему вниманию подборку самых принципиальных дерби на немецкой земле.

Любой чемпионат не может обойтись без матчей, к которым бы было привлечено больше внимания, чем к остальным. Опасные моменты, заполненные трибуны, а главное – бескомпромиссная игра, ведь, если сыграть спустя рукава против принципиального соперника, знай, позади твои болельщики, которые такое не прощают. И, вполне естественно, что в немецком футболе таких противостояний не меньше, чем в других странах, а может даже и больше: смотря под каким углом посмотреть.

Особенность любого дерби состоит в давнем соперничестве между соседями, которое в Германии тем более проявляется на любом уровне, в любой семье. Взять же самое знаменитое рурское дерби – если сын болеет за Дортмунд, а отец за «кобальтовых», то всякое может случиться, вплоть до летальных случаев. Но, в отличие от той же бесноватой Англии конца 80-х, в Германии обошлось без кровопролитных трагедий. Впрочем, это не мешает немцам болельщикам считать, что у них все выходит лучше всех, в том числе и поддержка трибун во время матчей.

Начнем мы, пожалуй, с одной из самых неоднозначных местностей в Германии. Среди русскоязычного населения сейчас слова Германия и Бавария становятся чуть ли не синонимами, во многом благодаря одному немецкому клубу, который на самом деле «Байерн», а не «Бавария». Но особенность восприятия футбола в странах бывшего союза просто не позволяют изъясняться другими терминами, как бы того не хотели сами немцы. Итак, на самом высоком уровне есть три больших баварских дерби, которые просто нельзя обойти стороной, и вполне понятно, что без мюнхенского гранда тут точно не обошлось.

«Бавария» – «Нюрнберг». Конечно, тут нужно понимать, что сейчас между этими командами настоящая пропашка, которую преодолеть даже за двадцать лет будет невероятно сложно. Но вот для болельщиков этих команд нет разницы, в каком состоянии сейчас находятся их любимцы, и победы в этом матче требуют всегда. Тем более именно в этом противостоянии нет «синдрома старшего брата» – обе команды были основаны в 1900 году, и возможно этот факт немного разрабатывает болельщиков «Нюрнберга».

А как все поменялось за столетнюю историю футбола? Буквально шестьдесят лет назад

у сравнения «Нюрнберга» и «Баварии» не было ни малейшего смысла, ведь Der Club в первые полсотни лет был, пожалуй, сильнейшей командой во всей Германии. Общего чемпионата не было, но все равно футбол, который показывали нюрнбергерцы, был великолепным, «Бавария» же прозябала в низших эшелонах. Сейчас все наоборот, и это для всего Нюрнберга, пожалуй, самая несправедливая штука в их футбольной жизни. Девять чемпионств против двадцати четырех – это полный крах и разгром.

Они, в принципе, не любят как «Баварию», так и Баварию в целом. Жители Франконии (бывшего Королевства франков, а ныне одной из областей крупнейшей немецкой федеральной земли Бавария) и



особенно самого Нюрнберга (в прошлом – «самого свободного» и «самого немецкого города Германии») не признают себя баварцами. Собственно, это дерби построено на противопоставлении между болельщиками двух городов, которые люто ненавидят друг друга. Нюрнбергерцы противопоставляют себя баварцам, считая, что бело-голубой с ромбиками флаг развивается над их городом в силу политических перипетий, но никак не исторических.

Самый великий матч между этими командами, пожалуй, прошел в далеком 1967 году. Тогда молодая мюнхенская команда во главе с вице-чемпионами мира Беккенбауэром и Майером на поле, и с Чайковским в главных тренерах, впервые за историю объединенной бундеслиги боролась за чемпионство. Как раз вместе с «Нюрнбергом», который тогда только начал расстривать былое величие. В предматчевых прогнозах было абсолютное преимущество за «красными», но тогда, пожалуй, произошел самый фантастический момент в жизни болельщиков «Нюрнберга». 7:3 над

главными врагами, перед родными трибунами под аккомпанемент великолепной игры Макса Меркеля стал решающим в борьбе за чемпионство. С тех пор на баварско-франконской земле лидирует одна команда, и, что характерно, восхождение «Баварии» на европейский трон началось именно в Нюрнберге – в том же 1967 году именно в этом городе мюнхенцы взяли свой первый трофей за пределами собственной страны. Выигрыш Кубка кубков в матче с мощнейшим «Рейнджерсом» стал первым кирпичиком в постройке великого немецкого замысла.

«Бавария» – «Мюнхен-1860». Но, тем не менее, если вспомнить о баварских дерби, именно противостояние внутри Мюнхена стало

самым главным в прошлом веке как для «Баварии», так и для «Мюнхен-1860». Но в отличие от прошлого рассказа, именно «Бавария» было изначально сильнейшим клубом в этом противостоянии. Вплоть до двадцатых годов прошлого столетия «красные» побеждали практически в каждом матче между этими командами, более того, как гласит футбольная история, у баварцев тогда был совсем другой принципиальный соперник – «Мюнхен-1879», который, по сути, и стал прародителем сильнейшей немецкой команды.

Но постепенно на первый план по количеству поклонников вышли как раз «голубые» и «красные». У них была своя болельщическая база: у «Баварии» – в районе Швабинг, у «Мюнхена» – в районе Гизинг. С тех пор именно это противостояние делало погоду во всей баварской земле, и порой не обходилось даже без беспорядков. Например, в том же 1927 году был лютый мороз, снег, а качество обслуживания болельщиков даже не сравнить с сегодняшним днем. Вот и получилось, что фанаты решили сами себя развлечь, тем более тогдашняя обстановка в Германии

была далека от идеальной. Очень далека. Из-за того, что правила турниров были уж очень незамысловатыми, организаторы после десяти минут игры решили, что в зачет именно эта встреча не пойдет. Что и было объявлено болельщикам, которые массово покинули стадион в поисках правды и денег за испорченное зрелище. Но, увидев, что их никто не желает слушать, они вернулись на поле и устроили катавасию вместе с футболистами и тренерскими штабами.

В разговоре про это дерби нельзя не упомянуть затертую до дыр историю двух надежд нации в одном маленьком промежутке времени. Герд Мюллер и Франц Беккенбауэр – это, пожалуй, две величайшие фигуры в истории немецкого футбола, и все могло пойти абсолютно по другому пути, если бы они играли не за «Баварию», а за «Мюнхен-1860». А ведь шансы были, более того, только чудом оба оказались именно в красных футболках. Франц, например, был родом из того самого Гизинга, где все болеют за «голубых», несмотря на то, что сейчас они уже далеко позади всех реальных событий в футбольной Германии. Но тогда все было немного наоборот, и лишь прихоть судьбы оказалась не на стороне «голубых».

Так уж случилось, что в матче против сверстников из «Мюнхена» Беккенбауэр в буквальном смысле натерпелся от одного неизвестного истории футболиста «голубых». И такая обидка выиграла в юном парне, что он поклялся себе, что не будет выступать в некогда любимом клубе. Так и случилось, а вот руководство «Мюнхена» наверняка хотело бы найти того человека, который перекрыл дорогу будущей легенде немецкого футбола. С Мюллером все проще – он просто не захотел идти в «Мюнхен» по причине высокой конкуренции. Он и высказывался в таком духе: «Вместо кого бы я вышел в «Мюнхен», вместо Бруннемайера? Это даже не смешно. Или вместо Гроссера? Тоже невозможно. Нежелание сидеть на скамье, а также прозорливость баварских скаутов, которые первые разглядели талант в парне, сыграли большую роль в истории немецкого футбола.

Именно эти два парня стали тем рычагом для качественного скачка «Баварии», и уже с семидесятых это противостояние в плане интриги начало затухать. Но сказать, что интерес к уже немногочисленным встречам стал меньше, язык просто не поворачивается. Матчи против «Мюнхена» для болельщиков «Мюнхена» в каждом сезоне становятся самыми главными матчами. И пусть между командами сейчас пропашка в виде двух бундеслиг, так долго продолжаться не будет. И кто знает, может и у «Мюнхена» найдутся свои резервы для рывка?

Владимир Гарец
sport.ru

РЕЙТИНГ ДИАС

Казахстанка Зарина Диас впервые в карьере поднялась на 85-е место в рейтинге Женской теннисной ассоциации (WTA), сообщает корреспондент Vesti.kz. Это произошло после обновления рейтинга 21 апреля. 20-летняя Зарина Диас улучшила свою позицию на восемь строчек, переместившись с 93-го на 85-е место. Стоит отметить, что на прошлой неделе Зарина Диас дошла до четвертьфинала турнира WTA в Малайзии, где уступила десятой ракетке мира Доминике Цибулковой из Словакии со счетом 6:4, 2:6, 4:6. Первая ракетка Казахстана Ярослава Шведова осталась на 55-й строчке, а Галина Воскобоева опустилась с 65-го на 67-е место. Юлия Путинцева переместилась со 159-й на 151-ю строчку, а Сесиль Каратанчева осталась 179-й. В первой десятке рейтинга изменений не произошло. Лидирует американская теннисистка Серена Уильямс, которая опережает китайку Ли На и Агнешку Радванску из Польши. (vesti.kz)

НАКАЗАНИЕ
ЗА ДОПИНГ

Выигравшая чемпионат Казахстана Жаныл Окоева уже была лишена золотой медали и денежного приза. Кыргызская штангистка Жаныл Окоева может получить двухгодичную дисквалификацию за отказ проходить допинг-контроль после победы на чемпионате Казахстана. Согласно правилам Всемирного антидопингового агентства (WADA), «отказ спортсмена от прохождения допинг-контроля или попытка фальсифицировать его результат рассматриваются как признание им факта применения допинга со всеми вытекающими отсюда последствиями». Таким образом, Окоева может получить дисквалификацию на два года. Напомним, что Окоева победила на открытом чемпионате Казахстана на открытой атлетике в весовой категории до 48 килограммов. Но после церемонии награждения тренер спортсменки запретил ей сдавать пробы на допинг, в результате чего штангистку лишили золотой медали и денежного вознаграждения. Согласно протоколу, на первое место переместилась Галина Момотова. Добавим, что по итогам 2013 года запрещенные вещества нашли у 12 казахстанских штангистов, которые были дисквалифицированы на два года. После этой ситуации в Федерации тяжелой атлетики сменилось руководство, которое обещало ужесточить меры по контролю за спортсменами. (vesti.kz)

ЕМЕЛЬЯНЕНКО
ОТКРОЕТ ТУРНИРЫ
В АСТАНЕ

Первый в истории турнир уровня Challenge и чемпионат Азии пройдет 23-24 мая. Президент Федерации джуджитсу и MMA Казахстана Анатолий Ким прокомментировал приезд легендарного мастера смешанных единоборств Федора Емельяненко, который откроет в Астане два крупных турнира. – Федор Емельяненко является почетным президентом Всемирной ассоциации смешанных боевых единоборств. Один из тех людей, который продвигает этот спорт по всему миру, – рассказал глава федерации. – Соответственно первый официальный чемпионат Азии по смешанному единоборству MMA будет открываться с его участием. Также он поучаствует в мероприятиях профессионального турнира Challenge M-1 – составление получил название «Битва намолов». – Расскажите о той делегации, которая приехала в преддверии состязаний. – Предварительно в Астану приехали помощник президента WMMMA и представитель организаторов M-1 Global Татьяна Клименко и главный режиссер M-1 Global Андрей Корташов, чтобы на месте ознакомиться с нашими возможностями по проведению турниров – чемпионата Азии по смешанным боевым единоборствам MAA и первым в истории республики профессионального международного турнира M-1 Challenge. По итогам визита они дали положительную оценку, и турниры в Астане состоятся в срок. Договор о проведении уже подписан. – Можно чуть подробнее об участниках состязаний? – Файт-карта будет очень интересной. Будут и казахстанцы, которые сделали себе имя на любительском ринге. Не буду называть всех имен – назову одно имя. Рашид Дагаев – золотой призер Кубка мира и чемпион Казахстана. Опытный и интересный боец. Будут и другие мастера, о которых мы расскажем позже. (vesti.kz)



ГИГТЗ – ТРЕНЕР



Исполняющим обязанности главного тренера «Манчестер Юнайтед» назначен полузащитник Райан Гигтз. Об этом сообщает официальный сайт команды. 40-летний валлиец сменил в «Юнайтед» Дэвида Мойеса, уволенного утром 22 апреля. Гигтз будет руководить командой до тех пор, пока «МЮ» не найдет нового главного тренера. Когда может появиться новый наставник, в сообщении клуба не уточняется. В нынешнем сезоне Гигтз входил в штаб Мойеса в качестве играющего тренера. При этом полузащитник успел провести за «МЮ» 21 матч во всех турнирах. Дэвид Мойес отработал в «МЮ» меньше одного сезона. Под руководством шотландца команда не смогла защитить титул чемпиона Англии. К тому же «Юнайтед» впервые за 19 лет остался без путевки в Лигу чемпионов. Гигтз всю игровую карьеру провел именно в клубе из Манчестера. Вместе с «МЮ» валлиец 13 раз становился победителем английской премьер-лиги и дважды побеждал в Лиге чемпионов. (lenta.ru)

И СНОВА СОЧИ

Сочи стал претендентом на чемпионат мира 2017 года по фигурному катанию. Об этом, как сообщает «Советский спорт», рассказал президент Федерации фигурного катания на коньках России (ФФКР) Александр Горшков. «Мы подготовили заявку на проведение ЧМ-2017 в Сочи, которая была одобрена Минспорта, теперь ждем решения международной комиссии», – заявил Горшков. Во время Олимпиады 2014 года соревнования по фигурному катанию проходили во дворце «Айсберг». На этой же арене последние два года проводились чемпионаты России. Последние раз Россия принимала мировое первенство в 2011 году. Тогда соревнования прошли в Москве. (lenta.ru)

КЛИНСМАНН БУДЕТ В «СПАРТАКЕ»?



Московский футбольный клуб «Спартак» провел переговоры с главным тренером сборной США Юргеном Клинсманном. По информации «Советского спорта», с немецким специалистом встречался спортивный директор красно-белых Дмитрий Попов. Чем закончились переговоры, не уточняется. Издание добавляет, что «Спартак» рассматривает также кандидатуры других тренеров, в том числе и немецких. Дмитрий Гунько может остаться на своем посту, если команда покажет положительные результаты на финише сезона. Касааясь кандидатуры Клинсманна, «Советский спорт» отмечает, что немец связан контрактом со сборной США до 2018 года. Дмитрий Гунько возглавил «Спартак» в марте 2014-го после увольнения Валерия Карпина. Под руководством Гунько красно-белые провели пять игр, проиграв три из них. Клинсманн работает со сборной США с 2011 года. До этого он тренировал мюнхенскую «Баварию» (с 2008 по 2009 год) и национальную команду Германии (с 2004 по 2006 год). (lenta.ru)

ТРАВМА ЕМУ НИПОЧЕМ



Новак Джокович заявил, что травма запястья не помешает ему выступить на турнире в Мадриде, который стартует в начале мая. Серб получил травму на тренировке в преддверии турнира в Монте-Карло, где уступил швейцарцу Роджеру Федереру в полуфинале. После игры он заявил, что из-за боли ему, возможно, придется сделать паузу в выступлениях. «К счастью, ситуация с травмой оказалась более благоприятной, чем я думал сначала. Врачи заверили меня, что я буду готов к турнирам в Мадриде, Риме и «Ролан Гаррос», как и планировалось. Однако мне придется продолжить процесс реабилитации, поэтому небольшой перерыв необходим», – заявил Джокович, которого цитирует Sky Sport. Турнир в Мадриде начнется 4 мая. (eurosport.ru)



Поход на Дунай

7 июня сборная Казахстана сыграет с Венгрией

Вячеслав Селезнев

Свой ближайший матч национальная сборная Казахстана по футболу проведет 7 июня на выезде против команды Венгрии. Ранее обе команды еще не встречались между собой. Для Юрия Красножана это будет второй поединок у руля сборной. В первом матче в марте казахстанцы сыграли вничью с командой Литвы в Анталии – 1:1. Та встреча, как и грядущая против венгров, являлась товарищеской.

Сборная Венгрии уже давно не входит в авангард европейского футбола. На чемпионате Европы венгры в последний раз сыграли в 1972 году, а на мировом первенстве были представлены в 1986. Тем не менее будущий соперник сборной Казахстана имеет давнюю и славную историю. В 1901 году был создан Венгерский футбольный союз. А уже на следующий год сборная этой страны сыграла первый матч в своей истории и была разгромлена соседями из Австрии со счетом 5:0. Дебют в первом крупном турнире пришлось на летние Олимпийские игры 1912

года в Стокгольме. А первые успехи венгров на Олимпиадах состоялся в 50-х годах прошлого столетия. Причем венгры пополнили свою олимпийскую коллекцию наградами всех достоинств. Золотые медали ими были выиграны в 1952 году в Хельсинки, в 1964 в Токио и в 1968 в Мехико. Серебряные награды они завоевывали лишь один раз, в 1972 году в Мюнхене. Также на их счету одна «бронза», добытая на Олимпиаде в Риме в 1960 году.

Весьма успешно венгры выступали и на мировых первенствах. В 1938 году во Франции они дошли до финала и уступили сборной Италии. А в 1954 году в Швейцарии команда Венгрии, считавшаяся одной из сильнейших в мире, проиграла в драматичнейшем финале сборной ФРГ со счетом 2:3, при этом ведя по ходу встречи 2:0. Стоит отметить, что на групповом этапе того первенства венгры разгромили команду ФРГ со счетом 8:3. Именно поражение в финале от немцев превратилось в беспроигрышную серию венгерской команды, которая длилась 4 года, с июня 1950 по июнь 1954. Тридцать

два матча венгры оставались непобежденными. А в числе поверженных ими в этот период, значатся такие сборные как Бразилия, ФРГ, Чехословакия, Уругвай и Англия. Причем родоначальники футбола были разгромлены на знаменитом стадионе «Уэмбли» со счетом 6:3. Случилось это 25 ноября 1953 года. Тот поединок стал первым проигранным англичанами на легендарной арене.

Те успехи прочно связаны с именами футболистов, вхопивших в «золотую команду». Главной звездой венгерского футбола является Ференц Пушкаш, выступавший за сборную своей страны в 40-х и 50-х годах прошлого столетия. На его счету более восьмидесяти голов, проведенных в ворота соперников. Ввиду того, что в те времена правила УЕФА были не столь строги по отношению к футбольному гражданству, как сейчас, когда игрок, заигравший за одну сборную, больше не имеет права играть за другую, Ференц Пушкаш успел провести несколько игр за команду Испании на чемпионате мира 1962 года. Однако

отметиться забитыми голами в составе испанцев прославленному венгерскому футболисту уже было не суждено. Пушкаш вписал свое имя золотыми буквами в историю мирового футбола, выиграв множество трофеев и титулов, таких, например, как лучший футболист Венгрии XX века, а также член списка ФИФА-100, который был составлен легендарным Пеле.

Показатели нынешней сборной Венгрии весьма скромны. Так, в отборочном турнире ЧМ-2014 ближайший соперник нашей команды выступал в группе D в компании сборных Голландии, Румынии, Турции, Эстонии и Андорры. Мадыары заняли в группе третье место, победив в пяти матчах из десяти и еще два сведя вничью (17 очков). Относительно приемлемый результат был омрачен крупным поражением от Голландии, которое случилось в Амстердаме 11 октября 2013 года. «Оранжевые» победили со счетом 8:1.

В отборочной кампании Евро-2016 команда Венгрии попала в группу F, где ее соперниками стали сборные Греции, Румынии, Финляндии, Северной Ирландии и Фарерских островов.

В преддверии встречи с Казахстаном венгры 4 июня в товарищеском матче примут Албанию. А 22 мая сыграют с Данией в Дебрецене. Сейчас сборная Венгрии под руководством главного тренера Оттило Пинтера занимает 44-ю строчку в рейтинге ФИФА.

«БЕШИКТАШ» ВЕРНЕТ ТОРЕ

Турецкий футбольный клуб «Бешикташ» намерен вернуть казанскому «Рубину» полузащитника Гекхана Торе, который получил огнестрельные ранения во время посещения ночного клуба. Об этом сообщает Hurriyet.com.tr. По информации Hurriyet, президент «Бешикташа» Фикрет Орман также решил оштрафовать Торе на 100 тыс. евро за само посещение увеселительного клуба. Будут ли наказаны другие футболисты «Бешикташа», сопровождавшие Торе, не уточняется. Инцидент с участием Торе произошел в ночь на 21 апреля возле ночного клуба в Стамбуле. По последним данным, в футболиста стрелял мужчина, которому не понравилось, что Торе пристально смотрел на его подругу. Изначально сообщалось, что игрок стал случайной жертвой. Торе был доставлен в больницу с двумя ранениями. 22-летний Торе выступает за «Бешикташ» на правах аренды с июня 2013 года. В начале апреля 2014 года сообщалось, что клуб намерен выкупить права на игрока у «Рубина». В казанском клубе Торо оказался в июле 2012 года. В ноябре того года Торе самовольно покинул расположение команды, заявив, что Курбан Бердыев, тренировавший тогда «Рубин», вымогал у его агента деньги. В январе 2013 года Торе вернулся в казанский клуб, после чего провел несколько матчей. (lenta.ru)



РЕШЕНИЕ КАПЕЛЛО

Главный тренер сборной России по футболу Фабио Капелло в интервью агентству «Р-Спорт» заявил, что завершил карьеру после чемпионата мира 2018 года. «Безусловно, сборная России по футболу – мое последнее место работы. Буду как сэр Алекс Фергюсон: он закончил в 72, мне будет 71 год», – сказал итальянец. В 2018 году российская команда примет участие в домашнем чемпионате мира. Россия гарантированно выступит на турнире, поскольку является страной-хозяйкой мундиала. Капелло работает с российской командой с июля 2012 года. Итальянцу удалось вывести сборную на чемпионат мира 2014 года, который пройдет в Бразилии. Говоря о задачах на турнир, тренер заявил, что команда должна дойти до 1/4 финала. «Но иногда, если ты начинаешь играть хорошо, возможны любые сюрпризы», – добавил Капелло. Итальянец во второй раз будет участвовать в чемпионате мира в качестве тренера. Со сборной Англии тренер дошел до 1/4 финала турнира, проводившегося в ЮАР. (lenta.ru)

В канун минских баталий

Сборная Казахстана по хоккею с шайбой ведет подготовку к чемпионату мира

Данияр Балахметов

Сборная Казахстана по хоккею с шайбой ведет подготовку к чемпионату мира, который стартует 9 мая в Минске. Наша команда вернулась в мировую хоккейную элиту после победы в первом дивизионе в 2013 году в Будапеште.

В столице Беларуси подопечные Ари-Пекки Селина сыграют в группе В, где также оказались сборные Финляндии, России, США, Швейцарии, Германии, Латвии и Беларуси. Закономерно констатировать факт нахождения нашей сборной в очень серьезной компании. Если в первом дивизионе казахстанская команда претендует на роль одного из фаворитов, то в элите мирового хоккея мы являемся той самой «темной лошадкой». Впрочем, заранее списывать со счетов команду финского наставника не стоит. Побориться в этой компании есть за что. Хотя бы за сохранение прописки в высшем дивизионе. Задача эта непростая, но выполнимая. Между тем в нашей группе намечается несколько знаковых противостояний. Исходя даже из результатов последней Олимпиады. Так, в России еще не скоро забудут сочинский позор, имевший место быть в матче хозяев льда против финнов. «Суоми» сумели огорчить огромную армию болельщиков российской команды (победа со счетом 3:1) и добраться до бронзовых наград турнира.

В матче за третье место они, кстати, весьма нелюбезно обошлись с американцами, обыграв их со счетом 5:0. Помимо этого не забыть еще скандальный поединок групповой стадии олимпийского турнира между США и Россией, когда американский же судья Брэд Майер отменил взятие ворот россиянами. Тот поединок, во многом решающий для команды, руководимой тогда Зинэтулой Билялетдиновым, «звездно-полосатые» выиграли в серии буллитов – 3:2. Взгляд сквозь олимпийскую призму только приукрасит антураж и этих противостояний. Очень неплохо на олимпийском турнире смотрелась сборная Швейцарии.



В Сочи хоккеисты из страны часов и шоколада заняли второе место в группе С, пропустив вперед лишь шведов, которые впоследствии выиграли серебряные награды. Позади себя швейцарцы оставили команды Чехии и Латвии, которые были обыграны с одинаковым счетом 1:0. По иронии судьбы, в плей-офф сборная Швейцарии вновь встретилась с латвийцами. И те сумели отомстить, победив «крестноносцев» со счетом 3:1.

Стоит напомнить, что именно сборная Латвии в квалификации, предшествующей играм в Сочи, в феврале 2013 года не пустила нашу сборную на Олимпиаду (победа латвийцев 3:2). Поэтому в какой-то мере игру против Латвии в Минске можно назвать принципиальной. Излишне будет говорить и о непростом поединке против мотивированных белорусов, которые как минимум пожелают не ударить лицом в грязь перед родной публикой. Все встречи нашей группы состоятся на льду спортивного комплекса «Минск-Арена», построенного в 2009 году. Матчи группы А пройдут в спортивно-развлекательном комплексе «Чижовка-Арена». В этой группе сыграют сборные Швеции, Чехии, Канады, Словакии, Норвегии, Дании, Франции и Италии.

Сборная Казахстана прибывает в Минск 7 мая. Сейчас команда Ари-Пекки Селина ведет подготовительный сбор, по итогам которого будет сформирован состав на товарищеские матчи во Франции и Италии. Чемпионат мира наша команда начнет 10 мая встречей со сборной Германии. На следующий день команда Ари-Пекки Селина встретится с белорусами. Потом наши хоккеисты сыграют 13 мая со сборной Латвии, а 14 мая против россиян.

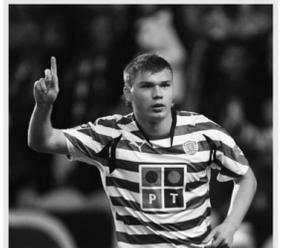
16 мая казахстанцев ожидает поединок с американцами. Спустя день наша сборная сразится со Швейцарией. Последний матч на групповой стадии наши хоккеисты проведут с финнами 19 мая.

Расширенный список кандидатов в национальную сборную Казахстана выглядит следующим образом:

Вратари: Виталий Еремеев, Виталий Колесник, Алексей Кузнецов, Дмитрий Мальгин, Алексей Иванов, Павел Полуэктов;
Защитники: Роман Савченко, Алексей Литвиненко, Евгений Блохин, Максим Семенов, Артемий Лакса, Владислав Колесников, Евгений Фадеев, Владимир Гребенников, Кевин Даллман, Алексей Васильченко, Андрей Коробейников, Антон Казанцев, Юрий Сергиенко;
Нападающие: Николай Антропов, Дмитрий Уппер, Федор Полищук, Андрей Гаврилин, Алексей Андиферов, Талгат Жайлауов, Роман Старченко, Константин Романов, Константин Пушкарев, Михаил Панышин, Михаил Рахманов, Вадим Краснослободцев, Евгений Рымарев, Александр Казначеев, Константин Савенков, Максим Бельев, Никита Михайлис, Антон Сагадеев, Евгений Гасников

ТАКСИ ДЛЯ ИЗМАЙЛОВА

Полузащитник азербайджанского футбольного клуба «Габала» Марат Измайлов получил травму в игре национального первенства, после чего самостоятельно добрался до больницы. Выйдя со стадиона, Измайлов поймал первое попавшееся такси, чтобы поехать на обследование. Об этом сообщает Azerifootball.com. Какое именно повреждение у футболиста, не уточняется. Azerifootball.com отмечает, что Измайлов сильно разозлило то, что клуб не предоставил ему транспорт, чтобы он мог добраться до госпиталя. Источник добавляет, что футболист на выходе со стадиона выглядел раздраженным и в резкой форме отказался от комментариев. 31-летний россиянин получил травму в игре 31-го тура чемпионата Азербайджана с клубом «Реван Баку». Измайлов вышел на поле в стартовом составе, но был заменен в перерыве. Игра завершилась поражением «Габалы» со счетом 1:2. Бывший полузащитник сборной России выступает за «Габалу» на правах аренды с января 2014 года. С тех пор Измайлов провел 10 игр в чемпионате и три матча в Кубке Азербайджана, но голов в них не забил. Права на россиянина принадлежат португальскому «Порту». (lenta.ru)



ОВЕЧКИН
ГОТОВИТСЯ

Нападающий клуба НХЛ «Вашингтон Кэпиталс» Александр Овечкин провел первую тренировку со сборной России, которая продолжает подготовку к чемпионату мира в Беларуси. Об этом сообщает официальный сайт Федерации хоккея России (ФХР). Овечкин занимался в тройке с Александром Бурмистровым и Виктором Тихоновым-младшим, а также с защитниками Антоном Беловым и Дмитрием Орловым. В воротах во время утренней тренировки работали Андрей Василевский и Антон Худобин. Голкипер «Каролина Харрикейнс» также проводил первое занятие с национальной командой. Овечкин присоединился к сборной, которая проживает и тренируется на базе в Новогорске, вечером 20 апреля. До старта чемпионата мира сборная России проведет спаренные товарищеские игры с Германией, а также примет участие в Шведских играх. Первый матч на чемпионате мира россияне сыграют 9 мая со Швейцарией. (lenta.ru)

БОЙ, КОТОРЫЙ
НЕ ПОКАЖУТ

Российские телеканалы не будут транслировать поединок между украинским боксером Владимиром Кличко и австралийцем Алексом Ласпаном, который пройдет в немецком городе Оберхаузен 26 апреля. Об этом сообщает «Комсомольская правда». «Фанаты бокса в России не увидят мой бой 26 апреля на ТВ. Лучше, чтобы спорт объединял, а не разделял наши народы, как нынешняя пропаганда», — написал боксер в официальном твиттере братьев Кличко. Спортсмен связывает такое решение с политикой. Его старший брат Виталий Кличко является лидером украинской партии УДАР и поддерживает нынешние киевские власти. Владимир Кличко — чемпион мира по версии WBA (Всемирная боксерская ассоциация), IBF (Международная федерация бокса), WBO (Всемирная боксерская организация) и IBO (Международная боксерская организация). (lenta.ru)

РЕКОРД
«КЛИППЕРС»

«Лос-Анджелес Клипперс» установил клубный рекорд по количеству набранных очков в матче плей-офф НБА. «Клипперс» набрал 138 очков во второй игре 1/8 финала плей-офф с «Голден-Стейт Уорриорс». Встреча завершилась победой команды из Лос-Анджелеса со счетом 138:98 (31:20, 36:21, 38:32, 33:25). Об этом сообщает официальный сайт НБА. Самым результативным игроком матча стал форвард «Клипперс» Блэйк Гриффин, на счету которого 35 очков. Два его одноклубника отметились дабл-даблами. Крис Пол и Даррен Коллисон набрали по 12 очков и сделали по 10 подборов. В составе «Голден-Стейт» 24 очка набрал защитник Стефен Карри. Ни один из его партнеров по команде не смог набрать больше 12 очков. «Клипперс» сравнял счет в серии до четырех побед — 1:1. Третью игру команды проведут 24 апреля. В ночь на 22 апреля прошла еще одна игра плей-офф НБА. «Мемфис Гриззлис» в овертайме оказался сильнее «Оклахома-Сити Тандер» — 111:105. После двух игр счет в серии равный — 1:1. (lenta.ru)

СКАНДАЛЬНАЯ
РЕКЛАМА

Форвард «Марселя» Андре-Пьер Жиньяк угрожает судебным иском против «Бургер Кинг» из-за новой рекламы компании, в которой она издевается над его весом. На прошлой неделе во французских газетах появилась реклама «Бургер Кинг» со слоганом «Огромный бургер для Жиньяка» («Un Whopper Mac rouir Gignac»), которую футболист счел оскорбительной для себя. Также нападающий недоволен использованием его имени в рекламе и намерен довести дело до суда, так как она не была согласована с ним. Реклама «Бургер Кинг» обыгрывает известную кричалку болельщиков «ПСЖ» «Битмак для Жиньяка» («Un Big Mac rouir Gignac»), которую они распевали на матче с «Марселем» в 2012 году. Эта кричалка стала реакцией на решение тогдашнего тренера «Марселя» Дидье Дешама отправить футболиста в Италию, где он проходил специальную программу для снижения веса. Представители «Бургер Кинг» разместили твит с рекламой и подписью: «У нас всегда было плохо с рифмами, наше дело — гамбургеры». (eurosport.ru)

Европейские чемпионаты
близки к развязке

Владимир Плошай

«Ливерпуль» ушел в отрыв «Ливерпуль» упрочил лидерство в чемпионате Англии. В последнем туре в минувшее воскресенье подопечные Брендона Роджера обыграли на выезде «Норвич», борющийся за выживание, со счетом 3:2. На 4-й минуте счет открыл Стерлинг, которому удался шикарный удар с 25 метров. А на 11-й минуте вездесущий Суарес упрочил преимущество «Ливерпуля». Кстати, это был 12-й гол уругвайца в последних 5 с «Норвичем». Через 8 минут после перерыва «Норвич» усилиями Хупера сократил отставание в счете. Однако вновь «красные» забили, и вновь отметились Стерлинг. Все, что удалось «канарейкам» забить еще раз — на 77-й минуте Снодграсс точно пробил под перекладину. «Ливерпуль» теперь опережает «Челси» на 5 баллов, который проиграл творческому чудеса «Сандерленду» (до

этого опять же на выезде «черные коты» отобрали очки у «Манчестер Сити», сыграв с ними 2:2) 1:2. Причем на своем поле, где он не знал фиаско очень давно. А в следующем туре, 27 апреля «синие» и «красные» сразятся между собой в Ливерпуле. Очень интересно будет узнать, сможет ли «Ливерпуль» продолжить победную поступь...

Еще выделим отдельно победу «Эвертона» над «Манчестер Юнайтед» (вторую в сезоне) со счетом 2:0. После чего Мойес был отправлен в отставку. А еще в прошедшем туре состоялся любопытный клубный рекорд: «Кристал Пэлас» одолел в гостях «Вест Хэм» 1:0, и эта победа стала 5-й кряду для «Пэлас». Такого еще не было в истории команды.

«Матрасники» вновь побеждают «Барселона» в последнем туре Приюмеры одержала весьма нелегкую

победу над «Атлетиком» из Бильбао. Баски забили первыми, на 50-й минуте отличился Адуриц. У «Барсы» были кадровые проблемы: не играли Пике, Пуйоль, Бускетс, Неймар. И после кубкового финала с «Реалом» сил затрачено было предостаточно, причем и физических, и моральных. Но потерпеть четвертое поражение подряд каталонцы не имели права, тем более перед своими болельщиками. И усилиями Педро и Месси (72 и 74 минуты соответственно) подопечные Мартино победили со счетом 2:1. В итоге «Барса» идет на втором месте, а «Атлетико» на четвертом. «Атлетико» же довольно спокойно взял три очка, выиграв у «Эльче» на своем поле 2:0. Отличились Миранда и Диего Коста (на 90-й минуте с пенальти, это его 28-й гол в чемпионате. Он догнал Роналду). «Матрасники» продолжают идти на первом месте, опережая «Барсу» на четыре очка, а «Реал» на 6.

Правда, у мадридцев матч в запасе, который они проведут в мае.

«Милан» рвет и мечет, «Наполи» опять не выиграл «Рома» одержала выездную победу над «Фиорентиной» со счетом 1:0. На 26-й минуте забил Найтголлан. Теперь римляне на четыре очка опережают «Наполи». Неаполитанцы растеряли очки в матче с «Удинезе». Надо отметить, ничью удинцам принесла ошибка Пепе Рейны, который ужасно вывел мяч в игру. В итоге — 1:1. «Милан» выиграл пятый раз подряд. На сей раз был бит «Ливорно» — 3:0. Команда Зеэдорфа занимает уже шестое место, на пять отставая от «Интера». На вершине по-прежнему «Ювентус», добывший победу в матче с «Болоньей» малой кровью — 1:0. У туринцев 90 очков, идущей второй «Ромы» 82, на третьей позиции «Наполи» с 68 баллами.

«Бенфика» — чемпион Победа над «Оланенсе» со счетом 2:0 принесла «Бенфике» чемпионство Португалии за два тура до финиша. Дубль Лимы сделал «орлов» недосытаемыми. Необходимо отметить, что лиссабонцы выигрывают первенство впервые с 2010 года, три последних года наверху был «Порту». А вообще это 34-й чемпионский титул «Бенфики».

Лидеры берут свое

Интрига продолжается в российской премьер-лиге. ЦСКА на выезде камня на камне не оставил от «Кубани» — 4:0. «Локомотив» с трудом выиграл в Москве «Терек» благодаря дублю Павлюченко — 2:1. Хотя железнодорожники пропустили первыми. «Зенит» в гостях добился трудовой победы над идущим последним «Анжи» — 2:1. «Динамо» оступилось дома, проиграв «Краснодару» — 1:2. «Волга» взяла крайне нужные ей три очка в борьбе за выживание. За четыре тура до финиша у «Зенита» 56 очков, у «Локо» — 55, ЦСКА — 52. Внизу турнирной таблицы напряжение колоссальное. У идущего 11-м «Уралом» 27 очков, на 12-м «Терек» — 26, на 13-м «Крылья Советов» — 25, на 14-м «Томь» — 24. Замыкают таблицу «Волга» (21 очко) и «Анжи» (16).

Кубковые битвы
в Европе

«Зволле» разгромил «Аякс», Бэйл принес «Реалу» победу над «Барсой»

Владимир Плошай

«Аякс» повержен «Зволле» «Зволле», скромный клуб из одноименного городка с населением 120 тыс. человек, со счетом 5:1 обыграл знаменитый «Аякс» в финале второго по значимости турнира Голландии.

«Аякс», за 2 тура до окончания голландского первенства обеспечивший себе чемпионство, опережает «Фейноорд» на 6 очков. А «Зволле» привычно идет в середине турнирной таблицы, особо ни на что не претендует. И по пути к финалу кубка этот скромный клуб прошел команды из низших дивизионов и второстепенные коллективы из Эредивизи. «Аякс» смог одолеть «Фейноорд» и АЗ перед главной кубковой битвой. Тем удивительней результат финала. А фанаты прославленного клуба из Амстердама отличились по полной программе. Едва поединок начался, как они устроили файр-шоу, судья вынужден был остановить матч. После возобновления игры полузащитник «Аякса» Рикардо ван Рейн суперударом с двадцати восьми метров сильно пробил сходу, и мяч от перекладины влетел в ворота — амстердамцы повели в счете. Но болельщики разбушевались еще больше, матч вновь был прерван и рефери даже увел команды в раздевалки. И только через полчаса встреча продолжилась. А футболисты «Зволле» обрели второе дыхание и наказали «Аякс» за отвратительное поведение их болельщиков. В течение 4 минут Томас оформил дубль, а на 22-й и 34-й минутах еще один дубль записал на свой счет Фернандес. Игра была сделана — 4:1. И если до перерыва игроки «Аякса» еще огрызались, в частности, Кричич мощным ударом потряс перекладину, то в начале второго тайма ван Полен поставил жирную точку в финале кубка 5:1.

В итоге мало кому известный клуб «Зволле» в пасхальный день добился небывалого достижения, причем унизил сам «Аякс».

Бэйл добыл «Реалу» Кубок Испании

Суперфинал состоялся и в Испании. В битве за трофей в Валенсии на «Месталье» в ночь с 16 на 17 апреля сошлись «Реал» и «Барселона». Многие специалисты и букмекеры предсказали победу каталонцам, тем более в



составе мадридцев отсутствовал Криштиану Роналду. Но не только им сцен королевский клуб...

«Реал» захватил преимущество и стал планомерно накачивать атаку за атакой на ворота Пинто. И уже на 7-й минуте мог забить Бэйл. А на 11-й счет стал 1:0 в пользу мадридцев — отличился Ди Мария. И здесь стоит отметить, что в 36 последних финалах Кубка Испании 29 победителей определились после того, как первыми открывали счет. Так и получилось в этот раз. «Барселона» мало была похожа на себя, а Месси вообще потерялся на поле. Первый тайм особо больше ничем не запомнился. А во втором интрига возобновилась после того, как за 20 минут до конца основного времени матча Бартра после углового счет сравнял.

И мадридцы стали играть еще мощнее. Они давили, давили и додали «Барселону». А героем финала стал Гарет Бэйл. Он опередил Бартру, вошел в штрафную и поразил ворота, пробив между ног голкипера каталонцев — 2:1. Этого оказалось достаточно для победы мадридцев, хотя Неймар мог забить и выровнять положение, но попал в штангу.

В итоге королевский клуб стал 19-кратным обладателем Кубка Испании (кстати, в финалах

каталонцы и мадридцы до этого встречались 6 раз, и по три раза встречались победу те и другие), а «Барса» вновь дала повод говорить о кризисе, происходящем с ней.

«ПСЖ» завоевал Кубок лиги

На стадионе «Стад де франс» 19 апреля в финале Кубка французской лиги встречались принципиальные соперники «ПСЖ» и «Лион». В этом матче «Лион», помимо шанса выиграть трофей, обладал дополнительной мотивацией в виде возможности завоевать путевку в Лигу Европы. В национальном чемпионате лионцы могут уже не квалифицироваться даже в еврокубковую зону. Что касается «ПСЖ», то столичная команда и без Кубка Лиги окажется в самом престижном турнире — Лиге чемпионов.

Встреча началась с атак «Лиона», однако «ПСЖ» быстро прибавил инициативу себе и в первой же вразумительной атаке забил гол. Максвелл и Лавесси разыграли шикарную комбинацию, которую завершил Кавани — 1:0. Гол встряхнул лионцев, и они пошли вперед большими силами. Но в этот день был явно не в ударе голкипер «Лиона» Лопес. В одном эпизоде он нерасчетливо вышел на перехват мяча, и ему пришлось сбивать Моуру — беспорядный

пенальти. Кавани с «точкой» был точен — 2:0. Во втором тайме лионцы сопротивлялись как могли и вскоре добились успеха. Лаказетт сократил разницу в счете — 2:1. Но на большее игроков «Лиона» не хватило. «ПСЖ» доказал статус фаворита и взял первый трофей в сезоне на внутренней арене. И он наверняка не последний...

«Цюрих» взял Кубок Швейцарии

В финале Кубка Швейцарии 21 апреля сыграли «Базель» и «Цюрих». Матч проходил на поле вторых и основное время закончилось нулевой ничьей. А в дополнительное время игроки «Цюриха» сумели забить дважды. Дублем отметился Марио Гавранович (100 и 114 минуты). «Цюрих» стал восьмикратным обладателем Кубка Швейцарии. Последний раз команде удавалось завоевать трофей в сезоне-2004/05.

Отметим также, что 3 мая в Риме Кубок Италии разыграют «Наполи» и «Фиорентина», 8 мая в Каспийске «Ростов» и «Краснодар» выявят обладателя Кубка России, 17 мая в Лондоне в финальном матче за Кубок Англии сойдутся «Арсенал» и «Халл Сити», а 18 мая в Берлине дортмундская «Боруссия» и «Бавария» определят победителя Кубка Германии.

ПОДОЗРЕНИЯ
ПИХЛЕРА

Бывший старший тренер женской сборной России Вольфганг Пихлер в интервью изданию «Спорт-Экспресс» заявил, что часть российских биатлонисток на системном уровне употребляли допинг. «Кто именно за всем этим стоял — СБР (Союз биатлонистов России) или Минспорта — это уже второй вопрос», — добавил немецкий специалист. Вывод о системном использовании допинга Пихлер сделал из того, что две спортсменки из сборной — Екатерина Юрьева и Ирина Старых — попались на одном и том же запрещенном препарате. Тренер заявил, что тщательно следил за частью российской сборной, куда входили Юрьева и Старых. По словам Пихлера, внимание к россиянкам было приковано из-за того, что на сборах, где проходил отбор на декабрьские этапы Кубка мира, не проводился забор допинг-проб. Юрьева и Старых входили в группу, которую тренировал Владимир Королькевич. Те биатлонистки, которые занимались у Пихлера, по его словам, допинг никогда не принимали. О положительных пробах Юрьевой и Старых стало известно в январе 2014 года. В организмах спортсменок были обнаружены следы эритропоэтина. К тому времени Старых была включена в состав сборной России для участия в Олимпиаде в Сочи. Юрьева отобралась на домашние Игры не смогла. Пихлер ушел из сборной России после окончания сезона-2013/14. На работу немецкого специалиста приняли в апреле 2011 года. (lenta.ru)

МЕССИНА
ДЛЯ «ЮТЫ»

Итальянец Этторе Мессина, возглавляющий московский ЦСКА, является одним из кандидатов на пост главного тренера клуба НБА «Юта Джаз». Ранее руководство «Юты» решило не продлевать контракт с главным тренером команды Тайроном Корбином. По информации американских масс-медиа, основным кандидатом на пост рулевого «Джаз» является Джим Бойлен — ассистент главного тренера «Сан-Антонио» Грегга Поповича. А по данным обозревателя ESPN Марка Стайна, немалый шанс возглавить «Юту» имеет и Этторе Мессина. «На должность нового главного тренера «Юты» претендует немало специалистов, в том числе легенда европейского баскетбола Этторе Мессина», — написал Стайн в твиттере. — Об этом тренере только и говорят в Европе, а сам он хочет совершить прыжок в НБА. По мнению экспертов, Мессина — ас в воспитании игроков для НБА. К тому же, после работы ассистентом в «Лейкерс» Этторе довольно легко адаптируется к Лиге». Этторе Мессина возглавляет ЦСКА с июня 2012 года. Итальянский специалист уже работал в НБА — в сезоне-2011/12 он был помощником главного тренера «Лейкерс» Майка Брауна. (eurosport.ru)



РАЛЛИ НЕ БУДЕТ

Международный ралли-рейд «Шелковый путь», охватывающий территорию России, Казахстана и Туркмении, впервые с 2009 года не состоится. В 2014 году ралли, проходящее в классах внедорожников и грузовиков, должно было стартовать 4 июля на Красной площади в Москве и завершиться 12 июля в Астрахани. «Это непростое решение было обусловлено тем, что страна, приложившая все усилия для организации на высочайшем уровне зимней Олимпиады в Сочи, уже через несколько месяцев должна запустить другой стратегически важный автоспортивный проект и принять первую гонку «Формулы-1» в Сочи», — сообщается на официальном сайте соревнований. — Будучи государственным проектом и безоговорочно признавая приоритеты спорта, организационный комитет ралли «Шелковый путь» перенес соревнования 2014 года на следующий год». Руководителем команды «КАМАЗ-Мастер» Владимир Чагин в интервью РИА «Новости» подтвердил: отмена ралли связана с невозможностью финансирования гонки в этом году. «Не получается в этом году финансировать гонку, потому что в стране в этом году больше старты — Олимпиада, «Формула-1» (Гран-при России) впервые проводится, и, действительно, финансовая нагрузка очень высокая, сложно все это потянуть руководству, поэтому было принято решение перенести на следующий год», — сказал Чагин. (eurosport.ru)



Хотите, чтобы все видели Вашу рекламу?!

112 выходов рекламных блоков каждый день

Ежемесячная аудитория свыше 6 000 000 человек в Алматы и Астане

Цена в 4 раза ниже, чем на ТВ, при той же эффективности

Дисплейинтермедиа - доказано продажами!

г. Алматы, 050002, ул. Гоголя, 35, уг. ул. Калдаякова (8 марта), офис 6, тел./факс (727) 382 38 99, 390-50-67, студия: тел./факс: (727) 250 69 46, моб.: 8 701 722 0488, e-mail: www.dimedia.kz, dimediatv@mail.ru, dimedia@mail.kz

Международная выставка мебели в Милане 2014

Алия Каримова (Флоренция)

Нет такого человека, который бы не имел никакого отношения к мебели. Кто-то ее производит, кто-то продает, а кто-то просто ей пользуется. Сегодня мебель это не только необходимость, но и идея, и концепция, и эмоция. Цена, удобство и, конечно же, дизайн мебели, который всегда отражает состояние общества и меняется даже с развитием информационных технологий – все это интересует архитекторов, дизайнеров интерьеров, декораторов, неоглядя на даже хозяев частных резиденций больше, чем всех остальных.

Тон задает Италия

С 8 по 14 апреля 2014 года в Милане прошел 53-й Международный салон мебели (Salone Internazionale Del Mobile), результаты которого снова превзошли ожидания организаторов. 357 212 посетителей из 160 стран, 311 781 из которых – работающие в этом секторе, что на 13% больше, чем в прошлом году. И это не смотря на кризис!

В выставке приняли участие производственные объединения 9 стран: по 1 из Дании, Англии и США; 2 из Турции; 3 из Франции; по 6 из Германии, Испании и Швейцарии; и 165 из Италии. Всего 1 737 экспонентов и 650 молодых дизайнеров, работы которых были продемонстрированы на SaloneSatellite. Выставочная площадь всего салона раскинулась на 340 000 кв. метров.

Производители мебели, аксессуаров, осветительной техники, дизайнеры, креативщики, поставщики комплектующих, владельцы торговых домов, директора по закупкам – все знакомятся друг с другом и с главными тенденциями и модными направлениями этой сферы на несколько лет вперед именно здесь!

Мероприятия Миланского мебельного салона 2014

За свою более чем полувековую историю выставка в Милане стала для производителей, импортеров и дизайнеров самым ожидаемым событием года в области оформления жилых и общественных пространств. Такой популярности Миланский салон обязан не только бесспорному качеству итальянской мебели, ставшему эталоном для всех мировых изготовителей, но и креативному оформлению своих экспозиций, которые даже просто рассматривать это уже удовольствие.

А удобная планировка павильонов, поделенных на основные стилистические направления – классики, модерна и дизайна, и разнообразные мероприятия-разделы салонов ежегодно только увеличивают количество посетителей.

Как заявить о себе миру и стать участником выставки
Подать заявку на участие в выставке могут промышленные производители и ремесленники, отраслевые газеты, журналы и издательства, отраслевые ассоциации и организации.

Регистрационный взнос за участие составляет 570 евро без НДС. Дополнительно платят за каждую

представленную на выставке торговую марку 400 евро без НДС участники, обладающие зарегистрированной торговой маркой или лицензией на использование торговой марки.

Стоимость аренды площади без НДС для постоянных экспонентов за линейный стенд составляет 155 евро за кв. метр, угловой стенд – 165 евро за кв. метр, стенд «полуостров» – 173 евро за кв. метр, стенд «остров» – 176 евро за кв. метр.

Те, кто принимают участие в Миланской мебельной ярмарке впервые, либо после двухлетнего перерыва, дополнительно платят по 26 евро за каждый кв. метр выставочного пространства без НДС.

Средняя площадь стендов от 100 до 200 кв. м. Многие хозяева фирм мне жаловались, что с каждым годом им приходится отвозить каждый квадратный метр отведенного им пространства, которое сокращается из года в год, благодаря появлению новых игроков на рынке.

Если вы хотите принять участие в Салоне, но не знаете, как и с чего начать, то можете воспользоваться услугами агентств, которые «от и до» подготовят вашу компанию к эффективному участию в выставке и достижению максимальных маркетинговых результатов. Стоимость – 10-15% от стоимости аренды площади.



Заочное посещение выставки

Если у вас нет времени посетить выставку лично, но надо быть в курсе ежегодных новинок Салона, то есть возможность воспользоваться платной услугой «Заочное посещение выставки». Вы можете заказать официальный каталог выставки Salone Internazionale del Mobile, ориентировочной стоимостью в 150 евро, со всеми контактами данными ее участников, но он будет доставлен вам по почте только после окончания меро-



приятия. Получить рекламные материалы (буклеты, каталоги, cd-презентации, образцы продукции и др.) компаний-экспонентов выставки и оставить им свои данные вы сможете как раздельно, так и в комплексе – в рамках этой услуги. Вся информация на сайте выставки.



Ваше посещение выставки

Вход в первые дни выставки разрешен только работающим в этом секторе. А вот в выходные – добро пожаловать всем остальным, но старше 10 лет. Отправляясь туда лучше прихватить с собой чемодан или сумку на колесах, которые к концу каждого дня могут быть набиты до отказа разного рода рекламными материалами, и запастись визитками, только в обмен на них выдаются каталоги и диски.

Билеты можно приобрести в кассах выставочного комплекса «Fiera Milano». А лучше это сделать online на их сайте – так вы сэкономите и время, и деньги. Стоимость билетов варьируется от 8,7 до 30 евро в день. Продажа каталога с полным списком всех экспонен-



тов, их контактов и расположением их павильонов осуществляется на территории комплекса с первого дня проведения салона. На сайте Салона можно бесплатно скачать каталоги фирм, карты и разные мобильные приложения, помогающие ориентироваться по ценам, павильонам, парковке и часам работы общественного транспорта и самой выставки.

В силу соглашения между iSaloni и городской мэрией посетители экспозиции имеют скидки на общественный транспорт и посещение музеев.

Кроме того, около 100 студентов-волонтеров по всему Милану оказывают информационные консультации всем желающим: объясняют, как проехать к выставочному центру, какие мероприятия следует посетить и т.д. Клаудио Лути отметил, что высокий уровень проведения стал своеобразной подготовкой к выставке Expo-2015. Она отработается с мая следующего года с планами привлечь в Милан 20 млн человек.

Проживание на период выставки

Бронируя отель за пару месяцев до начала Салона, я была не просто удивлена, я была поражена ценами на жилье в этот период! Они увеличились как минимум в три раза. Но и при таком раскладе найти свободные номера по разумной цене

теров по всему Милану оказывают информационные консультации всем желающим: объясняют, как проехать к выставочному центру, какие мероприятия следует посетить и т.д. Клаудио Лути отметил, что высокий уровень проведения стал своеобразной подготовкой к выставке Expo-2015. Она отработается с мая следующего года с планами привлечь в Милан 20 млн человек.

еще. Большинство итальянских мебельных производителей сделали ставку на рынок стран бывшего СССР. И не прогадали! Накручивая километры на этой выставке, мне казалось, что я нахожусь в Москве – повсюду слышалась русская речь! Посетители – почти сплошь русскоговорящие, в каждом бутике 2-3 русскоговорящих стэндиста, да что там стэндиста, почти треть владельцев мебельных фабрик или изучают русский, или уже активно говорят на нем. А в первый вечер выставки нам пришлось даже минут 10 там побегать, чтобы найти итальянца и спросить – где можно оплатить парковку.

Р.С.

Кстати, британский журнал о культуре и стиле жизни Wallpaper включил выставку в список «50 образцов итальянского совершенства», то есть самых популярных и узнаваемых символов Италии.

было маловероятно, все было уже разобрано несколько месяцев назад. Осталось несколько отелей по цене от 400 до 1500 евро за ночь и все они были очень далеко от места проведения выставки. К слову, выставочный комплекс находится в городе Ро, это между Миланом и аэропортом Мальпенса.

Секреты мебели «made in Italy»

Поговорив почти с десятком владельцев итальянских мебельных фирм разного калибра, я даже вывела некую формулу совершенства мебели «made in Italy».

Предприятие обязательно должно быть семейным – внуки идут по стопам не только своих родителей, но дедушек и даже прадедушек. При таком раскладе сохраняются все традиции и наработки старшего поколения, и включаются свежие тенденции и новые IT-технологии молодого поколения. Конфликта нет – есть некий сплав энергии и мудрости. Но младшие смотрят на старших. А на управленческие позиции посторонних почти не берут.

Фирма должна быть небольшой, человек до 50 максимум. Где все относится друг к другу как в большой семье, и даже праздники иногда отмечаются вместе. Где ценен каждый сотрудник, от дизайнера до упаковщика. И на мебельные выставки выезжают иногда полным составом. Получается как в сказке про «репку», где ее вытаскивают всем двором.

Возраст дизайнера? А вот тут мне ответили так: «Ну, наш дизайнер молод, ему 45». Оказалось, что средний возраст дизайнеров – от 45 до 60 лет. На вопрос «А почему вы не работаете с дизайнерами от 25 до 35 лет?» мне ответили: «Несмотря на их, может быть, новые идеи – сталкиваясь потом с трудностями воспроизводства: или, в конечном итоге, идея не работает на покупателя, или техническое исполнение априори несет в себе ошибки. Ну, и дисциплинированность и стрессоустойчивость у молодежи – далеко не на первом месте».

В производстве мебели используются разные породы дерева, мрамора, металлов и минералов, вкупе с ручной огранкой, инкрустацией, гравировкой, ковкой, резьбой. Изысканное текстильное сопровождение и разнообразие аксессуаров, которые тут называют «комплиментами», заставляют мебель «играть всеми гранями».

Умело используя богатое культурное, художественное и историческое наследие своей родины, итальянцы, как никто другой в мире, могут производить действительно шедевры, даря покупателям частичку истории и искусства в виде мебели. Эпохи готики, возрождения, маньеризма или барокко? Пожалуй! А может быть классицизм, неоклассицизм или ампира? Ок! Или все же либерти, минимализм или даже футуризм? Не вопрос! Хотите часы «как с площади Сан Марко в Венеции», ванну из аматиста или точную копию комода Людовика XVI? Итальянским мастерам было, есть и будет это под силу!

И еще. Большинство итальянских мебельных производителей сделали ставку на рынок стран бывшего СССР. И не прогадали! Накручивая километры на этой выставке, мне казалось, что я нахожусь в Москве – повсюду слышалась русская речь! Посетители – почти сплошь русскоговорящие, в каждом бутике 2-3 русскоговорящих стэндиста, да что там стэндиста, почти треть владельцев мебельных фабрик или изучают русский, или уже активно говорят на нем. А в первый вечер выставки нам пришлось даже минут 10 там побегать, чтобы найти итальянца и спросить – где можно оплатить парковку.

Мои шокированные друзья-итальянцы шутя провозгласили официальный языком этой мебельной выставки – русский.

Кстати, британский журнал о культуре и стиле жизни Wallpaper включил выставку в список «50 образцов итальянского совершенства», то есть самых популярных и узнаваемых символов Италии.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

НОВАЯ «МАКСИМА»?
ВЫ ЕЕ УЖЕ ВИДЕЛИ

Седан Nissan Maxima следующего поколения будет практически неотличим от прототипа Sport Sedan, который дебютировал нынешней зимой на Детройтском автосалоне. Об этом в своем интервью изданию Automotive News сообщил председатель совета директоров Nissan of North America Хосе Муньез. «Разница между концепт-каром и товарным автомобилем будет совсем небольшой», – заявил Муньез. – Седан Maxima сделают по тому же принципу, что и новый Mugano, внешность которого максимально приближена к прототипу Resonance». Топ-менеджер присвоил, что серийный вариант Maxima 2015 модельного года будет доступен в салонах американских дилеров марки уже осенью. Значит, тогда это будет самая необычная «Максима» за всю свою историю. И вполне в тренде инфинитивского дизайна последнего десятилетия – вычурная тяжеловесная машина, с непонятными наплывами на кузове, сложными оконными вырезами и фантастическими фарами. Любителям выпендюра понравится однозначно.

VW GOLF R 400: ЧТО
НЕ ТАК С КОРОБКОЙ?

Информация к машине в официальном пресс-релизе не соответствует увиденному в реальности. В выходные состоялся пекинский смотринь самого мощного заводского «Гольфа». Экстремальный концепт, созданный на основе стокового Golf VII R, оснащен 2-литровым турбированным бензиновым двигателем с модифицированным турбокомпрессором. Благодаря этому инженерам удалось выжать дополнительные 100 «лошадок» и 70 ньютон-метров, доведя параметры мотора до 400 л.с. мощности и 450 Нм крутящего момента. Соответственно, максимальная скорость также увеличилась с 250 км/ч до 280 км/ч, при наборе «сотни» всего за 3,9 секунды, что делает концепт на целую секунду резвее, чем стандартный Golf R. А далее случился небольшой конфуз. В пресс-релизе утверждалось, что автомобиль имеет систему полного привода, функционирующую через 6-ступенчатую роботизированную КПП с двумя сцеплениями. Между тем при взгляде вовнутрь машины можно было ясно разглядеть самую что ни на есть обычную «механику». В завершение краткого рассказа добавим, что VW Golf R 400 весит 1420 кг (столько же, как и обычный R), кузов его на пару сантиметров шире с обеих сторон (за счет врезки новых колесных арок), 19-дюймовые легкосплавные диски «обуть» в шины размерности 235/35 R19, а в серию автомобиль пока не планируется.

УДЛИНЕННЫЙ RANGE
ROVER СКОРО В РК

Уже в июне этого года в Казахстане стартуют продажи long-версии флагманского внедорожника компании Land Rover. Напомним, «растянутый» по колесной базе (+ 201 мм) Range Rover новой, уже четвертой по счету генерации, впервые дебютировал на прошлогоднем автосалоне в Лос-Анджелесе. Теперь же, уже в начале этого лета у казахстанских поклонников марки также появилась возможность приобрести Range Rover LWB, при этом автомобиль будет доступен у нас в нескольких комплектациях. Под капотом потяжелевшего на 80 кг авто будут устанавливаться либо 6-/8-цилиндровые дизельные моторы объемом 3,0 (248 л.с.) или 4,4 литра (339 л.с.), выдающие 600 и 700 Нм соответственно, либо бензиновый 5-литровый V8, силовая отдача которого составляет 510 «сил» (625 Нм). Все силовые агрегаты, напомним, работают исключительно в паре с 8-ступенчатой АКПП. Проведя некоторую параллель с российскими ценами на «длинную» новинку, которые не особо будут отличаться от наших, отметим, что в комплектации Vogue LWB (с турбодизельным V6) потенциальному покупателю придется выложить от 137 990 у.е., тогда как «короткий» Range Rover в этом же исполнении стоит от 127 260 у.е. (+ 10 700 у.е.). В версиях Vogue SE LWB и Autobiography LWB, правда уже с 4,4-литровым дизельным V8, RR LWB «потянет» на 156 840 у.е. и 174 500 у.е. соответственно. Из этого следует, что «короткие» Range Rover в таких же исполнениях стоят дешевле на 18 590 у.е. и 10 225 у.е. соответственно.

Новинки Пекина 2014



Андрей Макаров

Не успел «отгреть» автосалон в Нью-Йорке, как открыл свои двери 13-й Пекинский международный автосалон Auto China 201, который будет проходить с 21 по 29 апреля 2014 года.

Несмотря на то что Пекинский автосалон самое молодое из всех существующих, оно быстро набрало популярность и продолжает обходить количество внимания со стороны прессы все более опытные выставки. Китайский автопром развивается семимильными шагами. Уже сейчас в Китае действуют производства большинства мировых автопроизводителей, которые успешно выпускают автомобили для местного рынка. Наверно, большое значение тут имеет тот факт, что Китай является одним из мировых лидеров в автомобильной промышленности и все мировые автоновинки показывают здесь. Отметим те, которые оказались интересными.

Peugeot 408

Новый Peugeot 408 построен на модульной платформе EMP2, общей с хэтчбеком Peugeot 308. По длине колесной базы в 2 730 мм новинка ближе к однообъемнику (2 785 мм), заметно превосходит 308 (2 620 мм). Длина равна 4 750 мм, ширина – 1 820 мм, высота – 1 488 мм. Для сравнения: у ныне выпускаемого седана 4680x1815x1525 мм соответственно.

В Китае Peugeot 408 будет предлагаться с одним из трех бензиновых моторов: 1,6-литровым двигателем мощностью 117 л.с., 1,8-литровым агрегатом, развивающим 140 л.с., и 1,6-литровым турбомотором, выдающим 163 л.с.

Экземпляры для китайских граждан будут делать на совместном предприятии компаний PSA Peugeot Citroen и Dongfeng. К дилерам новинка поступит примерно к лету.

Lexus NX

Lexus потребовалось чуть больше шести месяцев на превращение концептуального «паркетника» LF-NX в серийный кроссовер NX, которому в продуктовой линейке компании отводится место на ступень ниже модели RX.

В экстерьере Lexus NX преобладают острые углы, четкие линии. Во внешности машины особое внимание привлекают решетка радиатора в форме песочных часов, полностью светодиодная узкая головная оптика, дневные ходовые огни в форме бумеранга, причудливого дизайна передний бампер и оригинальные выштамповки на боковинах, капоте и двери багажника.

В качестве опции для модели доступен пакет F SPORT, предусматривающий установку нового бампера, декоративной мелкоячеистой сетки на решетку радиатора и колес эксклюзивного дизайна. Также в данный пакет входят спортивные кресла, новая приборная панель и подрулевые «лепестки» переключения передач.

Автомобиль появится на рынке в трех версиях: NX 200, NX 200t и NX 300h. В первом случае речь идет о комплектации с атмосферным бензиновым двигателем объемом 2,0 литра. В исполнении NX 200t новинку оснастили тем же 2,0-литровым двигателем, но с турбонаддувом. Наконец, в исполнении NX 300h автомобиль оснащается гибридной силовой установ-



кой, состоящей из бензинового агрегата и электромотора. В комплектации NX 200 новинка может быть как передне-, так и полноприводной. В двух других версиях Lexus NX комплектуется исключительно полноприводной трансмиссией. Продажи в Штатах начнутся с осени текущего года.

Chevrolet Cruze

Chevrolet Cruze получил платформу, которая призвана обеспечить новый уровень экономичности и управляемости.

На китайский рынок автомобиль выйдет с двумя моторами нового поколения, разработанными корпорацией General Motors совместно с китайским автогигантом SAIC. Покупатели смогут выбрать между 1,5 л «атмосферником», 113 л.с., либо 1,4-литровым турбоагрегатом, 148 л.с. В зависимости от комплектации топливная экономичность улучшилась на 14-21%.

Трансмиссий предлагается три: шестиступенчатый АКПП S6 третьего поколения, «механика» с таким же количеством передач, разработанная в Европе, а также новая 7-мискоростная преселективная коробка DSG с двумя сцеплениями, которую GM тоже разрабатывал совместно с китайской SAIC.



Mini Paceman

MINI освежил внешность трехдверного кроссовера Paceman. Поскольку перемен не так уж много, лишь слегка сразу смогут отличить свежую версию от дорестайлинговой. Новинку проще всего узнать по черному обрамлению передних фар. Ведь в качестве бесплатной опции клиенты смогут заказать «хромированную» оптику, как у прежнего Paceman. Кроме того, авто получило дополнительные варианты окраски кузова и новую прошивку силового агрегата.

В салоне перемен тоже немного, внимание привлекает лишь темный фон приборов.

Технические новшества столь же мало значительны. Версия Cooper S Paceman стала немного мощнее: отдача 1,6-литрового турбодвигателя выросла со 184 до 190 л.с.

Напомним, что хэтчбеки Mini Cooper S, которые недавно сменили поколение, получили вместо этого агрегата 2-литровый мотор мощностью 192 силы, который, кстати, сделал малоилотражку резвее: «сотню» она теперь набирает за 6,7 с (версия с АКПП), что на целых полсекунды быстрее, чем прежде.

