ПРОГНОЗ Стр.4

Какая цена сделает рентабельной нефть Кашагана?

ИНТРИГА Стр.2

Цены на нефть или политика опустили рейтинг Казахстану?

МНЕНИЕ Стр.14

Владимир Смирнов о плюсах проведения Олимпиады


# КАПИТАЛ

№5 (477)

// ЧЕТВЕРГ, 12 ФЕВРАЛЯ, 2015 ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

4 870203 730013 15005



Золотовалютные резервы Беларуси упали ниже $5 млрд

страница 4

Корректировка курса нацвалюты. Цитаты

страница 3

Astana Arlans не знает поражений в WSB

страница 12



Мы в сети kapital.kz


# Шоковой девальвации не будет

Айнагуль Елюбаева

Крациональному использованию бюджетных средств призвал членов кабмина глава государства Нурсултан Назарбаев на расширенном заседании правительства 11 февраля. По его мнению, следует пересмотреть некоторые статьи расходов, урезать средства на проведение «пышных юбилеев», Универсиады и «ЭКСПО-2017». Вместе с тем, нужно усилить и дополнить антикризисные меры поддержки государства, не допустить роста безработицы. Как отметил президент, все программы Карты индустриализации будут выполнены. Большая часть обращений Нурсултана Назарбаева предназначалось представителям бизнеса, которые в сложившихся нелегких условиях должны проявить гибкость и изобретательность.

Президент дал ряд поручений, направленных на стабилизацию экономической ситуации в стране. Так, предполагается 10%-ное сокращение расходов республиканского бюджета, что в общей сумме составит 700 млрд тенге. Оптимизация бюджетов предусмотрена и в ряде крупных национальных компаний.

[Продолжение на стр. 5]

Цифра номера

**17%**

составил рост инвестиций в сельское хозяйство РК в прошлом году

Подробнее [Стр. 6]

Спикер номера

**Виктор Мизиано,**

создатель первого павильона Центральной Азии на Венецианской биеннале

Подробнее [Стр. 10]

Цитата номера

«Кофейный вендинг – отличное вложение средств для тех, кто рискует идти в сложный и незнакомый бизнес»,

– Денис Давыдов, «Первая вендинговая»

Подробнее [Стр. 9]

Спорт

«Сарыарка» одержала досрочную победу в регулярном первенстве ВХЛ, «Барыс» рвется в плей-офф КХЛ

Подробнее [Стр. 13]

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ПРОГРАММА «НУРЛЫ ЖОЛ»

Все транспортно-логистические и инфраструктурные проекты программы «Нурлы жол», запланированные в текущем году, готовы к старту и будут запущены без задержек. Об этом на расширенном заседании Правительства РК под председательством главы государства Нурсултана Назарбаева заявил первый заместитель премьер-министра Бакытжан Сагинтаев. «В сфере ЖКХ отобраны 86 проектов, бюджетные кредиты будут выданы регионам в марте, в апреле начнется реализация», – отметил он. По его словам, по арендному жилью конкурсы по приобретению готового жилья уже проведены, определены победители. Первые 1 357 квартир будут предоставлены в марте очередникам в городах Астана, Алматы, Кокшетау, Костанай, Семей. А строительство нового жилья начнется в апреле. «Таким образом, в результате принимаемых мер будет обеспечено стабильное развитие промышленности, своевременное начало посевной кампании и поддержка малого и среднего бизнеса», – добавил он. **(«Казинформ»)**

#### НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ НАБЛЮДАЛОСЬ ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН

«В январе 2015 года по сравнению с декабрем предыдущего года цены продажи нового жилья увеличились на 0,8%, аренды благоустроенного – на 0,6%, перепродажи благоустроенного – на 0,4%, неблагоустроенного – на 0,2%», – сообщает комитет по статистике МНЭ РК. В январе 2015 года цена продажи нового жилья составила 223 330 тенге за квадратный метр, аренды благоустроенного – 1246 тенге за квадратный метр, перепродажи благоустроенного – 174 870 тенге за квадратный метр, неблагоустроенного – 101 606 тенге за квадратный метр. **(Kazakhstan Today)**

## КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

**АЗАМАТ БАТЫРКОЖА**

\+ назначен директором Департамента технологического иинновационного развития Министерства по инвестициям и развитию РК

**АЛЕКСЕЙ МОХНАТКИН, АННА НЕКРЮКОВА**

\+ назначены заместителями председателя правления АО «Страховая компания «Amanat Insurance»

**БАХЫТЖАН САЙЛЫБАЕВ**

\+ назначен начальником управления образования Кызылординской области

**ГУЛЬЖАН ЖАУТИКОВА, КУЛАИМ МЫРЗАТОВА, СВЕТЛАНА ПИСАРЕВА**

– прекратили полномочия членов правления АО «Страховая компания «Amanat Insurance»

**ЖАНИБЕК ТАЙЖАНОВ**

\+ назначен директором Департамента по расследованию транспортных происшествий и инцидентов Министерства по инвестициям и развитию РК

**КШИШТОФ РЫБИНСКИ**

\+ избран ректором АО «Новый экономический университет имени Турара Рыскулова»

**МАКСАТ ОРЫНБАЙ**

\+ избран членом правления АО «Страховая компания «Amanat Insurance»

**ТЕМИРХАН ДОСМУХАМБЕТОВ**

\+ избран президентом Федерации конного спорта РК

# Скованные одной цепью

## Цены на нефть или политика сказались на рейтинге Казахстана?

**В понедельник вечером международное рейтинговое агентство Standard & Poor's понизило кредитные рейтинги Казахстана с «BBB+» до «BBB» с прогнозом негативный. В то же время агентство подтвердило краткосрочный РДЭ в иностранной и национальной валюте Казахстана на уровне «A-2» и понизило рейтинг по национальной шкале до уровня «kzAA+».**
**Оценивая действия агентства, эксперты разделились на два лагеря: те, кто считает, что никакой политической ангажированности здесь нет, и те, кто уверен, что партнерские отношения с Россией все же отразились на рейтинге Казахстана. Мы собрали наиболее интересные позиции относительно S&P.**

**Антон Табах , директор по региональным рейтингам и инфраструктурным проектам агентства «Рус-Рейтинг»**

В любых рейтинговых действиях есть объективная и субъективная сторона, поскольку экономика Казахстана сильно зависит от цены на нефть и интегрирована с Россией, которая сейчас испытывает экономические трудности и внешнее давление, снижение рейтинга можно было ожидать. На наш взгляд, вероятность снижения, тем более внеочередного от двух других участников большой тройки во время пересмотров в мае-июне в первую очередь зависит от динамики нефтяного рынка и экономической политики РК, политические факторы не являются доминирующими.
Скорее всего, элементы субъективизма есть – но они не превалируют. Рейтинговыми агентствами при понижениях рейтинга всегда недовольны, и обвиняют в политической ангажированности. Но под их «горячую руку» регулярно попадают страны, власти которых в фаворе у США и ЕС (например, Украина), да и сами члены G7. Членство РК в ЕАЭС и политическое сотрудничество, как и высокая степень связи экономик двух стран, видимо, сыграли свою роль – но риски девальвации, снижение доходов от экспорта были более значимы.
Республика Казахстан не нуждается во внешнем финансировании – более того, накопила существенные резервы – но для казахстанских компаний и банков заимствования будут осложнены и окажутся дороже. Впрочем, пока рейтинг остается в инвестиционной категории, так что значимость данного шага не стоит переоценивать.

**Евгений Слесарев, инвестиционный консультант FIBO Group**

Это (понижение рейтинга) политически мотивировано, связано с Россией и ближайшими к ней странами. Потому что если в качестве экономических предпосылок называть дешевеющее сырье, то это странно, ведь в то же время они не снижают рейтинги, например, Австралии или Канады, которые тоже очень сильно завязаны на сырье. Когда же в качестве аргумента приводят задолженности и закредитованость финансовой системы, это тоже не выдерживает критики, потому что закредитованность РК ниже американской и многих европейских государств.

**Эдуард Полетаев, политолог, руководитель ОФ «Мир Евразии»**

Standard & Poor's работает уже на протяжении полутора веков, и, казалось бы, репутация его на рынке рейтингов безупречна, однако финансовая инфраструктура мира с каждым годом усложняется, она все более труднопрогнозируема и всегда зависит от неожиданно возникших обстоятельств (революция, война, природная катастрофа, падение тех или иных рынков и пр.). И, к сожалению, по сей день идеальных моделей расчета рейтинга не придумано, поэтому к расчетам рейтинговых агентств все чаще относятся с большой долей скепсиса. То же S&P в свое время извинилось перед Минфином Украины за снижение кредитного рейтинга. А ранее власти США пытались с них взыскать $5 млрд, обвиняя агентство в сознательном обмане инвесторов перед финансовым кризисом 2008 года. Даже Барак Обама публично возмущался оценками S&P. О чем это говорит? О том, что в спокойные времена, в период экономического роста к рейтинговым агентствам отношение спокойное, считают они там что-то, ну и пусть считают, это костыль для инвесторов, даже полезно, но в период же кризиса, когда инвесторы жадничают, доходы сокращаются, а расходы надо резко урезать, низкие оценки рейтинговых агентств вызывают волну негодования. Мол, итак плохо, а тут еще и вы палки в колеса вставляете.
В результате рейтинговые агентства могут оказаться под давлением властей.
На самом деле прогнозы S&P относительно снижения темпов экономического роста и смены рейтинга на «негативный» были предварительно озвучены еще в прошлом году, так что нынешнее понижение вполне предсказуемо. Не думаю, что здесь есть политический контекст, дело в цене на нефть, о чем говорит одновременное снижение рейтинга у более богатых Бахрейна и Омана.

**Александр Дронин, заместитель председателя правления ВСС Invest**

Снижение кредитного рейтинга негативно отражается в первую очередь на стоимости внешнего заимствования. От данного фактора зависит банковская система и в целом кредитный рынок Казахстана. В случае увеличения стоимости фондирования на зарубежных рынках произойдет соответствующее увеличение ставок банками по кредитам казахстанским заемщикам, что для юридических лиц означает увеличение затрат, и соответственно рост общей себестоимости продукции. Увеличение ставок кредита для населения отразится в снижении спроса на продукцию, которая зачастую приобретается в кредит (недвижимость, автомобили, крупная бытовая техника и т.п.).
Должен отметить, что вслед за понижением суверенного рейтинга следует ожидать пересмотра рейтингов квазигосударственного и банковского сектора. Однако следует подчеркнуть, что текущее снижение рейтинга весьма несущественное (одна ступенька), и не привело к переходу Казахстана с инвестиционной в спекулятивную категорию, что в результате не должно привести к значительному удорожанию фондирования.
Если текущая ситуация на мировом рынке сохранится, в частности, цены на нефть будут находиться на минимальных уровнях в течение продолжительного времени, то соответственно можно будет ожидать пересмотра суверенных рейтингов РК другими рейтинговыми агентствами в сторону понижения.

**Олжас Худайбергенов, директор Центра макроэкономических исследований**

Снижение рейтинга – объективно, так как практически у всех нефтедобывающих стран рейтинги снизились. Можно сказать, что нам снизили последним. Иначе говоря, никакого политического контекста нет.
Что касается влияния, то вряд ли снижение продлится дальше, но оно возможно, если у нас сделают резкую девальвацию. Если дальнейшего снижения не будет, то в целом это не оказывает существенного влияния на какие-либо показатели.

**Сабина Амангельды, аналитик Halyk Finance**

Мы считаем, что снижение рейтинга не было сюрпризом и было уже отражено в текущих ценах суверенных еврооблигаций и ставках CDS страны. Обычно рейтинги отстают от рынка. В связи с этим полагаем, что снижение рейтинга само по себе мало повлияет на инвестиционную привлекательность. S&P не исключает сценария дальнейшего снижения рейтинга, так как сохранило прогноз негативным. В частности, агентство отметило, что снизит рейтинг в случае ухудшения внешнего и фискального балансов ниже ожидаемого уровня. S&P, скорее всего, пересмотрит рейтинги квазисуверенных компаний в сторону понижения («Казахстан темир жолы», Банк Развития Казахстана, НК «КазМунайГаз» и «КазАгро»), так как они в значительной степени зависят от государственной поддержки. Другие кредитные агентства могут снизить рейтинг и могут сохранить его, и их рейтинговые действия в большей степени зависят от оценки кредитоспособности эмитента, а не от действий друг друга.

**Антон Сороко, аналитик инвестиционного холдинга «ФИНАМ»**

Снижение кредитного рейтинга может привести к росту стоимости внешних заимствований, оттоку капитала из долговых бумаг компаний и реальных проектов на территории страны, продажам на фондовом рынке. Если же меняется прогноз по рейтингу, то такие события могут происходить, но не обязательно, ведь вероятность пересмотра прогноза намного выше в среднесрочной перспективе, чем пересмотра самого кредитного рейтинга. При этом такое изменение в какой-то степени ожидалось рынком, после того как цены на нефть в 2014-2015 годах упали более чем вдвое. В то же время некоторые вопросы к работе мировых финансовых агентств есть у многих экспертов, так что развитие этого рынка из монополистического в высококонкурентный должно в долгосрочной перспективе привести к повышению качества оценки кредитоспособности эмитентов. Предположительно в зоне риска могут быть аффилированные с государством компании, собственно, по приведенным выше причинам. Мы полагаем, что примеру S&P другие рейтинговые агентства не последуют – ситуация в экономике РК, в целом, стабильная, и её ухудшения в среднесрочной перспективе мы не ожидаем. Также полагаем, что прогноз рейтингового агентства по ценам на нефть на ближайшие несколько лет можно назвать пессимистичным, из чего складываются такие низкие прогнозы по темпам роста казахстанской экономики. Хотя отрицать снижения темпов роста ВВП страны тоже нельзя – это перспектива ближайших кварталов.

**Роман Кенигсберг, руководитель практики инвестиционного консультирования ФБК Grant Thornton**

На фоне наших российских проблем (сокращение золотовалютных резервов, падение валового внутреннего продукта, разгон инфляции, значительная девальвация национальной валюты, отчуждение от рынка международных капиталов) проблемы Казахстана могут показаться надуманными. Золотовалютные запасы в 2014 году увеличились, рос неплохими темпами ВВП, в октябре 2014 года страна успешно разместила еврооблигации на $2,5 млрд, хотя по заверению руководства Национального банка спрос был на $11 млрд.
Не хочется верить в политические мотивы рейтинговых агентств. Скорее это выражение озабоченности аналитиков высокой концентрацией рисков.
С одной стороны, платежный баланс страны существенно зависит от цен на сырье, которые пока находятся на негативном тренде, С другой стороны, существенная девальвация российского рубля по отношению к тенге создает стимулы к росту импорта российских товаров. Многие аналитики предрекают Казахстану очередной девальвационный прыжок, аналогичный тому, который Национальный банк РК совершил в начале 2014 года. Это может снизить доверие населения к национальной валюте и банковской системе. Нарастание проблем в банковском секторе в свою очередь может стать сдерживающим фактором для дальнейшего роста экономики страны. Рейтинг Казахстана сохранился в инвестиционной зоне, поэтому его снижение не должно привести к большим распродажам на фондовом рынке.

# Девальвация. История в цитатах

Население, бизнес, банки ожидают девальвацию, кто-то о ее проведении даже просит. «Капитал.kz» собрал наиболее яркие цитаты экспертов и чиновников на эту тему за 6 лет.

### 2009 год

После проведения 4 февраля 2009 года девальвации тенге (150 тенге за доллар)

**Экс-глава Нацбанка Григорий Марченко**: «Дальнейшее поддержание курса тенге привело бы к полному истощению золотовалютных резервов. А вслед за этим неизбежно наступил бы неконтролируемый обвал национальной валюты».

**Премьер-министр РК Карим Масимов**: «Казахстанские производители, реализующие продукцию на рынке, получили конкурентные преимущества по сравнению с импортом на стоимость удешевления тенге, объективно они должны все выигрывать тендеры и выходить на экспорт. Всем банкам оказана существенная финансовая подпитка – это миллиарды долларов, причем мы умышленно делали это в национальной валюте – в тенге».

### 2014 год

**Глава Нацбанка Кайрат Келимбетов:** «Тот потенциал, который был получен в феврале 2009 года, увеличил конкурентоспособность нашей экономики. Мы достигли хороших результатов, но в 2012-2013 годы потенциал постепенно исчерпывался, поскольку валюты других развивающихся стран слабели по отношению к американскому доллару».

**Экономит Петр Своик:** «Девальвация не зависит от того, Марченко это будет или Келимбетов. Марченко позволялось проявлять свою индивидуальность, а Келимбетов тщательно препятствовал индивидуальности. Но как столбы макроэкономики Казахстана они абсолютно одинаковые. Что сделал Марченко, то будет делать и Келимбетов. Я думаю, что эта рокировка связана с совершенно скандальной ситуацией с проведением реформы пенсионной системы и с зависшей перспективой куда все-таки девать деньги. Тут, я думаю, что Марченко, и так надоело брать на себя вину за все провалы».

**Президент РК Нурсултан Назарбаев:** «Это сугубо финансовая мера, направленная только на то, чтобы улучшить экономическое положение наших предприятий, на каждом из которых работает по 10-40 тысяч человек. Наша экономика получит дополнительную прибыль, и в целом это положительно повлияет на ее дальнейший рост. С такой целью и было принято данное решение. Поэтому не надо допускать никакого ажиотажа и реагировать на спекуляции».

**Директор центра экономического анализа «Ракурс» Ораз Жандосов:** «Исторически, здесь основная вина лежит на Григории Александровиче Марченко – экс-главе Нацбанка, который за 4,5 года своей второй рулежки Нацбанком тихо похоронил переход к режиму инфляционного таргетирования и соответствующей ему политике свободно плавающего обменного курса, но ни к какому другому берегу не причалил».

### 2015 год

**Заместитель главы НПП Рахим Ошакбаев:** «Я думаю, что девальвация неизбежна и необходима. И здесь это выбор не между плохим и хорошим, потому что девальвация несет много негативных последствий, прежде всего потерю реальных доходов населения, обесценивание сбережений, по сути, у всех участников рынка, как граждан, так и предприятий. Но выбор, подчеркну еще раз, не между плохим и хорошим, а между плохим и совсем-совсем ужасным. А последнее заключается в том, что у предприятий несырьевого сектора уже сейчас резко падают продажи, и в итоге весной мы получим резкое и повсеместное сокращение производства и, следовательно, сокращение рабочих мест».

**Экс-советник главы Нацбанка Олжас Худайбергенов:** «Когда делается 20%-ная девальвация, цены резко взлетают, потом продолжается дальше стандартная скорость. Этот сценарий наиболее щадящий по отношению к населению и бизнесу».

**Президент КМК «Астана Моторс» Нурлан Смагулов**: «Касательно девальвации хочу высказать свое личное мнение. Не от имени Ассоциации казахстанского бизнеса, даже не от компании «Астана Моторс». Считаю, что девальвация не является какой-то панацеей, рецептом, чтобы сразу мы стали конкурентоспособными».

**Известный экономист и финансист Берлин Иришев**: «Вхождение стран в ЕАЭС означает вхождение в орбиту конкурентной девальвации. Каждая страна будет вынуждена реагировать на соотношение курсов национальных валют и принимать адекватные действия для восстановления равновесия в национальной экономике. Таким образом, возрастает влияние внешних факторов на национальную валюту».

**Финансист Слава Рабинович** написал на своей странице в Facebook: «Сейчас у вас произойдет competitive devaluation (конкурентная девальвация – состояние в международных отношениях, при котором страны соревнуются для достижения низкого обменного курса национальной валюты, чтобы помочь отечественной промышленности)». После нее «Путина будут ненавидеть уже все жители СНГ, а это и белорусы, и казахи, и много кто еще».

# Все национальные валюты стран СНГ в 2014 году корректировались

Конфликт на Украине, экономическое положение в России и низкие цены на нефть негативно сказались на странах бывшего СССР. В прошлом году практически все страны СНГ, за исключением Азербайджана вынуждены были провести корректировку курсов нацвалют.

Например, уже в этом году Центральный банк Туркменистана установил новый официальный курс национальной валюты – 3.50 маната за $1. Девальвация маната составила 22%. Прежний курс в 2,85 маната за $1 продержался без изменения с мая 2008 года, то есть более 6 лет, даже несмотря на поразивший весь мир экономический кризис. Более подробно в инфографике, построенной на данных Центральных банков стран СНГ, без учета маржи обменных пунктов и банков.

Международный валютный фонд (МВФ) и Всемирный банк также ожидают, что год будет сложным для стран Содружества. Как сообщается в отчете МВФ: «Экономика стран СНГ в 2015 году снизится, по прогнозам МВФ, на 1,4% (- 2,9% по сравнению с апрелем), в 2016 году — вырастет на 0,8% (-1,7%)». Всемирный банк отметил, что до 1,5% снизились темпы экономического роста в странах СНГ, что в основном объясняется резким сокращением объемов производства на Украине.

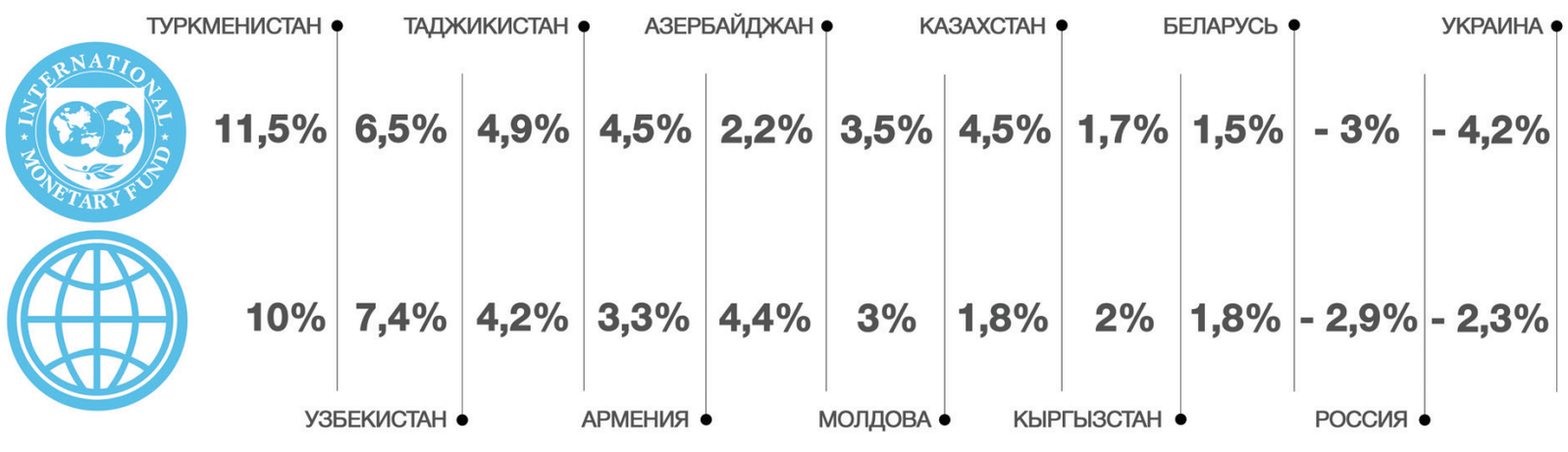
«Спад в России негативным образом сказался на торговле и денежных переводах. В первой половине 2014 года объемы экспорта из Казахстана в Россию сократились по сравнению с предыдущим годом более чем на 10%, а из Узбекистана – почти на 20%. Серьезные последствия для других стран имело резкое обесценивание денежных переводов, связанное с падением курса российского рубля.

Наиболее серьезно это коснулось Таджикистана и Кыргызстана, в которых денежные переводы из России составляют, соответственно, 46 и 29% ВВП», – добавляют эксперты Всемирного банка.

## Девальвация валют стран СНГ к доллару в 2014 году

НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ СТРАН СНГ

## Прогнозы на развитие экономик стран СНГ




## КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

### популярное за неделю

### КАЗАХСТАНЦЫ ВЫБИРАЮТ ДОЛЛАР

За 2014 год вклады в иностранной валюте увеличились на 72,2%. Объем депозитов резидентов в банках за 2014 год повысился на 15,9%, до 11 694 млрд тенге. Об этом центру деловой информации Kapital.kz сообщили в пресс-службе Национального банка. Депозиты в национальной валюте снизились на 17,7%, до 5 197,7 млрд тенге, в иностранной валюте увеличились на 72,2%, до 6 496,3 млрд тенге. Вклады населения в банках (с учетом нерезидентов) повысились за 2014 год на 12,5%, до 4 438,1 млрд тенге. Между тем общий объем кредитования банками экономики за 2014 год повысился на 7,2%, составив 12 106,1 млрд тенге. Из них 14,8%, или 1 787,8 млрд тенге, составляют кредиты малому бизнесу. Объем кредитов в национальной валюте повысился на 7,9%, до 8 565,5 млрд тенге, в иностранной валюте – вырос на 5,5%, до 3 540,6 млрд тенге. Удельный вес тенговых кредитов в декабре 2014 года по сравнению с декабрем 2013 года повысился с 70,3% до 70,8%. По состоянию на 1 января 2015 года банковский сектор РК представлен 38 банками. Совокупные активы банковского сектора увеличились за 2014 год на 17,9%, составив 18 239,3 млрд тенге. Совокупные обязательства банковского сектора за 2014 год увеличились на 18,7%, до 15 879,6 млрд тенге. В структуре обязательств банков по-прежнему доминируют вклады клиентов, доля которых занимает 71,5%. Доля займов с просроченной задолженностью по основному долгу и (или) начисленному вознаграждению свыше 90 дней составила 23,5% от итогового ссудного портфеля банков (на 1 января 2014 года – 31,2%).

### ИРАН И ИРАК СНИЗИЛИ ЦЕНЫ НА НЕФТЬ

На рынке может последовать волна распродаж, способная двинуть котировки в район $54. Цены на нефть основных эталонных сортов оказались под давлением в последние сутки, после того как Ирак и Иран были вынуждены проследовать за Саудовской Аравией и снизить отпускные цены по мартовским контрактам своих эталонных сортов для потребителей в Азии, об этом центру деловой информации Kapital.kz сообщили в FOREX CLUB. Фьючерсные контракты на европейскую нефть марки Brent со сроком экспирации в апреле подешевели на 1,7%, до отметки $57,70 за баррель, а американский эталон WTI упал в цене на 3,6%, до $50,40. Разница в стоимости между контрактами достигла $7,28, значения, больше характерного для периодов геополитической напряженности на Ближнем Востоке. Иракская нефть Басра легкая теперь будет продаваться с дисконтом в $4,1 к эталонам Ближнего Востока, максимальным с 2003 года. Одновременно иранская нефть будет стоить дешевле на $2,1, максимальная скидка с 2000 года. «Эти шаги обе страны были вынуждены сделать в ответ на решения Саудовской Аравии довести скидку на арабскую легкую нефть до 14-летних максимумов. Соответственно, участники рынка вновь забеспокоились о том, что крупнейшие представители ОПЕК могут вести ценовую войну между собой», – считает аналитик компании Валерий Полховский. Добыча в Иране в январе составляла 2,78 млн баррелей в сутки, а в Ираке – 3,9 млн, согласно опросу, который провело информационное агентство Bloomberg среди аналитиков отрасли. Саудовская Аравия извлекала на поверхность 9,72 млн, что на 220 тыс. больше, чем месяцем ранее. Между тем, пишет специалист FOREX CLUB, Агентство энергетической информации США сегодня опубликует традиционный еженедельный отчет по динамике коммерческих запасов сырой нефти в подземных хранилищах США. Участники рынка ожидают, что они возрастут на 3,7 млн баррелей, а добыча в США будет оставаться неизменной на уровне 9,2 млн. Таким образом, по мнению Валерия Полховского, цены на североморский эталон не смогли закрепиться выше $60 за баррель с первой попытки и теперь откатились назад в район 50-дневной скользящей средней, находящейся сейчас в области 56,40. «Вблизи этого важного технического уровня крупные участники рынка часто занимают позиции в сторону преобладающей, по их мнению, тенденции. Если цены на сложившемся фоне смогут пробить вниз эту отметку, то может последовать волна распродаж, способная двинуть котировки в район $54», – заключает аналитик.

### ПОЛЬША ПРОТИВ ПОСТАВОК ВООРУЖЕНИЯ УКРАИНЕ

Министр обороны Польши Томаш Семоняк назвал поставки оружия на Украину крайней мерой, которую стоит избегать, поскольку она может спровоцировать дальнейшую эскалацию конфликта в Донбассе. Как сообщает Reuters, такое мнение он высказал в эфире польской радиостанции Jedynka. В интервью местному изданию Gazeta Wyborcza Семоняк сказал, что у Польши нет планов поставлять на Украину тяжелое вооружение, передает lenta.ru. Между тем Семоняк ранее заявлял, что если США примут решение о поставках оружия Украине, то Польша будет готова поддержать решение своих американских коллег. Об этом говорится в статье The Financial Times от 9 февраля. «Россия должна принять во внимание, что США или страны Запада в целом могут принять решение о поставках оружия на Украину, и эта карта, которая есть у Запада, может быть использована в будущем, если не сегодня. Позиция Польши такова, что мы не считаем, что эта карта никогда не будет раскрыта», – заявлял он. Информация о том, что высокопоставленные американские чиновники и военные вновь рассматривают возможность поставок Киеву оборонительных вооружений, появилась в начале февраля. Позднее это подтвердила официальный представитель Госдепартамента США Джен Псаки. В то же время большинство европейских стран выступили против поставки Украине оборонительного вооружения. В их числе Германия, Франция, Дания, Эстония, Италия и Венгрия.

# Беларуси срочно нужен кредит

## Золотовалютные резервы РБ упали ниже психологической отметки в $5 млрд

**Ольга Примак**

Национальный банк Беларуси подвел предварительные подсчеты состояния золотовалютных резервов по итогам января. В определении Международного валютного фонда ЗВР сократились на $334,4 млн и на 1 февраля 2015 года составили $4,725 млрд в эквиваленте.

В национальном определении объем золотовалютных резервов уменьшился на $193,6 млн и на 1 февраля 2015 года составил $5,522 млн в эквиваленте.

Как следует из пресс-релиза финансового регулятора, на снижение объема золотовалютных резервов в январе оказало влияние погашение правительством и Национальным банком внешних и внутренних обязательств в иностранной валюте в полном объеме. В то же время «поддержанию золотовалютных резервов способствовали поступления от взимания экспортных пошлин на нефтепродукты, размещение валютных облигаций Министерства финансов Республики Беларусь на внутреннем рынке страны, а также увеличение стоимости золота на международном рынке драгоценных металлов».

Белорусские эксперты отмечают, что сокращение ЗВР в январе продемонстрировало неэффективность декабрьских мер Нацбанка по преодолению кризиса, а именно введение 30-процентного валютного сбора с последующей девальвацией белорусского рубля на 42%. По крайней мере, проведенной девальвации оказалось явно недостаточно.

С другой стороны, не будь этих мер, полагают финансовые аналитики, резервы сократились бы еще больше. А повторение декабрьского результата – минус $760 млн – означало бы для Беларуси вхождение в кризисный график 2011 года, когда ЗВР в определении МВФ на 1 февраля составляли $4,3 млрд. Что было после этого, белорусы отлично помнят: исчезновение валюты из обменников, множественность курсов, расцвет черного валютного рынка, дефицит потребительских товаров, наконец, почти 3-кратная девальвация белорусского рубля и инфляция 108,7% по итогам 2011 года.

При этом ситуация четырехлетней давности не была осложнена такими значительными выплатами по внешнему госдолгу, как сейчас. В 2015 году Беларусь только по основному долгу должна выплатить международным кредиторам порядка $3 млрд, еще $1,1 млрд уйдет на обслуживание займов. Следовательно сокращение золотовалютных резервов продолжится, что приведет к новому обострению на валютном рынке.

«Если в ближайшее время (речь может идти о неделях) Беларусь не сможет привлечь средства на пополнение ЗВР, Нацбанку очень скоро снова придется выбирать из двух зол: либо дальнейшая девальвация, либо ограничения на валютном рынке, которые быстро приведут к множественности курсов», – оценивает перспективы для страны как крайне негативные еженедельник «Белорусы и рынок».

От встречи Александра Лукашенко и Владимира Путина в Сочи 8 февраля ждали многого, в частности того, что будет предоставлен новый кредит Беларуси. Однако никаких официальных новостей на эту тему не последовало. Вероятно, экономические вопросы отошли на второй план перед встречей в Минске в «нормандском формате».

Тем не менее к этой теме планируют вернуться очень скоро. Минск по согласованию с Москвой уже подготовил программу совместных белорусско-российских антикризисных мер, в которой мотивировал необходимость предоставить республике финансовую поддержку. По неподтвержденным пока сведениям, белорусская сторона просит у Москвы более $2 млрд «коротких и длинных денег».

Свою заявку Минск мотивирует потерями от девальвации российского рубля, а также от «нефтяного маневра» России и от падения мировых цен на нефть. После того как республике удалось выторговать у Кремля право на зачисление экспортных пошлин от продажи нефтепродуктов в белорусский бюджет (до 2015 года Беларусь перечисляла их в российский бюджет), Минск рассчитывал, что этих денег хватит на погашение примерно половины платежей по внешнему госдолгу в новом году.

Однако резкое снижение Россией пошлин на экспорт нефти и нефтепродуктов при одновременном росте налога на добычу полезных ископаемых – так называемый «нефтяной маневр» – заметно повышает цену российской нефти для Беларуси и соответственно снижает маржу белорусских НПЗ. Падение мировых цен на нефть и нефтепродукты только усиливает неразбериху и стресс для белорусской нефтепереработки. Ответственность Москвы за последствия для белорусской экономики – лейтмотив минского варианта двустороннего антикризисного плана.

Кроме того, в программе идет речь о согласовании макроэкономической политики, использовании расчетов в национальных валютах между двумя странами, а также об устранении барьеров во взаимной торговле товарами и услугами и т.д. Декларируемая Минском задача – восстановить товарооборот Беларуси и России до пиковых значений 2012 года. За последние два года он снизился с $43 млрд до $37 млрд.

В Кремле инициативу о подготовке совместного антикризисного плана поддержали и пообещали провести работу над ним со своей стороны. Правда, четких обещаний дать Минску денег до сих пор не прозвучало.

# Какая цена сделает рентабельной нефть с Кашагана?

**Елена Тумашова**

Месторождение Кашаган будет запущено даже в том случае, если цены на нефть к моменту запуска окажутся низкими. Такое мнение деловому еженедельнику «Капитал.kz» высказали некоторые из опрошенных экспертов.

Предполагается, что восстановительные работы на месторождении будут завершены к концу 2016 года. Об этом недавно говорили Владимир Школьник, министр энергетики Республики Казахстан, и Сауат Мынбаев, председатель правления НК «КазМунайГаз». Напомним, нефть на Кашагане начали добывать 11 сентября 2013 года и буквально через месяц остановили добычу из-за утечки попутного газа (причина – растрескивание трубопровода под воздействием сульфидных соединений).

«В 2016 году, я думаю, вряд ли запустят это месторождение. Может быть, во второй половине 2017 года», – поделился мнением Олег Егоров, главный научный сотрудник Института экономики МОН РК. Он отметил, что сейчас предстоит провести работы, которые велись несколько лет, – сложнейшие. Ударный труд в таком деле не нужен. Если же к тому моменту, когда работы будут завершены и Кашаган будет готов к запуску, нефть не продемонстрирует высокой стоимости, то запуск все равно состоится: «Компании вкладывали средства не для того, чтобы консервировать объект». К тому же, отмечает эксперт, резкое падение цены с лета прошлого года произошло, в том числе под влиянием политического фактора. Но нефть – ресурс, который нужен любой стране, поэтому цены вырастут, и, может быть, даже значительно.

Акбар Тукаев, советник генерального директора инжиниринговой компании «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС», тоже считает, что месторождение запустят. Хотя не стоит исключать форс-мажор, связанный с природными, климатическими факторами. И можно предположить еще такой сценарий: если будет устойчиво «гнуться линия» на уменьшение предложения на нефтяном рынке и если несколько стран, в том числе Казахстан, договорятся о такой политике, то для нас одним из способов сдерживать рост добычи станет ненаращивание мощностей Кашагана.

Что касается потенциально недостаточно высокой цены на момент запуска, то, по мнению Акбара Тукаева, даже если 2-3 года после запуска стоимость нефти будет «не особо устраивающей», то за это время произойдет рационализация всех процессов на месторождении, персонал наработает хороший опыт.

### Пусть дороже, но зато надежнее

Ранее в информационном пространстве появлялась цифра $3 млрд – в такую сумму оценивалась замена трубопроводов на Кашагане. «Сегодня $3,5-4 млрд – это стоимость крупного нефтехимического комплекса «под ключ», – иллюстрирует ситуацию Олег Егоров.

Сейчас же, получается, речь идет о $1,8 млрд – такова сумма контракта, который получила нефтесервисная компания Saipem (ее основной акционер – итальянская Eni S.p.A. – владеет 16,81% в Северо-Каспийском проекте). Информация об этом появилась в конце прошлой недели на сайте компании. «Когда компании подают на тендер, выбирают ту, которая меньше запрашивает. Вот это та ситуация, – предполагает эксперт. – Уже был случай: когда объявили тендер на реконструкцию Атырауского НПЗ, японцы предложили более $3 млрд, китайцы – за $1,1 млрд, китайцы и прошли. Неизвестно, что лучше, – дешевле или качественнее. В таких проектах, как Кашаган, нужно быть осторожными».

Отметим, что некоторые аналитики, опрошенные деловым еженедельником «Капитал.kz», называли в своих предположениях о стоимости замены труб именно эту цифру – порядка $2 млрд. «Мы не эксперты по нефтепроводным трубам, но учитывая то обстоятельство, что для полной замены необходимо порядка 200 километров новых труб, можно сказать, общий объем затрат будет внушительным – более $2 млрд. Конечно, после обнаруженной коррозии предыдущего трубопровода теперь необходимо закупать материалы с содержанием более стойких металлов, которые будут дополнительно еще и обрабатывать однозначно недешевым покрытием», – отмечает **Айвар Байкенов,** директор департамента аналитики «Асыл-Инвест».

Акбар Тукаев согласен с тем, что для замены труб вполне приемлема стоимость $2 млрд и даже больше, при том что сама работа может быть оценена не меньше стоимости труб. В мире, говорит эксперт, не так много компаний и заводов-производителей, которые могут предоставить подходящие материалы и трубы, поэтому они и устанавливают высокие расценки на свою работу. «Насколько я знаю из экспертной среды, когда проводились испытания традиционно используемых видов труб в такой же ситуации, которая была на Кашагане, везде возникали схожие проблемы из-за среды, окружающей трубопровод. Проблема в том, как создать подходящее оборудование. При этом нужно не забывать о влиянии на экологию и жизнедеятельность людей. В этом вопросе лучше перестраховываться: пусть будет дороже, но зато надежнее», – считает Акбар Тукаев.

### Себестоимость: Кашаган обгоняет

Все затраты на замену трубопроводов, естественно, будут заложены в себестоимость кашаганской нефти.

«Если бы мы сегодня уже получали эту нефть, она была бы очень дорогой, поскольку бюджет на освоение месторождения по сравнению с начальными годами увеличился раз в 10. Сегодня считается, что это $139 млрд. Все эти деньги будут очень четко распределены на каждую единицу добытой нефти», – поясняет Олег Егоров.

Во время недавнего визита в Атырау министр энергетики РК Владимир Школьник отметил: «… себестоимость на крупных проектах, таких как Карачаганак и ТШО, самая низкая в стране. Уверен, так же будет на Кашагане».

По словам Олега Егорова, выразить себестоимость кашаганской нефти в цифрах пока сложно: конкретные сведения трудно обнаружить даже по действующим месторождениям, нет соответствующего информационного потока. Месторождение Тенгиз считается дорогим, поскольку пробурена скважина на глубину более 4 километров. Себестоимость одной тонны нефти здесь находится в пределах $20. Но за счет ежегодного увеличения объемов добычи затраты на единицу постепенно снижаются. На Карачаганаке – дороже, чем на Тенгизе, поскольку это более сложное месторождение и уже несколько лет там проводится обратная закачка газа в пласт, что в свое время потребовало инвестиций, которые потом «осели» в себестоимости. Кашаганская же нефть будет обходиться еще дороже. Это морское, а не сухопутное месторождение. По сведениям эксперта, несколько лет назад себестоимость для морских месторождений, которые трудно сравнить с казахстанскими, рассчитывалась на уровне $40 за тонну, и это в 10-12 раз дороже, чем при добыче «черного золота» в Саудовской Аравии.

### Стоит ли ждать $100?

На этой неделе глава КМГ Сауат Мынбаев высказал мнение, что предел окупаемости у такого непростого и капиталоемкого проекта, как Кашаган, «достаточно высокий» – порядка $100 за баррель. При этом он отметил, не называя цифры, что Карачаганак и Тенгиз, «эффективные, хорошие месторождения», имеют порог рентабельности более низкий, они рентабельны и при нынешней цене.

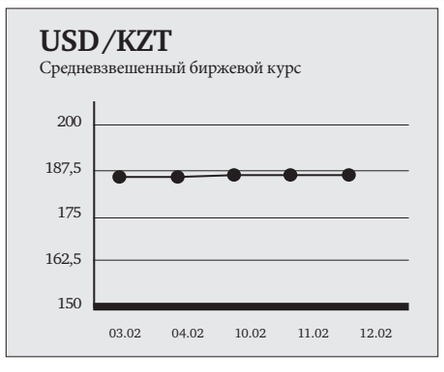
Айвар Байкенов согласен с тем, что рентабельность Кашагана связана с озвученным уровнем стоимости нефти – принимая во внимание столь крупные вложения в этот проект и то, что он реализовывался в надежде на сохранение стоимости нефти на уровне $100 за баррель и выше. «Я думаю, что можно с уверенностью согласиться с заявлениями наших чиновников о рентабельности где-то на этом уровне (себестоимость может составлять порядка $90-95)», – отмечает аналитик.

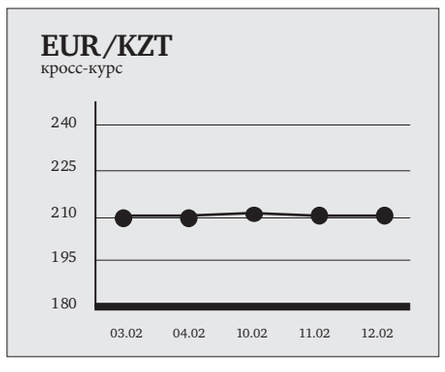
Жарас Ахметов, директор компании «Oil Gas Project», считает, что немаловажное значение имеют два фактора – капитальные затраты и эксплуатационные расходы. «По капитальным затратам известно одно – они гигантские, называется сумма в $140 млрд. Оценить адекватность таких затрат из публичных источников невозможно. По эксплуатационным расходам можно ориентироваться на давно устоявшиеся общеотраслевые данные – $5-7 за баррель. И вряд ли они будут выше для Кашагана. Никаких дополнительных эксплуатационных расходов, в сравнении с действующими месторождениями, на Кашагане не видно. Важно помнить, что все сложности месторождения генерируют капитальные, а не операционные расходы», – отмечает аналитик. Вместе с тем, по его мнению, имеет смысл говорить не о рентабельности проекта, а сроках возмещения консорциумом понесенных расходов – при нынешнем уровне цен на нефть он может растянуться на очень долгий срок.

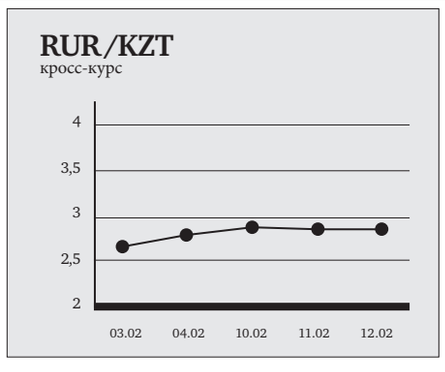
По мнению Олега Егорова, нужно понимать, о каком периоде идет речь, если считать $100 за баррель. Эксперт поясняет: в первое время на месторождении не будут добывать миллионы тонн нефти, начнут, возможно, с 400 тыс. тонн (370-400 тыс. тонн – о таких объемах для первоначального этапа говорили, когда Кашаган запускался в 2013 году). При таких небольших объемах экономические показатели рассчитывать неинтересно, поскольку они не покажут картину, которая сложится через 2-3 года эксплуатации. И пока будет происходить наращивание объемов добычи, рентабельность вообще может оказаться отрицательной. «Я думаю, если месторождение выйдет через небольшой промежуток времени, скажем, на 7-10 млн тонн, с рентабельностью, с доходом от этой нефти, все будет в порядке», – считает собеседник.

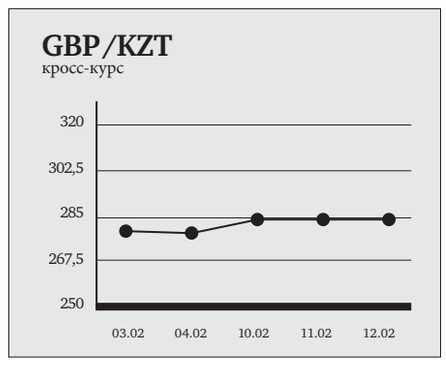
Акбар Тукаев призвал не пугаться цифры $100 за баррель – по нынешним временам это нормальная цена: сейчас баррель стоит меньше $60, но стоимость будет расти. «Есть прогнозы, что будет $160, я считаю, что к 2020 году цена на Brent вернется к $140 за баррель, потому что сейчас действуют не фундаментальные объективные причины, а политические спекулятивные», – говорит спикер. Он поясняет, что с фундаментальными факторами на нефтяном рынке сейчас все в порядке: спрос, что бы ни говорили, растет, причем значительно. Так, если в 90-е годы он оценивался на уровне 66 млн баррелей в сутки, то в 2014 году составил 92,4 млн баррелей в сутки. Кроме того, по мнению аналитика, утверждение, что мировые энергоресурсы, в частности, нефть, отрицательно влияют на рост мировой экономики, неверное. Есть расчеты, оценки, что затраты на энергоресурсы составляют не больше 5-7% в экономике.

«Цена на нефть все равно будет расти, и то, что сейчас мы не добыли, означает, что потом кашаганскую нефть мы будем выводить на рынок по более высокой цене», – заключает эксперт.




## КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

### популярное за неделю

### КОМПАНИЯМ США СТАЛО НЕКОМФОРТНО В КИТАЕ

Несколько крупных фирм оказались в центре различных скандалов, связанных с проверками местных регуляторов. Американским компаниям в Китае становится неуютно – таковы итоги последнего исследования. Бизнес говорит о росте протекционизма. Американская торговая палата опросила 477 предприятий, и оказалось, что 47% испытывают на себе все большее давление в Китае. В прошлом году таких было 44%, пишут vestifinance.ru. Действительно, в прошлом году ряд крупных международных компаний, включая Microsoft, GlaxoSmithKline, Qualcomm, Audi и McDonald's, оказались в центре различных скандалов, связанных с проверками местных регуляторов. Так, например, автопроизводители обвинялись в использовании битума в автомобилях, предназначенных для реализации на местном рынке. На фоне этих разбирательств 57% респондентов заявили, что иностранные компании специально подвергаются нападкам, а 50% рассказали, что подобные проверки оказывают негативное влияние на их желание вести бизнес в стране в будущем. С другой стороны, эксперты не уверены, что подобные проверки не проводились в китайских компаниях. Нет никакой уверенности в том, что к международным компаниям регуляторы применяют более жесткие критерии проверок. Однако в условиях жесткой нормативно-правовой среды крупные международные компании больше подвержены нападкам регуляторов и, скорее всего, станут мишенью и в дальнейшем. Такое мнение выразили аналитики компании Control Risks. Среди других проблем американские компании назвали рост стоимости рабочей силы и нехватку квалифицированных кадров. Большая часть респондентов заявила, что главная сложность в привлечении талантливых сотрудников связана с высокими ожиданиями относительно заработной платы и пособий. В последнем опросе такую точку зрения высказали 53%, а пять лет назад таких было всего 19%.

### APPLE СТАЛА РЕКОРДНО ДОРОГОЙ КОМПАНИЕЙ МИРА

Ее рыночная капитализация оценивается в $710,7 млрд. Apple стала первой американской компанией, чья капитализация на закрытии торгов превысила $700 млрд и тем самым подтвердила свое звание самой дорогой компании мира. Об этом свидетельствуют данные биржи Nasdaq. На закрытии торгов во вторник, 10 февраля, стоимость акций Apple составила $122,02. Это позволяет оценить ее рыночную капитализацию в $710,7 млрд. До сих пор ни одной публичной компании США не удавалось пробить отметку в $700 млрд по капитализации, передает lenta.ru. Нынешняя оценка бизнеса Apple примерно вдвое опережает Google, в 8 раз – McDonald's и в 24 раза – Twitter. Ближайший преследователь среди самых дорогих компаний США — нефтяной гигант Exxon Mobil – оценивается в $384 млрд. С момента первичного публичного размещения акций Apple на бирже в декабре 1980 года рыночная стоимость компании выросла более чем на 50 600 процентов. Ранее Apple отчиталась о рекордной прибыли в $18 млрд за квартал, который завершился в конце декабря 2014 года. Компании удалось реализовать за три месяца около 74,5 млн iPhone.

### МЕРКЕЛЬ И ОБАМА ОБСУДИЛИ СИТУАЦИЮ НА УКРАИНЕ

Санкционное давление на Россию ослаблять пока рано, считают лидеры двух государств. Канцлер Германии Ангела Меркель и президент США Барак Обама вечером 9 февраля обсудили ситуацию на Украине. Во время беседы лидеры двух стран пришли к выводу, что конфликт на Донбассе может быть решен только мирным путем. Также они сошлись во мнении, что санкционное давление на Россию ослаблять пока рано. На пресс-конференции после переговоров Обама сказал, что «санкции в отношении России необходимо выполнять в полной мере до тех пор, пока РФ не выполнит взятые на себя обязательства», передает Reuters. По-видимому, речь идет о договоренностях, достигнутых в Минске контактной группой по Украине в начале сентября 2014 года, сообщает newsru.com. Если же Россия «продолжит двигаться нынешним курсом, то ее изоляция будет только усиливаться как в политическом, так и экономическом планах», пообещал президент Соединенных Штатов. Что касается поставок оружия на Украину, то, по словам Обамы, данная инициатива еще только обсуждается и окончательное решение не принято. Вместе с тем Обама отметил, что вопрос поставок вооружения на Украину будет зависеть от итогов переговоров в Минске, которые запланированы на 11 февраля. По данным американской прессы, Вашингтон намерен поставлять Киеву противотанковые ракеты и радары для отслеживания артиллерийских залпов. «Я пока не принял решение о поставках боевого оружия на Украину, однако попросил своих советников рассмотреть такую возможность в случае, если дипломатия не сработает», – пояснил Обама. Он отметил, что в этом вопросе нет никакой «красной линии», после которой будет окончательно принято решение о поставках. На переговоры в Минске, о которых обмолвился Обама, обратила внимание и канцлер Германии, выступая на пресс-конференции в Белом доме. По словам Ангелы Меркель, ЕС выступает за мирное урегулирование конфликта на Донбассе. «Если мы не защитим территориальную целостность Украины, под угрозой окажется Европа. Россия нарушила эти принципы в Крыму и на Донбассе. Мы предпримем все усилия, чтобы найти дипломатическое решение конфликта», – сказала Меркель.

# Часть страховщиков убрали Россию из short-листа

## Как изменилось перестрахование после снижения рейтинга

**Анна Видянова**

Прошло две недели, как рейтинговое агентство Standard&Poor's понизило рейтинг России до «мусорного», но это все еще продолжает отражаться на казахстанском бизнесе. Как сообщают местные страховые компании, их лишили дешевых услуг по перестрахованию.

Казахстанские страховщики если и перестраховывают свои риски за границей, то предпочтение отдают странам Европы. «Основная часть рисков компании перестрахована в Швейцарии – 70% переданных премий, 10% – в Великобритании, 6% – в Гонконге, 14% приходится на Германию, Корею, Казахстан, Австралию, Нидерланды, Францию и другие страны», – отметили в СК «Коммеск-Омір».

В страховой компании «Лондон-Алматы» акцентировали, что перестрахование рисков осуществляется в Германии, Швейцарии, Франции и Нидерландах. «Также перестрахование рисков происходит в Сингапуре, США, Норвегии, ОАЭ, Дании, Чешской Республике, Бельгии, Швеции, Финляндии, Турции. Стоит отметить, что в 2014 году более 50% объема переданных обязательств на перестрахование приходилось на партнеров Великобритании. Свыше 15% от общего объема переданных обязательств было передано страховым организациям России», – подчеркнули в компании.

В СК «НСК» уточнили, что компания перестраховывает риски в России, Великобритании, Германии и Швейцарии.

Между тем некоторые казахстанские страховщики готовы перестраховывать риски из-за рубежа. «Необходимо отметить, что основным бизнесом нашей компании является перестрахование рисков из-за рубежа, а не передача их за пределы Казахстана. Мы не отдаем премии на перестрахование, а наоборот принимаем их здесь. Такой подход позволяет нам привлекать в экономику страны десятки и сотни миллионов долларов. Стоит добавить, что мы не работаем во всех странах, которые хотели бы с нами сотрудничать. И если раньше мы работали в Сирии, Египте, Ливии и Бахрейне, то сегодня мы вынуждены отказываться от перестрахования рисков из этих стран», – отметил Владислав Портной, андеррайтер департамента перестрахования СК «Евразия».

В компании пояснили, что уровень капитализации СК «Евразия» позволяет ей оставлять на собственном удержании крупные риски без привлечения зарубежных перестраховочных емкостей. «За два прошедших года мы приняли договоров по перестрахованию на сумму более $162 млн. В 2015 году планируется собрать перестраховочных премий на $105-108 млн. Мы осуществляем перестрахование в разных валютах. В основном превалирует американский доллар, чуть меньше евро и российский рубль», – сообщил Владислав Портной.

Недавнее понижение рейтинга России до «BB+» практически перекрыло доступ казахстанских страховщиков к перестрахованию в РФ.

В СК «Лондон-Алматы» подчеркнули, что теперь возможность перестраховывать риски в российских компаниях для страхового рынка Казахстана снизится. «Некоторым страховым компаниям придется исключить российских партнеров из своего портфеля», – считает Анна Ким, начальник отдела перестрахования СК «Лондон-Алматы».

Но даже те страховщики, которые решатся перестраховать свои риски в России, будут испытывать давление на свои финпоказатели. «В соответствии с существующим законодательством компании должны доначислять гарантийный фонд в случае передачи рисков перестраховщикам, имеющим рейтинг ниже «А-». Доначисление гарантийного фонда уменьшает нормативы маржи платежеспособности, не все компании могут себе это позволить. Соответственно, перестрахование у российских партнеров, имеющих рейтинг «BBB+» и ниже, оказывало негативное влияние на показатели платежеспособности компаний», – уточнил Владимир Акентьев, первый заместитель главы СК «Коммеск-Өмір».

По его словам, за 2014 год казахстанские страховые компании передали перестраховщикам в Россию 10% от общей суммы переданных премий, в 2013 году доля составляла 7%. Снижение рейтинга России, а, следовательно, и российских компаний, сократит объем передаваемых премий, поскольку увеличит нагрузку на маржу.

Но страховые компании не намерены отступать. Заместитель председателя правления СК «НСК» Александр Тулешов сообщил, что страховщики поднимали вопрос о снижении требований по рейтингу к зарубежным перестраховщикам. «Вопрос поднимался именно касательно России и Беларуси (стран ЕАЭС). Надеемся, что наши предложения нашли понимание со стороны надзорного органа», – сообщил Тулешов.

Оценивая разрыв стоимости перестрахования в Казахстане и за его пределами, страховые компании отметили, «в целом перестрахование отдельных рисков за рубежом дороже на 10-15%, чем на местном рынке. За границей, как и в Казахстане стоимость страховки зависит от класса страхования, подверженности риску наступления страховых случаев и условиям прямого страхования», – отмечает Владимир Акентьев.

Тулешов подчеркивает, что какие-то риски можно дешевле перестраховать на европейском рынке, чем на российском. «Основная проблема в том, что для размещения на европейском рынке часто не хватает предоставленной страхователем информации, не устраивают предоставленные франшизы или иные условия. К тому же некоторые риски невозможно разместить в Европе. А российский перестраховочный рынок выдвигает более либеральные требования», – сообщил собеседник.

Часть страховщиков уже убрали Россию из своего short-листа перестрахования. «Наша компания отказалась от перестрахования рисков в России. У нас нет возможности осуществлять перестрахование рисков из-за низкого странового рейтинга этой страны», – подчеркнули в СК «Казкоммерц-Полис».

В СК «Лондон-Алматы» и СК «НСК» отметили, что компании не планирует вычеркивать Россию из списка стран по перестрахованию. «Будем перераспределять объемы. Основным риском, который мы перестраховываем в России, является страхование имущества и гражданско-правовой ответственности», – сообщил Александр Тулешов.

### Повлияла ли корректировка курса на цену полиса?

Как выяснилось, февральская девальвация тенге практически не повлияла на стоимость перестрахования за рубежом.

«Для нашей компании корректировка курса несильно отразилась на стоимости перестрахования за рубежом. Приблизительно 65% перестрахованных рисков было застраховано в долларах, 23% – в евро и 12% – в фунтах стерлингов. После девальвации тенге наша компания стала фиксировать курс валюты. Партнеры по перестрахованию отнеслись к этому с пониманием. В 2014 году мы передали на перестрахование порядка 26% от собранных премий, что составило более 1 млрд тенге, в 2013 году – 30% или 886 млн тенге. В 2015 году планируется, что порядка 30-35% премий будет переданы на перестрахование – это 1,2-1,5 млрд тенге», – сообщил Владимир Акентьев.

В СК «НСК» объяснили, почему обесценение тенге в феврале незначительно повлияло на стоимость перестрахования. «В долларовом эквиваленте у многих компаний уменьшилась сумма активов, соответственно уменьшилась страховая сумма, а перестраховочные тарифы не менялись. В 2013 году мы перестраховали рисков за рубежом на сумму 1,7 млрд тенге, в 2014 году – на 2,4 млрд тенге. В 2015 году планируется направить на перестрахование риски на сумму в диапазоне 1,7-2,4 млрд тенге. В нашей компании при перестраховании рисков за границей в подавляющем большинстве используется доллар, значительно реже тенге», – сообщил Александр Тулешов.

# Шоковой девальвации не будет

[Начало на стр. 1]

«Текущие расходы «Самрук-Казыны» будут сокращены на 337 млрд тенге, или почти на 7%, в том числе административные – на 64 млрд тенге, капитальные затраты – на 240 млрд тенге, или на 18%, холдинг «Байтерек» должен оптимизировать затраты административного характера и капитальные вложения на сумму 3,8 млрд тенге, на 11,8%. Аналогичные сокращения ожидаются в холдинге «Казагро» – на 196 млн тенге, или 12%, за этим будет контроль и строгий спрос», – заявил глава государства.

При этом он отметил, что «ни на тенге не должны быть затронуты социальные обязательства государства перед народом».

В результате экономия в министерствах и ведомствах, на местах и в холдингах составит $4 млрд. Кроме того, президент выразил доверие Нацбанку и поручил главе финрегулятора не допустить роста инфляции и резкого колебания курса тенге. Отвечая на вопросы журналистов в ходе состоявшегося брифинга, Кайрат Келимебетов отметил, что Нацбанк «не допустит одномоментной шоковой девальвации, а будет работать в рамках плавного и гибкого изменения обменного курса». Также он проинформировал, что Национальным банком совместно с министерством национальной экономики будет разработан план по дедолларизации экономики, в соответствии с которым будут ужесточены требования к небанковским обменным пунктам.

Нурсултан Назарбаев обратился к казахстанцам с просьбой не доверять слухам и инсинуациям по поводу резкой корректировки национальной валюты. «Я еще раз объявляю казахстанскому народу: ничего мы скрывать не будем. Если будут трудности, вместе с народом будем переживать и скажем, что надвигаются трудности. Никто другой вам об этом не скажет, кто не отвечает за это, болтает языком, как помело, надо доверять официальным лицам, а не слухам. Если даже будут такие колебания, вы знаете, что есть страховые моменты», – заявил он.

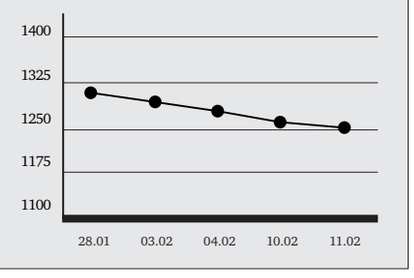
Помимо этого, глава государства поручил правительству создать резерв в размере 250 млрд тенге на случай принятия оперативных мер. Вместе с тем, он обратил внимание на трудности, возникающие при экспорте казахстанских товаров в Россию. По его мнению, казахстанским товаропроизводителям следует диверсифицировать свои производства, также он предложил бизнесменам рассматривать новые экспортные направления, где особую привлекательность представляет Китай.

Работа Казахстана в рамках ЕАЭС и Таможенного союза будет продолжена в самом активном ключе. По его мнению, Россия достойно выйдет из образовавшейся кризисной ситуации.

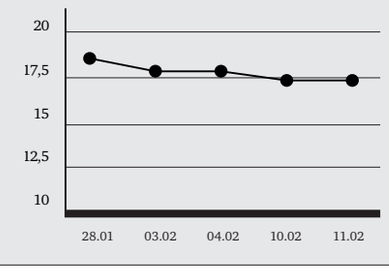
Также президент предложил дополнить программу «Нурлы жол» новыми антикризисными мерами в части поддержки отечественного машиностроения, экспортоориентированных предприятий, подведения инфраструктуры для малого и среднего бизнеса, увеличения государственной поддержки АПК. «По каждому региону должны быть разработаны программы «содействия занятости». Также необходимо, я считаю, сохранить, не трогая, «Дорожную карту занятости-2020», которая доказала свою эффективность. Благодаря ей в 2011-2014 годах было трудоустроено 260 тыс. человек, 120 тыс. чел получили обучение. И сейчас законтрактованы готовые сидят 200 тыс. человек. Как мы можем остановить эту программу. С учетом новых вызовов это надо актуализировать», – добавил он. В рамках встречи Нурсултан Назарбаев поручил правительству увеличить финансирование субъектов АПК. Так, мерами государственной поддержки сегодня охвачено 292 субъекта на общую сумму 313 млрд тенге. «Учитывая большой интерес к данной отрасли, надо увеличить сумму до 500 млрд тенге», – уточнил он.

Подытоживая свое выступление, Нурсултан Назарбаев выразил доверие правительству. «Я лично хочу сказать, что члены правительства, министры образованные, они компетентные, и я доверяю всем членам правительства. Поэтому давайте честно и вместе работать в сложное время. Я в этих условиях хочу высказать благодарность нашему парламенту за совместную работу с правительством – это сейчас необходимо – оперативно и совместно работать с пониманием», – заявил он.

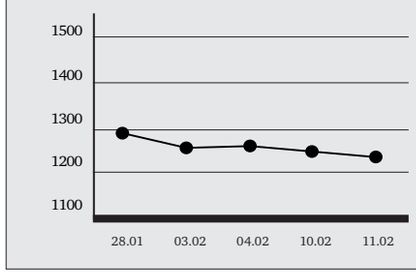
**Золото (Источник: CNN)**
( в долларах США за троиц. унцию )



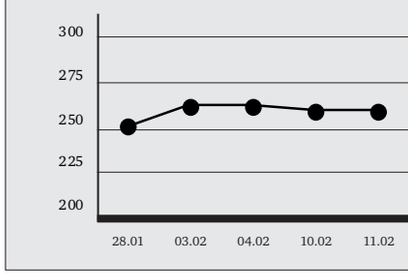

**Серебро (Источник: CNN)**
( в долларах США за троиц. унцию )




**Платина (Источник: CNN)**
( в долларах США за троиц. унцию )




**Медь (Источник: CNN)**
( в центах США за фунт )




## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### КАЗАХСТАНЦЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ДЕБЕТОВЫЕ КАРТЫ

Рост платежных карт в Казахстане по итогам прошло года составил 4,4% - казахстанские банки выпустили 732 тыс. платежных карт. Общее количество карт в стране составило 17,3 млн тенге. Количество держателей карт составило 15,2 млн человек – прирост 5,5% по сравнению с 2013 годом. Между тем казахстанцы предпочитают дебетовые карты, в 2014 году их доля составила 75,6% от общего количества, кредитные карты – 18,2%. В 2013 году соотношение составляло 69,2% и 21% соответственно. На долю дебетных с кредитным лимитом и предоплаченных карточек приходится 1,5% и 4,7% соответственно (в 2013 году этот показатель составлял 1,2% и 8,5% соответственно). В декабре 2014 года казахстанцы провели 25,5 млн транзакций на сумму 877,8 млрд тенге (рост по сравнению с декабрем 2013 года составил 25,3%). При этом рост количества и суммы безналичных платежей составил 29,5% (количество составило 7,1 млн транзакций) и 10,4% (объем составил 101,1 млрд тенге), а операций по снятию наличных денег – 11,1% (количество составило 18,4 млн транзакций) и 27,5% (объем составил 776,6 млрд тенге) соответственно. Популярность безналичных платежей остается высокой в Казахстане, так по количеству операций – 55% безналичных платежей было совершено через POS-терминалы 23,7% через банкоматы. Последними чаще пользуются и для снятия наличных (96,4% и 83,2% от общего количества и объема операций по выдаче наличных денег). По состоянию на 1 января 2015 года эмитирование платежных карточек фактически осуществляют 28 банков и АО «Казпочта». В Казахстане выпускаются платежные карточки международных систем (доля которых составляет – 94,0%): VISA International, MasterCard Worldwide, American Express International и UnionPay International. Кроме того, банки Казахстана выпускают платежные карточки локальных систем: Altyn Card – АО «Народный Банк Казахстана»; SmartAlemCard – АО «БТА Банк» и локальная карточка Ситибанка Казахстан – АО «Ситибанк Казахстан». **(kapital.kz)**

### БАНКОМАТЫ CASH-IN ЕСТЬ ТОЛЬКО У 9 БАНКОВ

Среди устройств дистанционного пополнения счетов банки выбирают терминалы оплаты. Банкоматы Cash-In продвигают всего 9 банков второго уровня. Функцией приема денег оснащен лишь каждый восьмой банкомат, сообщает аналитическая служба Ranking.kz. Несмотря на динамичное развитие рынка дистанционных каналов банковского обслуживания, доля банкоматов с возможностью приема наличных составляет всего 13% от всего банкоматного парка страны. По данным сайтов банков второго уровня, сегодня в Казахстане 1073 банкомата с возможностью приема наличности. Банкоматы с функцией выдачи и приема денег отличаются более высокой стоимостью как самих АТМ, так и их дальнейшего обслуживания. Также зачастую требуется обновление программного обеспечения, например, в связи с появлением новых купюр. Поэтому, несмотря на удобство банкоматов Cash-In для клиентов, многие БВУ предпочитают альтернативные каналы удаленного доступа к банковским услугам. Например, банковские киоски и платежные терминалы. По итогам ноября 2014 года в стране уже насчитывалось более 13 тысяч подобных устройств. Среди банков, продолжающих развивать сеть банкоматов с функцией приема денег, абсолютным лидером по числу АТМ Cash-In является Народный банк – 331 устройство. Далее идут Казком + БТА – 280 единиц и группа Альянс + Темір + Forte (новый ForteBank) – 219 единиц. Ближе всех к топ-3 Евразийский банк – 130 устройств. В остальных банках количество Cash-In банкоматов не превышает 35. В региональном разрезе наибольшее число банкоматов с пополнением наличности приходится на финансовый центр – Алматы (304 Cash-In). Далее следует Астана (109 устройств). Примерно на одном уровне Восточно-Казахстанская и Южно-Казахстанская области (81 и 80 банкоматов соответственно). Самая слабая инфраструктура Cash-In – в Кызылординской области (всего 19 устройств). **(kapital.kz)**

### ОБРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

За год инвестиции в основной капитал в секторе обрабатывающей промышленности выросли на 70 млрд тенге, до 722 млрд тенге, банковские кредиты – на 72 млрд тенге, до 948 млрд тенге. Об этом сообщает аналитическая служба Ranking.kz. В 2014 году инвестиции в сектор достигли 722 млрд тенге – на 11% больше, чем в 2013. От общего объема всех инвестиций в основной капитал на обрабатывающую промышленность пришлось 11%. Самые большие объемы проинвестированы в Павлодарскую (125,9 млрд тенге), Карагандинскую (114,3 млрд) и Атыраускую (110,4 млрд) области. Банковская кредитная поддержка обрабатывающей промышленности также усилилась – годовой рост составил 8,2%, до 948,3 млрд тенге. От всех кредитов юрлиц в сектор ушло 11,7%. В обрабатывающей промышленности банковские кредитные объемы растут медленнее инвестиционных вливаний. Для сравнения: в 2011 году темпы роста кредитования превышали инвестиционный рост более чем в 7 раз, однако уже в 2012 инвестиции в основной капитал выросли вдвое быстрее, против кредитов. При распределении денежных вливаний, внимание уделялось и развитию малого бизнеса. Кредиты малым компаниям, занятым в промышленности, составили по итогам 2014 года 229 млрд тенге. Отдельное место в кредитной и инвестиционной поддержке малого и среднего бизнеса отрасли занимают программы институтов развития. Работает программа Фонда ДАМУ «Даму-Өндіріс»: банкам второго уровня на депозит размещаются средства «Фонда стрессовых активов» в сумме 18 млрд тенге, для последующего финансирования или рефинансирования проектов субъектов частного предпринимательства, занятых в секторе. **(kapital.kz)**

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### В АЛМАТЫ ОТКРЫЛСЯ ОФИС ВОЗ

В Алматы состоялась торжественная церемония открытия первого в мире офиса Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) по первичной медико-санитарной помощи (ПМСП), сообщает пресс-служба Министерства здравоохранения и социального развития, передает Kazakhstan Today. В мероприятии приняли участие региональный директор Европейского бюро ВОЗ Жужанна Жакаб, первый вице-министр здравоохранения и социального развития РК Салидат Каирбекова, постоянный представитель ВОЗ в РК Мелита Вуйнович и другие. Первый в мире офис ВОЗ по первичной медико-санитарной помощи (ПМСП) открыт по решению исполнительного комитета ВОЗ при поддержке правительства РК. Таким образом, Казахстан стал центром ВОЗ по ПМСП для Европейского региона. Офис в Алматы будет играть лидирующую роль в области развития первичного звена здравоохранения, как на глобальном уровне, так и для всего Европейского региона ВОЗ, куда входят 54 страны мира. «Открытие данного офиса позволит поддерживать передовые технологии, внедряемые в странах Европейского региона, сформировать интеллектуальный потенциал здравоохранения страны и адаптировать лучшие мировые практики по ПМСП в Казахстане. Результатом совместной работы должны стать: доступность и качество первичного звена здравоохранения, особенно для жителей сельской местности; повышение эффективности профилактических программ; усиление борьбы с известными факторами риска возникновения неинфекционных заболеваний», – информирует пресс-служба. Новая структура будет заниматься исследованиями и выработкой рекомендаций по развитию первичной медико-санитарной помощи не только в Казахстане, но и в Европейском регионе ВОЗ в целом. **(Kazakhstan Today)**

### ДОРОЖНУЮ КАРТУ НЕ БУДУТ ОСТАНАВЛИВАТЬ

В каждом регионе Казахстана должны быть разработаны программы содействия занятости. Об этом президент страны Нурсултан Назарбаев сказал в ходе расширенного заседания правительства, передает корреспондент центра деловой информации Kapital.kz. «Что человеку нужно – человек должен иметь работу, крышу над головой, соответствующую зарплату, чтобы детей можно было учить, лечиться. Вот что нужно. И мы это должны делать», – подчеркнул глава государства. Он отметил, что по каждому региону должны быть разработаны программы содействия занятости. «Также необходимо, я считаю, сохранить, не трогая, «Дорожную карту занятости – 2020», которая доказала свою эффективность. Благодаря ей в 2011-2014 годах было трудоустроено 260 тыс. человек, 120 тыс. чел получили обучение… И сейчас законтрактованы готовые сидят 200 тыс. человек. Как мы можем остановить эту программу? С учетом новых вызовов это надо актуализировать. Это хороший рычаг в руках акимов», – подчеркнул президент. Благодаря этой программе безработица удержана на уровне 5%, добавил Нурсултан Назарбаев. **(kapital.kz)**

### КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ НЕ СОЗДАДУТ БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО РАБОЧИХ МЕСТ

Не надо рассчитывать на то, что большое число рабочих мест будет создаваться на крупных предприятиях. Об этом президент РК Нурсултан Назарбаев сказал в ходе расширенного заседания правительства, передает корреспондент центра деловой информации Kapital.kz. Президент отметил, что в 2015 году будет продолжена реализация проектов Карты индустриализации. «…как сегодня Исекешев (Асет Исекешев, министр по инвестициям и развитию. – Ред.) доложил, планируется ввод порядка 75 проектов на более чем 600 млрд тенге, будет создано более 7 тысяч постоянных рабочих мест. Индустриальные проекты - это крупные проекты, они будут стремиться к высокой производительности труда с низкими затратами. Поэтому рассчитывать, что там будут создаваться огромные рабочие места, не надо. А вокруг этих проектов будет создаваться малый и средний бизнес, и там мы дадим работать - совсем другой вопрос, и это можно сделать», – сказал Нурсултан Назарбаев. Глава государства подчеркнул, что крупным предприятиям нужны услуги и товары. Производители этих товаров и могут создавать новые рабочие места. «В числе крупных индустриальных проектов Бозшакольский и Актогайский ГОКи (горно-обогатительные комбинаты. – Ред.) в Павлодарской, Восточно-Казахстанской областях, газохимический комплекс в Атырау, «Еврохимудобрение» в Жамбылской области, автозавод полного цикла в Усть-Каменогорске. Это все вдобавок к «Нурлы Жолу». Это все за счет частных прямых инвестиций. И также будет продолжена модернизация трех НПЗ - Атырау, Павлодар, Шымкент. Это равносильно строительству нового НПЗ», – добавил он. **(kapital.kz)**

# Что посеешь, то и вернёшь… с субсидированием

## Инвестиции в сельское хозяйство растут

**Виктория Роденкова**

По данным портала ranking.kz, в минувшем году рост инвестиций в сельское хозяйство РК составил 17% по сравнению с 2013 годом. Так, общий объем инвестиций в аграрный сектор превысил 166 млрд тенге. Лидерами по привлечению оказались зерновые регионы, на которые пришлось 58% всех инвестиций в основной капитал: 50 млрд тенге – Северо-Казахстанская область, 27 млрд тенге – Акмолинская область, 19,5 млрд тенге – Костанайская область.

При этом, оценивая экспортный потенциал по зерну в конце 2014 года, министерство сельского хозяйства указывало объем в 8 млн тонн, в том числе в виде зерна – 5,5 млн тонн и муки – 2,5 млн тонн. Основными рынками сбыта сегодня остаются страны Средней Азии, Азербайджан, Афганистан, Иран, а также Китайская Народная Республика и страны Ближнего Востока, Европейского Союза, Северной Африки. Эксперты отмечают, что продолжается работа по развитию инфраструктуры экспорта. В прошлом году было завершено строительство двух частей железнодорожной линии Новый Узень — Кызыл Кия — Горган, которая свяжет Казахстан и Иран через Туркменистан. В ближайшем будущем ожидается завершение строительства туркменской части линии железной дороги. Это позволит отправлять около 3 млн тонн зерна в сторону Ирана, стран Персидского залива и Средиземного моря.

При этом потребности внутреннего рынка в министерстве оценивают в 9,5 млн тонн (продовольственные нужды – 2,9 млн тонн, корм скоту – 4 млн тонн, семена – 2,1 млн тонн, промышленная переработка на производство спирта и пива – 0,5 млн тонн).

Отчитываясь об итогах деятельности за 2014 год и перспективах развития на 2015, аналитики АО «КазАгро» отмечают, что в минувшем году объем финансирования отрасли составил 222 млрд тенге, что на 15% превысило уровень 2013 года. «Это позволило обеспечить занятостью 41,2 тыс. человек (из них: 7,5 тыс. новых рабочих мест; 33,7 тыс. –поддержка действующих рабочих мест)», – уточняют в АО «КазАгро».

Также здесь указывают на увеличение числа лизинговых и кредитных договоров с сельхозтоваропроизводителями. В 2014 году таковых было заключено на 23% больше, чем в предыдущем году – 19 тыс. сделок.

Сегодня в инвестиционный портфель «КазАгро» входят 477 проектов общей стоимостью свыше 309 млрд тенге. «Введено в эксплуатацию 365 проектов, из которых 213 достигли загрузки мощностей более 70%. Вырос региональный охват инвестиционными проектами на 28 районов и 6 городов районного значения больше, чем в 2013 году», – рассказывают эксперты «КазАгро». По итогам прошлого года было введено в эксплуатацию 73 проекта общей стоимостью 39,3 млрд тенге. В 2015 году здесь планируют ввести в эксплуатацию 75 инвестиционных проектов. За 3 квартала 2014 года лидерами по вводу инвестпроектов стали: Акмолинская область – свыше18% от общего числа проектов, СКО – свыше 11%, Алматинская область – около 11%, Костанайская область – свыше 10 и ЮКО – около 9%.

Благодаря программе финансового оздоровления для 292 субъектов АПК с общей суммой основного долга 312,9 млрд тенге были снижены пеня и штрафы на 2,9 млрд тенге и сохранено более 25 тыс. рабочих мест. По данным экспертов, по этой программе наиболее активны субъекты Акмолинской, Северо-Казахстанской, Костанайской, Актюбинской и Восточно-Казахстанской областей.

АО «Казагромаркетинг», которое является оператором по программе удешевления процентной ставки по кредитам и лизингу, сообщает, что уже рассмотрено 4 285 заявок на сумму субсидирования 6,3 млрд тенге. По программе инвестиционного субсидирования субъектов АПК одобрено 1143 заявки на 13 млрд тенге. Здесь наибольшую активность показывают Алматинская, Южно-Казахстанская и Жамбылская области.

На проведение весенне-полевых (ВПР) и уборочных работ 2014 года со стороны АО «КазАгро» было направлено на 10 млрд тенге меньше, чем в 2013 году, всего 49,9 млрд. тенге. Это связано с сокращением бюджетного кредитования с 60 млрд тенге в 2013 году до 40 млрд в 2014 году. В результате посевная кампания прошла на площади 5,4 млн га. В 2015 году на проведение ВПР предусмотрено 65 млрд тенге.

«Остается нерешенной проблема неисполненных обязательств, сумма которых за 2012-2014 годы составила 3 млрд тенге», – отмечают в АО «КазАгро». В 2014 году эта сумма составила – 991 млн тенге: Костанайская область – 477 млн тенге, СКО – 234 млн тенге, Акмолинская область – 89 млн тенге, Актюбинская область – 42 млн тенге, Карагандинская область – 28 млн тенге, ВКО – 21 млн тенге.

В 2014 году АО «КазАгроПродукт» была запущена программа по закупу скота у крестьянских и фермерских хозяйств и его дальнейшему промышленному откорму. Сегодня эта программа внедрена на 8 крупных откормплощадках. По данным специалистов, всего поставлено на откорм свыше 9,2 тыс. голов и экспортировано более 1 тыс. тонн мяса и мясопродуктов.

Новыми кредитными продуктами животноводства – «Алтын Асык» (коневодство), «Кулан» (овцеводство) и «Ырыс» (мини-МТФ) – наиболее активно пользовались СКО, Алматинская область и ВКО.

В 2015 году нацхолдингом «КазАгро» на финансирование отрасли планируется направить 253 млрд тенге. Среди актуальных задач: пролонгация средств заимствованных холдингом из Национального фонда до 2032 года; осуществление займа из ЕНПФ в размере 169 млрд тенге для продолжения программы финансового оздоровления; обеспечение возврата средств, выделенных Продкорпорацией в 2012-2014 годах.

# Как вступление в Евразийский экономический союз повлияет на бизнес?

**Виктория Тян, старший специалист по юридическому консультированию «Делойт» в Казахстане**

Согласно данным исследования ООН за 2013 год (International Migration 2013), более 3% населения всего мира сегодня живет и работает в других странах и с усилением взаимосвязанности экономик различных стран это число будет только увеличиваться. Поэтому сегодня такое социальное явление, как трудовая миграция, является объективной реальностью и неотъемлемой частью международных экономических отношений. По данным международного исследования компании «Делойт»: «Трудовые ресурсы 2020» – более 40% руководителей крупнейших международных корпораций считают конкурентную борьбу за высококвалифицированных специалистов на международном рынке и в развивающихся странах своим основным приоритетом.

Для Казахстана особенную актуальность этот вопрос приобрел в 2010 году, когда Соглашение Таможенного союза «О правовом статусе трудящихся-мигрантов» от 19 ноября 2010 года (далее – Соглашение) позволило гражданам России и Беларуси пребывать в Казахстане без каких-либо ограничений. Более того, в связи со вступлением в законную силу Договора о Евразийском экономическом союзе (далее – Договор о ЕАЭС) 1 января 2015 года гражданам 4 стран-участниц открывается уникальная возможность осуществления трудовой деятельности на территории договаривающихся государств без учета ограничений по защите национального рынка труда и без разрешения от местных уполномоченных органов.

Важно отметить, что помимо стран-участниц Таможенного союза действие данного Договора применимо также в отношении Армении (участница ЕАЭС) и в скором времени будет применимо в Кыргызстане, находящемся на пути к присоединению к Договору о ЕАЭС, что существенно расширяет пространственную сферу действия по сравнению с Соглашением 2010 года.

Договор о ЕАЭС также расширяет определение трудовой деятельности граждан стран-участниц в качестве деятельности (1) на основании трудового договора или (2) деятельности по выполнению работ (оказанию услуг) на основании гражданско-правового договора. Очевидно, что гражданам стран-участниц предоставляется уникальная возможность не только работать на казахстанского работодателя по трудовому договору, но также самостоятельно выполнять работы и оказывать услуги на основании гражданско-правового договора («сервисный договор»).

Учитывая, что законодательство Казахстана определяет инициативную деятельность физических лиц, направленную на получение дохода, основанную на собственности самих физических лиц и осуществляемую от имени физических лиц, за их риск и под их имущественную ответственность как индивидуальное предпринимательство, интересным видится следующее.

Если решающим основанием прибытия иностранных граждан в Казахстан является извлечение прибыли, которую они намереваются получить, выполнив принятые на себя обязательства по гражданско-правовому договору за счет собственного имущества, то при сценарии не прямого найма казахстанским работодателем деятельность иностранцев – граждан договаривающихся стран-участниц ЕАЭС по праву следует квалифицировать как индивидуальное предпринимательство.

В то же время положения Закона о частном предпринимательстве гласят, что индивидуальным предпринимателем признается гражданин Казахстана или оралман, осуществляющий индивидуальное предпринимательство без образования юридического лица.

Таким образом, иностранные граждане прямо исключаются из списка лиц, которые вправе заниматься индивидуальным предпринимательством в Казахстане.

Однако же Конституцией гарантирована приоритетность международных договоров, ратифицированных Казахстаном, перед внутренними законами, что также предусмотрено Законом о частном предпринимательстве. Так, в соответствии с Договором «О правовом статусе граждан одного государства, постоянно проживающих на территории другого государства», заключенным между Казахстаном, Беларусью, Кыргызстаном и Россией и вступившим в силу в 2007 году, предусмотрено, что постоянный житель пользуется такими же правами и свободами и несет такие же обязанности, что и граждане страны постоянного проживания с изъятиями, установленными Договором и Конституциями сторон. Исходя из этого, граждане стран-участниц рассматриваемого Договора вправе зарегистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей, несмотря на установленный Законом о частном предпринимательстве запрет. Важным является то, что Россия данный Договор «О правовом статусе» не ратифицировала, и соответственно право на регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя на территории Казахстана предоставляется только постоянно пребывающим гражданам Беларуси, Кыргызстана и Таджикистана, исключая граждан России, что также следует из письменного пояснения налогового комитета Министерства финансов Казахстана.

Однако вступление в законную силу Договора о ЕАЭС исключает отмеченный выше запрет в отношении России, поскольку последняя ратифицировала Договор о ЕАЭС. В этой связи, похоже на то, что граждане стран-участниц ЕАЭС, ратифицировавших Договор, при соблюдении установленных законом условий, вправе осуществлять предпринимательскую деятельность и регистрироваться в качестве индивидуальных предпринимателей на территории Казахстана и осуществлять работы, оказывать услуги по гражданско-правовому договору без образования юридического лица.

В каком же случае для физлица возникает обязательство по регистрации в качестве индивидуального предпринимателя? При детальном изучении Закона о частном предпринимательстве становится понятно, что такое обязательство возникает в случае:

если данное физлицо использует труд наемных работников на постоянной основе;

если совокупный годовой доход данного физлица от предпринимательской деятельности превышает 12 МЗП (приблизительно $1400);

если данное физлицо реализует на территории торговых рынков сельскохозяйственную продукцию.

Физическое лицо, не использующее труд работников на постоянной основе, вправе не регистрироваться в качестве индивидуального предпринимателя при получении следующих доходов, установленных налоговым законодательством Казахстана:

1) облагаемых у источника выплаты;
2) имущественного дохода;
3) прочих доходов.

Исходя из буквального толкования Закона, следует, что обязательство по регистрации индивидуального предпринимателя не возникает в следующих случаях:

физическое лицо не использует труд наемных работников;

получает вышеуказанные виды дохода в Казахстане (вне зависимости от размера совокупного годового дохода).

Таким образом, граждане Договора о ЕАЭС могут избежать необходимости в регистрации в качестве индивидуального предпринимателя в Казахстане, при условии соблюдения выше установленных Законом условий. К примеру, если удержание и перечисление всех налогов за иностранного работника будет осуществлять контрагент иностранного работника, кому оказываются услуги гражданско-правового характера.

В заключение отметим, что структурирование отношений с иностранным персоналом всегда является одним из ключевых аспектов в бизнесе. Поток иностранной рабочей силы в связи со вступлением в законную силу Договора о ЕАЭС, безусловно, требует тщательного подхода как со стороны казахстанских компаний-работодателей/заказчиков, так и самих иностранных работников. Соблюдение требований законодательства в данном случае является определяющим в обеспечении легального пребывания на территории Казахстана.

Обращаем внимание, что настоящая статья не раскрывает вопросы, касающиеся налогового законодательства Казахстана, и носит ознакомительный характер.

## Бизнес-афоризмы

| | | | |
|---|---|---|---|
| Когда человек мыслит, он сомневается, но он уверен, когда действует. | Лучше целиться в совершенство и промахнуться, чем целиться в несовершенство и попасть. | Богатство не облегчает наших забот, но подменяет одни заботы другими. | Тратьте меньше, чем зарабатываете, — вот вам и философский камень. |
| Анатоль Франс | Т. Уотсон | Эпикур | Бенджамин Франклин |

# Неравный бой

## Производители мяса пытаются выжить в изменившихся условиях рынка

Адина Байкинова

Местный рынок мясной продукции находится в непростой ситуации: с одной стороны, импортеры, число которых год от года растет вместе с объемами импортируемой продукции, с другой – госпрограммы, которые не всегда эффективны в нынешних условиях рынка. Игроки рынка сетуют на то, что в связи со вступлением Казахстана в ЕАЭС можно будет ожидать наплыва российских игроков, учитывая и тот факт, что из-за ослабления курса рубля импортное мясо стало дешевле в цене по отношению к продукции местных производителей. Отечественные фермеры пока не в силах покрыть потребности местного рынка, так что вся надежда ложится на государство.

### Курс на ТС

Натуральный объем импортного мяса с 2010 года по 2014 год ежегодно увеличивался и составил 24,5 тыс. тонн за январь-ноябрь 2014 года. Основными направлениями для казахстанского экспорта являются страны ТС и Китай. Так, за отчетный период доля экспорта мяса и мясной продукции составила 40% от совокупного объема экспорта.

Россия с Беларусью, в свою очередь, импортируют до 40% ($15,5 млн) от всей мясной продукции, ввозимой в страну. Далее следуют Польша и Бразилия с 25% (9,2 $ млн) и 12% (4,5 $ млн). В целом, доля импорта по странам составляет 58 $ млн за январь-ноябрь 2014 года. За рассматриваемый период самый высокий темп роста предложения мяса наблюдался в 2012 году, когда сумма импорта составила $115,6 млн.

Стоит отметить, что практически все мясо, производимое на территории Казахстана, реализуется через внутреннюю торговлю. Незначительная доля экспорта в размере $9,1 млн (за 11 месяцев 2014 года) почти полностью уходит в страны ТС.

### Принцип «закрытых» глаз

Несмотря на положительную динамику производства тех же КРС, казахстанские животноводы все еще не могут полностью закрыть все потребности местного рынка. В графике №1 отчетливо видно, что после 1990 года производство КРС упало почти в 2 раза. Так, в начале 90-го года численное поголовье КРС составляло 9,7 тыс. голов. Сегодня эта цифра не доходит и до 6 тыс. голов, хотя и демонстрирует уверенный вектор роста.

Как объясняет эту ситуацию Динара Жангужекова, эксперт Казахстанского центра гуманитарно-политической конъюнктуры, из-за некоторых государственных реформ в 1990 году в стране стало резко сокращаться поголовье скота. По сравнению с показателями 1990 года в 2014 году поголовье КРС сократилось на 59%, овец и коз стало меньше на 49%, птицы – на 57%.

«В итоге цепочка вопросов упирается в самый главный из них: «Как увеличить число поголовья скота?». Многие эксперты, агрономы, специализирующие в области рынка мяса, хором заявляют о невыгодном ныне положении отечественного мясного скотоводства, большинство находится на частном подворье и считается мелкотоварным производством», – говорит спикер.

Сегодня уровень забоя КРС в Казахстане составляет порядка 43% от общего поголовья скота. Согласно информации продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО), порядка 35% забоя считается средним показателем для обеспечения стабильной численности стада. «При большем уровне численность поголовья снижается, что автоматически скажется на дальнейших объемах производства мяса», – говорится в мастер-плане.

### Бог в помощь

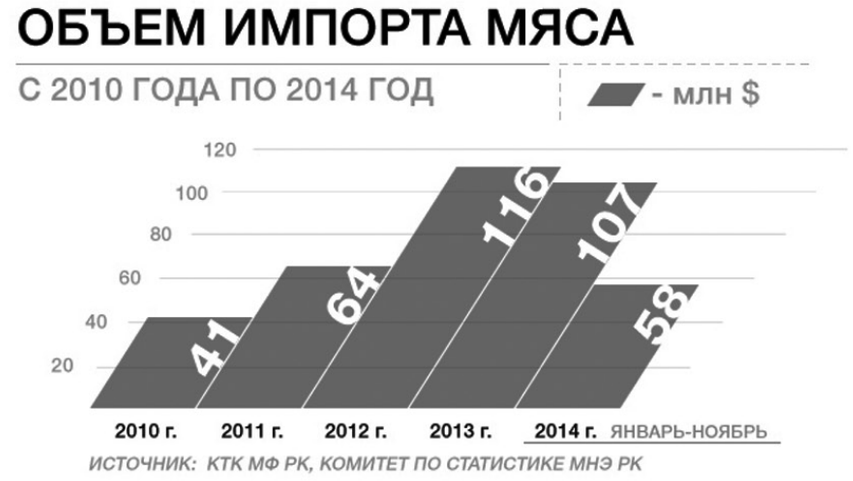
Государство же всячески старается возродить животноводческую отрасль посредствам дотаций и субсидий через госпрограммы, об эффективности которых стоит говорить отдельно. По мнению экспертов, часть программ, в частности Программа развития экспортного потенциала мяса крупного рогатого скота Республики Казахстан на 2011-2020 годы, направлена на запланированное увеличение экспортного потенциала мяса КРС до 60 тыс. тонн уже к 2016 году. Напомним, что сегодня мы экспортируем 24,5 тыс. тонн. Второй по значимости для отрасли является госпрограмма «Сыбага», благодаря которой у производителей есть возможность получения кредита на приобретение маточного поголовья КРС и племенных быков-производителей.

«На первый взгляд цели и задачи, поставленные правительством, носят стратегический и рациональный характер. Однако углубляясь в проблему, сравнивая запланированные задачи с существующим положением отечественного хозяйствования, можно проследить структурное несоответствие между ними, которое, как обычно, приведет к плачевным результатам. Прежде чем обеспечивать мясом внутренний рынок, руководство занято исключительно поставкой его на экспортные ниши», – говорит Жангужекова.

По ее словам, вдобавок к существующим мерам поддержки государство должно наконец-то начать политику по предоставлению беспроцентных кредитов сельхозпроизводителям и, учитывая менталитет большинства населения страны, взять на себя контролирующие функции, которые будут отличаться жесткостью и оперативностью.

Неоднозначными для местного рынка остаются будущие последствия вступления Казахстана в ЕАЭС, так как, по предположению игроков, на рынке может ожидаться засилье российских игроков и, как следствие, постепенное вытеснение местных производителей с рынка.

«От вступления в ЕАЭС на данный момент видны лишь отрицательные стороны, так как в Казахстан по минимальной цене завозится мясная продукция, уступающая по качеству отечественной продукции. И ни для кого не секрет, что российские импортеры в основном заполняют наш рынок мясными и молочными продуктами низкого качества, вследствие чего страдает отечественный потребитель. Кроме того, хочется сказать, что государство недополучает в бюджет дополнительные доходы в виде налогов. Немаловажен и социальный фактор в виде дополнительных рабочих мест на вновь создающихся предприятиях», – подытоживает Маргулан Дуйсетаев, руководитель «Food planet».



# Пост сдал, пост не принял

Помимо уже имеющихся проблем с большими объемами импортируемой продукции, которая в связи с ослаблением российского рубля становится все дешевле, жизнь отечественных производителей мясной продукции усложняют дополнительные препоны. К примеру, с этого года к ним прибавилась непонятная ситуация с сертификацией. С начала текущего года Минсельхоз передал часть функций, в частности, лицензирование производителей мясной продукции областнымакиматам. Процедура была призвана облегчить выдачу лицензий, однако на деле только затруднила ее получение.

«Передача прав на выдачу ветеринарно-санитарного заключения и присвоение учетного номера объекту была инициирована Правительством РК. В связи с тем, что полномочия были переданы в местные исполнительные органы, многие начинающие производства ощутили застой в работе, не имея вышеуказанного заключения для старта той или иной деятельности», – объясняет МаргуланДуйсетаев.

Спикер поясняет, что территориальная инспекция Комитета ветеринарного контроля и надзора МСХ РК была лишена полномочий по выдаче документов для ввода объектов в эксплуатацию. После внесения поправок в Закон оветеринарии о передаче некоторых полномочий в местный исполнительный орган акимат не вправе выдавать заключения и учетные номера, так как правительство не передало Управлению сельского хозяйства Астаны подзаконные акты и механизм правильной работы по выдаче вышеуказанных документов.

В свою очередь в акимате нашему изданию пояснили, что подобная процедура была принята недавно, и для ее эффективной работы необходимо время. «Такая функция была только принята недавно, – объясняют в акимате Алматы, – и буквально только на этой неделе создали управления сельского хозяйства при акиматах».

В МСХ подтверждают, что все полномочия по лицензированию с министерства сняли, так как «было разграничение полномочий по указанию главы государства, мы передали функции для усиления роли акиматов, многие центральные государственные органы также передали часть функций».

Но пока ведомства выясняют, на каком этапе затормозился процесс, страдают отечественные производители. Сроки выдачи ветеринарно-санитарного заключения остаются проблемой, более того, по словам МаргуланаДуйсетаева, срок решения данного вопроса УСХ не оглашают, так как сами не имеют представления, когда правительство в лице МСХ передаст подзаконные акты и механизм правильной работы по выдаче документов акиматам.

Редакция «Капитал.kz» отправила официальный запрос в акимат Алматы с просьбой разъяснить сложившуюся ситуацию. Мы будет следить за развитием событий.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### НЕФТЕДОБЫВАЮЩИЕ КОМПАНИИ

Министерство энергетики Казахстана до конца марта текущего года обещает принять меры по оптимизации налогообложения нефтедобывающих компаний, сообщил в среду глава этого ведомства Владимир Школьник. «В 2015 году в связи с падением мировых цен на нефть всеми добывающими компаниями страны приняты меры по сокращению затрат, тем не менее, совместно с экономическим блоком правительства ведется анализ финансового состояния основных предприятий, и до конца марта будут приняты меры по оптимизации налогообложения и сокращения текущих инвестиционных затрат для того чтобы сохранить уровень добычи и выполнить социальные обязательства этих компаний», – сказал Школьник на расширенном заседании правительства. По его словам, в связи с этим возможна также корректировка рабочих программ недропользователей. «В 2014 году переработано 15 миллионов тонн нефти, это 104% к 2013 году и основные задачи в нефтепереработке следующие: это бесперебойное обеспечение страны нефтепродуктами, поддержка технического состояния наших нефтеперерабатывающих заводов и их модернизация», – продолжил глава Минэнерго. «По вашему поручению прорабатывается строительства 4-го нефтеперерабатывающего завода», - обратился он к президенту Казахстана Нурсултану Назарбаеву. Объем экспорта нефти из Казахстана в прошлом году, по его сведениям, составил 62 миллиона тонн, в том числе 35 миллионов тонн по основной экспортной системе КТК. «Продолжается работа по расширению Каспийского Трубопроводного Консорциума до 67 миллионов тонн, срок окончания этих работ – 2016 год», – уточнил Школьник. «Крупные проекты – ТенгизШевройл (ТШО) в этом году планируется добыть 26 миллионов 700 тысяч тонн нефти, в текущем году должно быть принято решение по проекту будущего расширения ТШО. Прогнозный срок ввода в эксплуатацию новых объектов расширения – 2021 год», – добавил он. «Кашаган: в декабре прошлого года подписано соглашение по урегулированию всех вопросов по проекту, возобновление коммерческой добычи нефти начнется в второй половине 2016 года», – заключил глава Минэнерго. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

### МЕСТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ В КМГ

Доля казахстанского содержания в закупках работ и услуг НК «КазМунайГаз» составила 73% по итогам 2014 года, сообщил сегодня на брифинге в СЦК председатель правления нефтегазовой нацкомпании Сауат Мынбаев. «Касательно поддержки отечественных производителей, доля КазМунайГаза в объеме закупок составляет 73% по работам, услугам и по товарам чуть меньше. Это достаточно высокий показатель, возможно, самый высокий показатель среди нефтедобывающих компаний», – сказал С. Мынбаев. Также С. Мынбаев прокомментировал ситуацию с реализацией зарубежных активов в рамках программы приватизации. «По зарубежным активам их не так много, но самый большой актив – это компания, сейчас она называется «КМГ International», это НПЗ в Румынии, соответствующая сеть газозаправок, хранилищ и т.д. То, что относится к основному бизнесу нефтепереработки и реализации этих нефтепродуктов, этот актив реализовывать не предполагается, его КазМунайГаз планирует сохранить. В тоже время внутри КМГ International есть ряд непрофильных активов, даже есть небольшой добычной актив в Румынии, есть актив по производству химической продукции, оказанию сервисных услуг, эти компании входят в состав программы приватизации, эти активы будут реализованы», – пояснил глава КМГ.**(primeminister.kz)**

### ПРОМПРОИЗВОДСТВО А ЯНВАРЕ СНИЗИЛОСЬ

В январе 2015 года индекс физического объема промышленной продукции составил 99,2%. «В январе 2015 года по сравнению с январем 2014 года снизилась добыча нефти, агломерированных железных руд и каменного угля. Сократилось производство напитков, бумаги, продуктов нефтепереработки, плоского проката, нелегированной стали и легковых автомобилей. Снижение зафиксировано в Акмолинской, Алматинской, Атырауской, Западно-Казахстанской, Костанайской, Павлодарской, Северо-Казахстанской, Восточно-Казахстанской областях и в городе Алматы», – сообщает комитет по статистике МНЭ РК, передает Kazakhstan Today. При этом увеличилась добыча природного газа и руд цветных металлов. Возросло производство продукции химической промышленности, резиновых и пластмассовых изделий. Увеличение объемов производства промышленной продукции наблюдалось в 7 регионах республики. **(Kazakhstan Today)**

**Компания с иностранными инвестициями купит участок для строительства завода в Алматинской области**

**Участок промышленного назначения, от 08 до 15 га, желательно прямоугольной формы, вдоль трассы.**

**Наличие или возможность подключения/подведения инженерных коммуникаций (ЖД ветка, газ, электричество, канализация, вода)**

**Контактный тел.:**
**+7 747 759 32 99; +7 916 708 18 67**
**info@kz.mareven.com**

# НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

### СМЕРТНОСТЬ СНИЗИЛАСЬ

В результате раннего выявления злокачественных опухолей показатель смертности от онкозаболеваний в Казахстане в 2014 году снизился до 94,0 на 100 тыс. населения. Об этом сегодня на брифинге в Службе центральных коммуникаций при Президенте РК заявил главный онколог Министерства здравоохранения и социального развития РК Куаныш Нургазиев. В своем выступлении Куаныш Нургазиев сообщил, что по состоянию на 1 января 2015 года в Казахстане на учете в онкологических организациях состоит 150 436 онкологических больных (2013г. – 146 404 онкологических больных). Увеличение численности онкобольных обусловлено ростом заболеваемости злокачественными новообразованиями. Данная тенденция характерна для всех развитых стран. По данным ВОЗ, в мире к 2020 году будет зарегистрировано 20,6 млн. новых случаев онкологических заболеваний. Кроме того, увеличение численности онкобольных обусловлено реализацией 6 программ раннего выявления злокачественных опухолей. Скрининговые медицинские осмотры населения являются наиболее эффективным методом профилактики и ранней диагностики злокачественных новообразований. На сегодняшний день отечественные организации здравоохранения располагает передовыми технологиями диагностики и лечения рака, которые позволяют добиться полного выздоровления пациента, особенно на ранних стадиях заболевания. В результате раннего выявления показатель смертности от злокачественных опухолей имеет тенденцию к снижению. По оперативным данным, в 2014 г. он составил – 94,0 на 100 тыс. населения (99,49 – 2013 г.). В свою очередь директор Национального центра проблем формирования здорового образа жизни Жамиля Баттакова подчеркнула, что снижение смертности от онкологических заболеваний является одним из приоритетных направлений Государственной программы «Саламатты Қазақстан». В рамках ее реализации и Всемирного дня борьбы против рака со 2 по 11 февраля 2015 года в регионах республики проходит декадник по профилактике и раннему выявлению онкологических заболеваний. В ходе декадника в организациях первичной медико-санитарной помощи (далее – ПМСП) и онкодиспансерах прошли дни открытых дверей, по итогам которых, по предварительным данным, около 120 тыс. человек прошли медицинский осмотр у узких специалистов, более 40 тыс. человек получили консультации. Также в рамках декадника были проведены семинары для 11,2 тыс. сотрудников организаций ПМСП по вопросам повышения онконастороженности и профилактики онкозаболеваний. Напомним, Всемирный день борьбы против рака отмечается ежегодно 4 февраля по инициативе Международного противоракового союза. В 2015 году он прошел под лозунгом «Это достижимо!». **(mzsr.gov.kz)**

### БИЗНЕСМЕНЫ ПРОСЯТ ПОМОЩИ

Казахстанские предприниматели обращаются в правительство с просьбой решить ряд важных вопросов. Об этом на расширенном заседании правительства сказал первый вице-премьер РК Бакытжан Сагинтаев, передает корреспондент центра деловой информации Kapital.kz. «С учетом кризисных явлений и снижением цен на нефть в ходе встреч в регионах предприниматели дополнительно поднимают вопросы, требующие оперативного решения со стороны правительства. Первое - это блок вопросов, касающихся точечной поддержки предприятий через предоставление предприятиям понижающих коэффициентов на тарифы на электроэнергию и железнодорожные перевозки и предоставления доступа к объектам торговли для товаропроизводителей», – сказал Бакытжан Сагинтаев. По его словам, эти вопросы прорабатываются в рамках мероприятий по поддержке предприятий на 2015 год. Кроме того, Бакытжан Сагинтаев отметил, что оперативно были решены вопросы по предоставлению льгот на тарифы на железнодорожные перевозки и электроэнергию по отдельным предприятиям, продлению временного запрета по вывозу лома и золотосодержащего сырья на 5 месяцев. «Второе – это обеспечение сбыта продукции через усиление требований по местному содержанию и заключение долгосрочных контрактов с национальными компаниями и системообразующими предприятиями. Для обеспечения отечественных предприятий заказами в ходе поездок заключен 121 меморандум на общую сумму 960 млрд тенге», – проинформировал он. Также первый вице-премьер отметил, что ведутся переговоры с российской стороной по решению вопросов взаимной торговли. «В соответствии с договоренностями, достигнутыми в ходе вашего телефонного разговора с Владимиром Владимировичем Путиным 9 февраля, для решения текущих вопросов взаимной торговли с Россией вами даны соответствующие поручения», – отчитался Сагинтаев перед Нурсултаном Назарбаевым. **(kapital.kz)**

### РЕФОРМА ГОССЛУЖБЫ

В ходе расширенного заседания правительства президент РК Нурсултан Назарбаев отметил, что необходимо продолжить реформу государственной службы. «Проведена широкомасштабная реформа государственного управления. По реформе государственной службы нам работу надо активно продолжать. В последнее время чувствуется здесь торможение», – сказал Нурсултан Назарбаев. Он напомнил, что были переданы полномочия правительства на уровень министерств и местных организаций. «В результате реорганизации количество министерств сократилось с 17 до 12, комитетов – с 54 до 40. Упразднены все агентства, входящие в состав правительства. Каждый министр получил соответствующие полномочия», – подвел итоги реформирования глава государства. Кроме того, с 1 октября прошлого года обеспечена передача порядка 60 функций правительства на уровень министерств и акиматов. Полномочия местных исполнительных органов расширены на 261 функцию. С центрального уровня им передано 2000 единиц штатной численности с соответствующим бюджетом. **(kapital.kz)**

# Из спорта в бизнес

**Зауре Медерханова**

Популяризация здорового образа жизни придала новый импульс развитию фитнес-клубов. **Сегодня в** Алматы огромный выбор спортивных залов различного уровня и класса, и их количество продолжает расти. «Капитал.**kz**» узнал, **т**ак ли легко открыть свой фитнес-клуб и с какими проблемами сталкиваются предприниматели в этом бизнесе.

**Когда приходит прибыль?**

Мастер спорта по плаванию и владелец фитнес-центра «Тан Нуры» Вячеслав Зайцев, 5 лет проработав юристом, в 2008 году решил открыть свое дело. Неожиданное предложение и благоприятная обстановка в стране помогли ему реализовать свою давнюю мечту. «После кризиса 2005-2006 годов, когда спорт в стране начал становиться популярным и велась активная пропаганда здорового образа жизни, мне предложили взять в аренду здание фитнес-центра, и я решил попробовать себя в этом бизнесе», – рассказывает Вячеслав. Первые 2 года, по словам бизнесмена, были самыми тяжелыми, и ему пришлось столкнуться с рядом трудностей.

Первоначальный капитал составлял около $60 тыс. – это оборудование для тренажерных залов, групповых классов и аквaоборудование для бассейна. Тогда проблема для бизнесмена заключалась в том, что не было импортирующей компании, которая завозит это оборудование, его частично заказали из Москвы.

Еще одной сложностью на первоначальном этапе было привлечение аудитории. «Мы попробовали очень много видов рекламы. А определенный вид рекламы, как известно, требует серьезных вложений, и несмотря на большие деньги, не факт, что он будет хорошо работать. Но по истечении 2 лет мы нашли то, что для нас работает – это интернет», – рассказывает он.

Сегодня в Алматы в каждом районе по 2-3 фитнес-центра, поэтому Вячеслав Зайцев акцентирует свое внимание на тренерско-преподавательском составе. По его словам, здание и оборудование могут быть классом пониже, но если тренерско-преподавательский состав не очень квалифицированный, то удержать клиентов крайне сложно.

Этот бизнес отличается сезонностью. Период с декабря по февраль считается «мертвым сезоном», но и в конце лета отмечается спад. «Очень сильно влияют погодные условия, то есть если дождь или снег пошел, то можно сказать с вероятностью 50%, что людей в этот день не будет», – рассказывает он.

Прибыль пришла к бизнесмену только через два с половиной года. Первые годы, по его словам, были достаточно убыточными. Сейчас они переехали в новое здание с более широкой площадью, и соответственно выросли расходы. «Площадь нашего клуба увеличилась с 400 кв. м до 1200 квадратов. Здесь мы работаем первый год. Основные расходы на коммунальные услуги: прогрев бассейнов, сауны, вода, электроэнергия – это все очень дорого. Также нужно было закупить дополнительно новое оборудование, на что мы потратили около $50 тыс. Его мы закупали по кредитной линии, которую сейчас закрываем, поэтому пока работаем в ноль. Как мы эту зиму отработаем, я пока четко сказать не могу, но надеюсь, зиму отработаем хотя бы в ноль», – говорит Вячеслав.

Оборудование бизнесмен предпочитает заказывать из России, несмотря на дешевизну и широкий выбор в Китае. «Здесь с 2010 года работает компания, которая завозит оборудование из России. Мы не покупаем в Китае, потому что любое оборудование имеет свой срок эксплуатации и требует определенного сервиса. Если что-то сломается, никто в кратчайшие сроки не сможет заменить, приехать починить, специалистов нет, только продажа, без сервисного обслуживания», – объясняет Зайцев.

За 6 лет своей деятельности предприниматель разработал свою бизнес-модель и знает, как справляться со сложными ситуациями. «На аналогичный бизнес сегодня потребуется около $100-150 тыс., то есть если начать и работать без дополнительных вкладов. Конечно, это будет не премиум-класс, а чуть выше эконом-класса. На премуим-класс потребуется около $500 тыс. инвестиций, не учитывая аренду», – говорит он.

Открывать новый клуб Вячеслав пока не торопится. У бизнесмена другие планы на развитие. «Мы планируем год-два поработать здесь, набрать обороты, а после уже можно будет подумать об открытии нового места. Сейчас хотим сделать акцент на школу плавания. У нас хороший тренерско-преподавательский состав именно по плаванию. Хотим сделать не просто любительские тренировки, а профессиональные. У нас проводятся соревнования, но мы хотели бы, чтобы это было более профессионально, присваивались определенные звания, чтобы спортсмены могли выезжать», – поделился планами Вячеслав.

**Старт с 40 тысяч долларов**

Владелец сети фитнес-клубов «Fitness Gym» Руслан Урманов, несмотря на высшее образование в области информационных технологий, сразу же после окончания университета в 2008 году начал работать фитнес-инструктором и через 5 лет открыл свой фитнес-клуб. «Мне больше по душе спортивные направления. Спортом увлечен очень давно, еще со школы занимаюсь с «железом» в тренажерных залах. Проработал почти во всех основных фитнес-центрах города: от самых бюджетных до самых люксовых. Таким образом, я получил опыт работы с разным классом. Но во всех фитнес-клубах есть руководители, которые направляют в свое русло и не дают развиваться человеку. У меня было много идей, большое желание сделать свое, самому управлять процессом. Я накопил деньги и открыл свой первый зал», – рассказывает бизнесмен.

Свой первый фитнес-клуб Руслан открыл в декабре 2012 года с первоначальным капиталом в $40 тыс. «Для создания небольшого тренажерного зала от 200 до 300 кв. м такой суммы вполне достаточно. Затраты были именно на создание тренажерного зала, на оборудование, аренда и коммунальные платежи – это уже отдельно. Оборудование можно и в городе приобрести, заказать в Китае или привезти оттуда самому. Вариантов много, все зависит от начального бюджета. Я решил использовать уже подержанное оборудование в хорошем состоянии. Главное, я считаю, чтобы оно было удобным и на нем было приятно заниматься», – считает предприниматель.

Но внешний вид тренажерного оборудования для привлечения клиентов, по его словам, тоже очень важен. «Многие сейчас больше внимания обращают на внешний вид, чтобы оборудование было красивым, удобным и прорабатывало нужные мышечные группы. На качество обращают внимание в основном только опытные пользователи тренажерного зала», – говорит он.

Как у любого начинающего бизнесмена, у Руслана были сложности, но только первые месяцы. По его словам, тяжело было выделить деньги на коммунальные услуги, на аренду, которая «съела» почти всю прибыль. «Наемных работников у меня не было, зарплату никому не платил, за исключением уборщицы. Мы с моим младшим братом работали вдвоем, все делали сами, нам это было выгодно. И тренажеры сами ремонтировали, и электрику, и сантехнику. И по сей день иногда сам делаю, потому что так и быстрее, и выгоднее», – рассказывает бизнесмен.

Основная аудитория – молодежь от 15 до 25 лет. Первоначально они столкнулись со сложностями по раскрутке зала, потому что нужно, чтобы люди пришли, записались, заплатили деньги. Но постепенно, имея опыт работы в данной сфере, знаешь, как привлекать клиентов, как оставить, не упустить, дать результат. Самое главное, чтобы клиент получал результат и был морально удовлетворен. «Разные люди бывают, некоторые приходят на тренировку, чтобы отдохнуть от работы, другие – сбросить вес, подкачать мышцы. И когда ты людям это даешь, они тренируются дальше, это хорошо им, и нам, конечно, тоже», – поясняет он.

В этом бизнесе самый трудный период – это летний сезон. Когда теплеет, люди перестают посещать тренажерный зал, спад составляет сразу около 30%. Особенно «приятный» период для фитнес-залов – это весна, когда люди начинают усердно заниматься, хотят похудеть к лету, особенно женщины.

Сегодня бизнесмен успешно развивает свою сеть фитнес-клубов и уже набрал достаточно опыта. «Успех в данном бизнесе зависит от очень многих факторов: от самого зала, от его расположения, даже от того, куда направлены окна и двери. Многие факторы, казалось бы незначительные, влияют на поток клиентов, на ваш бизнес. Если вход со двора – это уже минус, и вы теряете определенное количество людей. Прибыль также зависит от стоимости аренды. Если плата за аренду высокая, то соответственно и прибыль будет «съедаться». Конечно, это не нефть, не газ, не ценные бумаги, и прибыль не такая большая. Это все равно малый бизнес. Недостатков особых я не вижу, только большая конкуренция и сезонность», – говорит Руслан. Зато в этом бизнесе нет круговорота, как в торговле, и он прозрачен. «Если в торговле персонал или покупатель может что-то с собой унести, ты можешь не уследить. А здесь такого нет, тут легче проконтролировать, то есть потерь меньше», – рассказывает он.

Летом 2013 года Руслан Урманов открыл свой второй зал в городе, но на этом молодой бизнесмен останавливаться не собирается. «Здесь прибыль ко мне начала поступать уже где-то на третьем месяце. Первый годовой оборот от общего дохода составил около 20%. В июне прошлого года я открыл второй зал, то есть через полтора года. В планах открыть еще один расширенный и полноценный фитнес-клуб», – поделился планами Руслан.

**Отличайся или умри!**

Владелица «Sport Line Z» Елена Захарова мечтала иметь свой фитнес-клуб еще с 15 лет. Бизнесвумен является мастером спорта по легкой атлетике, а также имеет образование в области психологии, дизайна интерьера и бизнеса. Начала свое дело Елена в России в 1994 году, где создала авторскую школу фитнеса. В 2000 году переехала в Кыргызстан, а спустя 8 лет решила развивать свой бизнес в Казахстане.

«В России мы делали наши первые шаги, очень много ошибок было, мы только развивались. Затем в Кыргызстане у нас уже было свое имя (бренд фирмы), мы были хорошо известны. Но в Бишкеке были проблемы в виде постоянных проверок разными инстанциями. Все проверяющие приходили с желанием взятки, процветала коррупция. Потом была революция, люди работали по 8-10 часов без света, у предпринимателей портилось оборудование (холодильные установки), пропадали продукты, поэтому многие закрылись и уехали. И мы решили уехать в Казахстан, где спокойно и больше перспектив», – рассказывает она.

Спустя год после приезда в Казахстан, в 2009 году Елена открыла небольшой клуб в подвальном помещении общей площадью 70 кв. м, зал был всего 47 кв. м. По ее словам, она вложила $4 тыс. в ремонт и мелкое оборудование, остальное она привезла из Кыргызстана. В течение 3 лет бизнес развивался в маленьком клубе – собиралась и обучалась команда. А спустя 3 года они переехали в новое помещение.

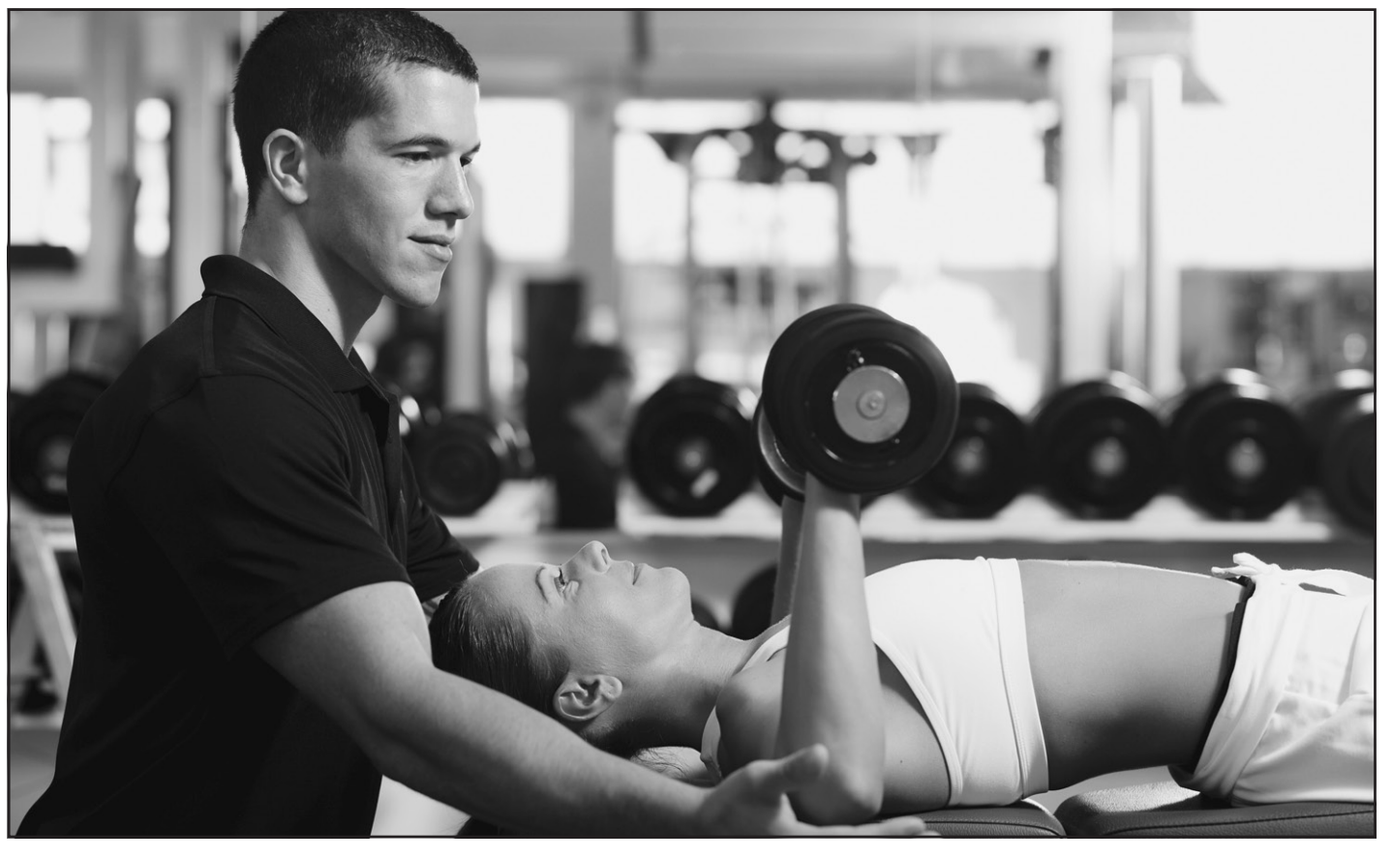
«Нам даже не пришлось перерегистрироваться в налоговой инспекции, здания находились в одном районе. В новый клуб общей площадью 250 кв. м мы вложили $25 тыс. В основном средства были потрачены на оборудование и спортивный инвентарь, а в ремонт вкладывался сам хозяин (арендатор). Оформлением помещения занималась сама, так как у меня еще и дизайнерское образование. После переезда в новое помещение первые месяцы мы шли на убыль, доход пришел где-то через 6-7 месяцев», – рассказывает бизнесвумен.

За 20 лет своей деятельности предпринимательница уже хорошо знает все преимущества и недостатки этого бизнеса. «Если площадь фитнес-клуба находится в постоянной аренде, то бизнес может стать убыточным. Помимо больших просторных залов, нужны раздевалки, душевые, специальные технические помещения, сопровождающие массажные и косметологические помещения, ресепшн, стоянки для машин, потому что даже если парковка будет неудобной, клиенты станут жаловаться», – говорит она.

Платить приходится много, а финансовые обороты могут быть незначительны. Идут большие расходы на электроэнергию, уборку, обновление спортивного инвентаря, зарплату персонала, налоги и т.д. Фитнес – не является услугой первой необходимости. Сфера услуг в целом очень сильно зависит от общего благополучия в стране. Большинство видов бизнеса рассчитаны именно на средний класс.

По мнению Елены, несмотря на недостатки, этот бизнес можно успешно развивать, если иметь свою отличительную особенность. «Основа любого бизнеса: «Отличайся или умри!». Если этого нет, то вы безликие, о вас говорить не будут, даже не запомнят, не так быстро завоевывается аудитория. Конечно, какие-то базовые шаги по бизнесу одинаковые, но вы должны отличаться от своих конкурентов в любом бизнесе», – считает Елена.

Она намерена дальше развивать свой бизнес, и большая конкуренция ее не пугает. «Конкурентная борьба должна быть, для того, чтобы развиваться. Но благодаря нашей авторской работе мы стоим обособленно. В дальнейшем планируем открыть как минимум вторую точку вместе с тренажерным залом, для мужчин в том числе», – подытожила Елена Захарова.



# 16 лет «мобильного рабства»

## Уже в этом году казахстанцы смогут менять оператора с сохранением номера

**Виктория Говоркова**

По словам CEO «Tele2 Казахстан» Питари Кивикко, услуга переноса мобильного номера (MNP) будет внедрена в нашей стране в июле-августе, пока же операторы ждут подтверждения от регулятора, проводят подготовительные работы и тестовые подключения.

### Трудности переноса

Основная идея технологии переноса номера – предоставить абоненту возможность сохранить свой существующий мобильный номер при смене оператора. При этом номер сохраняется полностью, включая так называемый DEF-код (701, 777, 707 и т.д.). После внедрения этой услуги нельзя будет определить из сети какого оператора совершается входящий звонок или на номер какого оператора абонент хочет позвонить.

По словам Миндаугаса Убартаса, коммерческого директора «Tele2 Казахстан», это была одна из преград, которую им в ходе согласования всех деталей внедрения услуги не удалось преодолеть. Возможно, именно это стало основной причиной непопулярности услуги MNP, к примеру, в Беларуси, где такие преграды также не смогли устранить.

Это не единственный момент, по которому операторам сложно было прийти к общему мнению.«Tele2 Казахстан хочет, чтобы эта услуга была как можно проще и доступней всем, а некоторые другие игроки хотят, чтобы было как можно сложнее и дольше. На сегодняшний день мы достигли понимания в том, что нужно проверять как можно меньше данных для переноса, чтобы клиентам было удобнее и так называемое мобильное рабство наконец-то кончилось», – говорит Миндаугас Убартас.

Для оформления переноса абоненту нужно будет уточнить свои регистрационные данные на стороне оператора-донора и предоставить удостоверение личности. Заявку на перенос можно оформить в салонах операторов или у авторизированных дилеров. Сразу после введения услуги процедура переноса для абонентов будет занимать 4 рабочих дня, после шести месяцев – до одного рабочего часа, а спустя год с момента запуска сократится до 30 минут. Менять таким образом оператора можно будет не чаще чем один раз в 60 дней. Деньги на балансе от одного оператора к другому не переносятся, поэтому переход желательно осуществлять при нулевом балансе.

Отметим, что в мире существует несколько моделей внедрения услуги смены оператора с сохранением номера. Они могут быть платными и бесплатными. Для абонентов в Казахстане перенос номера от оператора к оператору будет бесплатным.

При этом сколько будет стоить внедрение услуги для самих операторов, пока неизвестно. В мировой практике затраты на внедрение переносимости номера с учетом доработок также варьируются от модели. Если требуется изменение в IP-системах оператора, эти затраты оцениваются в сотни тысяч долларов в зависимости от технического способа реализации MNP. Если реализация такой возможности осуществляется на программном уровне и не требует внедрения специального оборудования или аппаратной модернизации сети, значит, операторы не несут значительных затрат на ее реализацию. Сейчас решается вопрос о том, как операторы будут оплачивать всю центральную базу данных, пока договоренностей между ними и регуляторами по этому вопросу нет.

### Сила перетока

Операторы не озвучивают прогнозы по перетоку абонентов, но в «Tele 2 Казахстан» считают, что внедрение MNP значительно ужесточит конкуренцию на рынке связи. Как результат, «древние» операторы сотовой связи потеряют возможность удерживать абонентов административными мерами и будут вынуждены включиться в реальную борьбу за клиента путем снижения тарифов.

С одной стороны, у каждого оператора есть абоненты, которые пользуются его услугами из-за привязки к номеру. Для такой категории абонентов ввод MNP позволит безболезненно менять оператора. С другой стороны, основным драйвером выбора оператора является и будет являться качество услуг.

«Мы внимательно следим за мировой практикой, за тем, как процесс ввода MNP влияет на изменение количества абонентов у тех или иных операторов. Здесь показателен и логически оправдан пример России. Наши рынки схожи, поэтому поведенческие особенности пользователей в целом тоже очень похожи. Так вот там MNP стала достаточно нишевой услугой, по данным Минкомсвязи России, на август 2014 года количество перенесенных номеров составило около 500 тыс., и это из более чем 239-миллионной абонентской базы. Но это не означает, что мы абстрагируемся от MNP. Это очередной вызов для нас, и я надеюсь, что мы достойно себя проявим», – отмечал в интервью «Капитал.kz» директор департамента развития массового рынка АО «Кселл» Хикматулла Наситдинходжаев.

Однако по мнению руководства «Tele2 Казахстан», в России услуга MNP не стала популярной среди населения из-за того, что для перехода от оператора к оператору необходимо предоставить большое количество данных, там созданы искусственные преграды. К примеру, в Турции или Литве процедура максимально упрощена и поэтому пользуется большой популярностью

Напомним, что переходить от оператора к оператору с сохранением номера можно более чем в 100 странах мира.

# Кому в кризис жить хорошо

## Вендинговые компании на фоне нынешней экономической ситуации в стране

**Адина Байкинова**

Торговля через автоматы постепенно вытесняет мелкие розничные торговые точки. Хотя говорить о вытеснении ими больших ретейл-сетей пока не приходится, вендинг медленно, но верно завоевывает свою нишу в этой области.

Вендинг стал для местного рынка не только ноу-хау, но еще и перспективным рынком для развития, ведь данная отрасль имеет целый ряд преимуществ: относительно невысокие первоначальные вложения, низкий уровень издержек и растущий рынок спроса на подобные услуги. Наибольшую популярность вендинг-автоматы получили в различных общественных местах: офисах, школах и университетах.

«Объем рынка вендинга в Казахстане в целом не такой уж большой. Основное сосредоточение автоматов это пока город Алматы. Даже в Астане на сегодня представлено мало автоматов», – говорит Кирилл Романов, генеральный директор Kazakh vending company (KVC).

Если брать в пример страны Запада, то там на полную мощность развернулось непродовольственное направление вендинга. На европейском рынке можно встретить автоматы по продаже газет, цветов и книг. Нашему бизнесу еще предстоит освоить эти ниши.

### Сами мы не местные

Порядка 70% рынка вендинговых услуг занимают автоматы по продаже горячих разливных напитков (более половины всех вендинг-машин являются автоматами по продаже чая и кофе), остальные 30% оставляют за собой автоматы по продаже снеков или прочих видов продукции. Такие автоматы менее популярны, но, тем не менее, довольно многочисленны. По оценке экспертов, именно в этих сегментах задействовано наибольшее число вендоров. Кроме того, сегмент кофе-машин является самым быстрорастущим и имеющим наибольший потенциал роста.

«Рынок кофейного вендинга в РК попрежнему находится на стадии развития, пусть и не такого активного, как хотелось бы. Количество аппаратов на 20 тыс. жителей не превышает 1 штуки. Для нас все еще диковинно и непривычно покупать кофе из аппаратов, отдавая предпочтение кафе, где стоимость напитка завышена в 7-10 раз, при чистой себестоимости порции эспрессо – 20-50 тенге, в зависимости от качества зерен», – дает свою оценку Денис Давыдов, директор по маркетингу компании «Первая вендинговая».

Основные затраты вендинговых компаний идут на приобретение оборудования, которое на данный момент является полностью импортируемым. Помимо этого, на сервисное обслуживание и арендную плату может уходить до 35% от вложенных средств.

Насущной проблемой для рынка остается производственная база: все оборудование для вендинга импортируется, остальные составляющие также завозятся из-за рубежа. Кроме того, участники рынка сетуют на отсутствие законодательной базы для вендинговых компаний, так как пока каких-либо конкретных законов, которые бы регулировали оказание услуг через торговые автоматы, нет. На Западе, где вендинг развит достаточно высоко, государство поддерживает подобный бизнес через различные налоговые преференции и льготы.

«Мировыми лидерами по производству являются Италия и Испании. В Казахстане на сегодня очень много автоматов именно из ЕС, но есть китайского и корейского производства. Технически данное оборудование во много раз уступает европейскому, но цена при этом на него совсем не дешевая», – объясняет Романов.

Спикер утверждает, что в условиях нынешнего рынка вендингу нужен регулятор, а также поддержка со стороны государства. По его словам, KVC и одна из компаний-партнеров планируют создание Ассоциации вендинга в Казахстане, так как вендорам необходима прочная законодательная база для дальнейшего развития бизнеса, ибо пока этот вид деятельности никак не закреплен законодательно.

Как утверждает Денис Давыдов, оборудование, привезенное из Италии и Испании, предназначено для работы на зерновом кофе, в то время как китайское и корейское производит вендинг-машины для растворимого кофе.

«Стоит отметить, что используемые нами и большинством других компаний в РК аппараты производятся в Италии и Испании, они работают исключительно на зерновом кофе. Конечно же, существует и множество аппаратов корейского и китайского производства, которые работают на растворимом кофе, тем самым портя впечатления потребителя о вкусе напитка и отбивая его дальнейшее желание пользоваться услугами таких аппаратов. Из-за этого многие казахстанцы с большим недоверием относятся к использованию подобного рода аппаратов», – уверен Давыдов.

### Кому кризис во благо

Пожалуй, единственным негативным моментом игроки видят колебания валютного курса в начале прошлого года. По их словам, компании были вынуждены поднять цены на продукцию.

«Сегодня курс тенге стабилен, имеет небольшой коридор. Девальвация февраля 2014 года далась нам не очень легко, но все же мы ее пережили. Были вынуждены поднять цены, так как весь продукт, который мы используем в своих автоматах и продаем, мы привозим из стран ЕС, вплоть до стаканчика и палочки. Местные у нас только вода и сахар», – объясняет Романов.

Экономическая ситуация внутри ЕАЭС также отчасти оказывает свое влияние на рынок вендинга. Последствия для своего бизнеса от вступления Казахстана в ЕАЭС игроки этого рынка оценивают по-разному. Некоторые ждали наплыва российских компаний на местный рынок, вторая часть согласилась с тем, что подобные действия только укрепят местный рынок, так как между странами исчезнет часть барьеров для компаний.

«Вхождение Казахстана в ЕАЭС принесло только пользу и ощутимые плюсы, которые также сказались на снижении цен для покупателей аппаратов и ингредиентов. Особенно улучшилась скорость поставки в РК необходимых компонентов вендинга», – уверен Давыдов.

Спикер настроен весьма оптимистично, утверждая, что говорить о явном активном присутствии российских игроков не приходится, так как весь рынок СНГ огромен, и одной компании сложно охватить все места, поэтому предпочтительной схемой работы здесь является развитие российскими компаниями своих дистрибьюторов и интеграторов, которые зная местный рынок и хорошо ориентируясь, развивают этот бизнес.

«Кофейный вендинг – отличное вложение средств для людей, которые рискуют идти в сложный и незнакомый бизнес. Данное направление не требует специальных знаний и большого штата наемных работников, но при этом позволяет увидеть выгоду уже в первые месяцы», – дополняет он.

Романов тоже согласен с тем, что такая интеграция пошла на пользу бизнесу, так как после вступления Казахстана в ТС компаниям стало немного проще: таможенный контроль на границе, маркировка и сертификация товара теперь едины. Что касается вступления Казахстана в ЕАЭС, то спикер считает, что делать какие-то выводы пока рано, так как это произошло совсем недавно.

«Российские игроки всегда пытались и пытаются выйти на рынок Казахстана и не только по вендингу. Сегодня в России есть и производители оборудования, и линии по сборке европейского оборудования, которые регулярно ищут партнеров на территории Казахстана, но пока особого наплыва не произошло», – говорит Романов.

Еще одним немаловажным фактором влияния на вендинговый рынок РК стало удешевление стоимости рубля, которое произошло в конце прошлого года. Как оказалось, экономический кризис, произошедший в России, благоприятно отразился на этой отрасли, так как, по сути, дал огромный шанс новичкам, которые только думали о вложении средств и заработке на вендинге.

«Благодаря падению рубля цена на ингредиенты и аппараты, которые поступают в ЕАЭС через Москву, стала гораздо выгоднее, даже несмотря на привязку Москвой цен к доллару и евро. В связи с этим в нашей компании объявлены скидки от 10%, а при цене аппарата около 1,5 млн тенге это очень ощутимая разница», – оценивает ситуацию Давыдов.

### Входной билет

Увеличение доли рынка вендинговых компаний на местном рынке обуславливается достаточно привлекательным уровнем рентабельности – на уровне 15-20%, помимо этого, диапазон предлагаемых услуг через вендинговую торговлю весьма обширен. Сравнительно невысокий уровень входа с точки зрения капиталовложения привлекает в эту область наиболее активный бизнес-сегмент – малый бизнес. Порядка 35-40% операторов на рынке – небольшие частные компании.

Как утверждает Давыдов, рентабельность этого бизнеса, как и любого другого, зависит от различных факторов, которые порой могут быть никак не связаны между собой. Однако, по словам спикера, расположение вендинговых автоматов играет решающую роль в вопросе рентабельности бизнеса.

«В университетах количество продаваемых напитков держится на уровне не менее 100 штук в день, но в автосалоне не превысит и 30 штук, а учитывая недавнее падение автомобильного рынка в РК и подавно, оборот будет лишь за счет некоторых сотрудников, да и те предпочтут разведенный кофе 3 в 1, залив кипятком из бесплатного чайника. Период окупаемости одного аппарата, при удачном размещении, составляет от 6 месяцев. Согласитесь, довольно выгодно? Учитывая минимальные временные затраты на обслуживание и заправку аппаратов. А используя программы удаленного мониторинга, можно и в одиночку справиться с двумя десятками аппаратов», – утверждает он.

Кирилл Романов в свою очередь отмечает, что в среднем срок окупаемости автомата от 1 до 2,5 лет. Этот срок зависит от некоторого ряда причин: проходимости, то есть количества продаж в день, ценовой политики непосредственно самой компании, а также качества предлагаемых напитков.

Кроме того, вхождение на рынок с менее чем десятью вендинговыми машинами грозит тем, что весь доход от предприятия будет «съедать» обслуживание этих автоматов.

Потенциал роста у вендингового рынка весьма значителен, так как развитие местного рынка наглядно показывает, что подобная услуга крайне востребована, сами же вендоры стремятся выйти на новый уровень развития, закупать новые модели автоматов и улучшать качество предлагаемых услуг.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### КОНФИДЕНЦИАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

На пленарном заседании мажилиса парламента РК одобрен проект Закона «О ратификации Соглашения о порядке защиты конфиденциальной информации и ответственности за ее разглашение при осуществлении Евразийской экономической комиссией полномочий по контролю за соблюдением единых правил конкуренции». «Нормы Соглашения о конфиденциальной информации распространяются на сотрудников Комиссии, которые имеют допуск к конфиденциальной информации в рамках рассмотрения заявлений, материалов о нарушении правил конкуренции, проведения расследования нарушений правил конкуренции, рассмотрения дел о нарушении правил конкуренции, а также выполнения иных процедурных действий, связанных с реализацией контроля соблюдения правил конкуренции», – сказал министр национальной экономики РК Ерболат Досаев, представляя законопроект. По его словам, соглашением предусматривается ответственность за разглашение конфиденциальной информации. К ответственности сотрудники ЕЭК будут привлекаться после лишения иммунитета следующим образом: к гражданско-правовой ответственности – по месту жительства; к уголовной и административной ответственности – по гражданству. Е. Досаев отметил, что принятие данного законопроекта позволит: во-первых, обеспечить вступление в силу в полном объеме норм Договора «О Евразийском экономическом союзе» в части передачи Евразийской экономической комиссии полномочий по контролю за соблюдением единых правил конкуренции на трансграничных рынках, а также реализовать ряд решений Совета ЕЭК; во-вторых, упорядочить порядок обмена конфиденциальной информацией и установить ответственность за ее разглашение при осуществлении Евразийской экономической комиссией полномочий по контролю за соблюдением единых правил конкуренции. **(«Казинформ»)**

### ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Депутаты мажилиса парламента Казахстана в первом чтении одобрили законопроект «Об оценочной деятельности в Республики Казахстан», передает корреспондент агентства. Как отмечается в заключении комитета по законодательству и судебно-правовой реформе, документ направлен на совершенствование законодательства в сфере оценочной деятельности путем изменения системы ее регулирования, внедрения международных стандартов. «В этой связи, субъектами оценочной деятельности законопроектом предлагается определить юридическое лицо (оценочную организацию). При этом предусматривается обязательное условие – состоять в членстве в одной из территориальных палат оценщиков», – говорится в заключении. Согласно заключению, взамен существующему лицензированию оценочной деятельности для физических лиц вводится сертификация оценщиков. «Для улучшения качества оценки вводится внутренний и внешний контроль его качества, а также экспертиза отчетов оценщиков экспертными советами палат оценщиков. Более того, в целях защиты прав потребителей и возмещения причиненного им ущерба, связанного с некачественной оценкой, предлагается создание компенсационного фонда», – отмечается в заключении профильного комитета. Кроме того, установлена компенсация уполномоченного органа по контролю за исполнением требований законодательства и функций республиканской палатой оценщиков. Также на пленарном заседании депутаты одобрили в первом чтении поправки в законодательство по вопросам оценочной деятельности. «Основной законопроект предусматривает отмену лицензирования оценочной деятельности для физических лиц, в связи с чем, из Гражданского кодекса, законов «О страховой деятельности», «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств», «О государственном имуществе», «О разрешениях и уведомлениях» исключаются положения, предусматривающие осуществление оценочной деятельности физическими лицами. Вместе с тем, законом «Об органах юстиции» предлагается предусмотреть компетенцию органов юстиции в соответствии с предлагаемыми их полномочиями по основному закону. **(ИА «Новости-Казахстан»)**

### КАЗАХСТАН УВЕЛИЧИЛ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ

В прошлом году грузовые перевозки всеми типами транспорта в СНГ увеличились на 2,6% по сравнению с 2013-м и превысили 7,38 млрд тонн. Об этом говорится в материалах статкомитета СНГ. Наивысшие темпы роста продемонстрировали: Туркменистан (+6,4%), Узбекистан (+5%), Таджикистан (+4,3%). В целом сохранили рост все участники среднеазиатского транспортного рынка: Казахстан увеличил перевозки грузов на 4%, Кыргызстан – на 3,8%. Разнонаправленной была динамика закавказского региона: Азербайджан – рост на 0,3%; Армения – падение на 20,3%. При этом транспортный рынок данного региона остается поляризованным – свыше 95% объема перевозок грузов обеспечил Азербайджан, прочее – Армения. Лидерами СНГ по объемному показателю стали Казахстан и Россия, обеспечившие 43% и 39% совокупных перевозок грузов в рамках СНГ соответственно (Казахстан – 3,1 млрд тонн, Россия – 2,9 млрд тонн). При этом Россия продемонстрировала спад на 3,3% (в 2013 году – снижение на 1,8%); Казахстан сократил темпы роста (в 2013-м показатель составлял 8,7%). В группе стран, ведущих по объемам, снижение в 2014 году продемонстрировала также Украина (-8%, до 598 млн тонн). Беларусь, замыкающая группу лидеров, увеличила перевозки грузов на 1,3% до 330 млн тонн. **(kapital.kz)**

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### КЫРГЫЗСТАН УПРАЗДНЯЕТ ТАМОЖЕННЫЕ БАРЬЕРЫ

В связи с вступлением Кыргызстана в ЕАЭС с 1 мая 2015 года Кыргызстан прекращает таможенное администрирование на границе с Казахстаном. Функция учета взаимной торговли Кыргызстана с Россией, Казахстаном, Беларусью и Арменией будет возложена на Национальный статистический комитет КР. Об этом сообщил сегодня журналистам на пресс-конференции первый заместитель председателя Нацстаткома Джанбулат Байжуманов. В выступлении отмечается, что сбор данных будет вестись путем получения статистической отчетности от хозяйствующих субъектов, занятых во внешнеторговой деятельности. Сбор статотчетности начнется с 1 мая 2015 года. В настоящее время разработан необходимый инструментарий и проводятся подготовительные работы. «Информацию об организации сбора и учета взаимной торговли товарами с государствами-членами Евразийского экономического союза можно найти на официальном сайте Нацстаткома. Там же размещены материалы, необходимые при заполнении статистической формы - классификаторы и справочники», – уточнил Д. Байжуманов. **(«Казинформ»)**

### НОВОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ

В Бейнеуском районе Мангыстауской области введено в эксплуатацию новое газовое месторождение «Шагырлы-Шомышты». Месторождение «Шагырлы-Шомышты» было открыто в 1966 году. Общие запасы газа месторождения составляют 32,4 млрд кубометров. Оно является одним из 3 крупнейших газовых месторождений. Глубина залегания газа составляет порядка 300-400 метров. Добываемый здесь природный газ будет использоваться в качестве основного сырья для производства продукции ТОО «КазАзот», являющегося одним из крупных потребителей углеводородного сырья в регионе, передает корреспондент Kazakhstan Today. Проектная потребность в природном газе для производства и собственных нужд месторождения на 2015 год составляет до 419,3 миллиона кубометров. По предварительным проектным оценкам общий объем добычи газа может составлять свыше 1 млрд кубометров в год. Запуск и эксплуатация существующего газового месторождения позволит ТОО «КазАзот» снизить себестоимость производства аммиака за счет низкой стоимости газа. Излишки добытого газа будут направляться на нужды региона. Транспортировка газа будет осуществляться по соединительному газопроводу в газотранспортную систему «Средняя Азия – Центр» в точке подключения на 389,5 км КС "Бейнеу" и по газопроводу «Окарем-Бейнеу» до Актау. Работа на месторождении полностью автоматизирована, управляется с пульта центрального пункта управления. Для работников месторождения построен вахтовый поселок с комфортными жилыми домами и столовая. Как отметил технический директор филиала «Шыгырлы-Шомышты» ТОО «КазАзот» Нуртас Ермаганбетов, на месторождении установлено 4 газосборочных пункта, планируется открыть еще один. Одна такая установка собирает природный газ с 21 скважины. В будущем число скважин увеличится до 100. Основной потребитель природного газа – ТОО «КазАзот», но, при наличии излишек будем направлять его жителям региона. **(Kazakhstan Today)**

### «АРСЕЛОРМИТТАЛ ТЕМИРТАУ» СОХРАНИТ ЗАРПЛАТУ РАБОЧИМ

Подписан трехсторонний меморандум между акиматом Карагандинской области, руководством АО «АрселорМиттал Темиртау» (АМТ) и профсоюзами о сохранении заработной платы рабочим компании, сообщила пресс-служба областного акимата. «В настоящее время в области подписано 178 меморандумов как с крупными промышленными предприятиями, так и с малым и средним бизнесом, что позволило сохранить более 105 тыс. рабочих мест (…) Аналогичный меморандум 9 февраля подписан акиматом Карагандинской области с руководством АО «АрселорМиттал Темиртау»», – говорится в сообщении, передает КазТАГ. Аким области Нурмухамбет Абдибеков сообщил, что приняты меры по поддержке предприятия, что позволило сохранить рабочие места и обеспечить своевременную выплату заработной платы. «Сегодня было принято решение до 17 февраля 2015 года работникам АО «АрселорМиттал Темиртау» выплатить все имеющиеся начисления по заработной плате в стопроцентном объеме», – сказал аким области на подписании меморандума. С подписанием меморандума «АрселорМиттал Темиртау» берет на себя обязательства по определению производственных параметров для нормального функционирования технологических процессов на предприятиях, обеспечение сбыта готовой продукции, уменьшению затрат, снижению себестоимости продукции, экономии денежных средств, модернизации производства. В случае снижения объемов производства высвобождаемые работники будут переведены на другие рабочие места с переобучением по специальностям, учитывая состояние здоровья. При сокращении объема производства продукции (работ) по согласованию с профсоюзом (представителями работников) будут рассматриваться все возможности по сохранению рабочих мест, включая введение режима неполного рабочего времени. При возникновении временной приостановки работ по причинам экономического, производственного характера будут приниматься меры социальной защиты, предусмотренные законодательством Казахстана. Кроме того, «АрселорМиттал Темиртау» обязуется выполнять решения трехсторонней комиссии по социальному партнерству и регулированию социально-трудовых отношений, обязательства генерального, отраслевого, регионального соглашения по социальному партнерству, коллективному договору. **(kapital.kz)**

# Искусству Центральной Азии недостает рутины

Елена Дмитриева

**12 февраля 2015 года в Музее искусств им. Абылхана Кастеева в Алматы по инициативе галереи современного искусства Aspan Gallery открылась персональная выставка художника Ербосына Мельдибекова «Вечное возвращение». Она дала старт целому циклу монографических показов ведущих современных художников Центральной Азии. Куратор выставки, теоретик современного искусства Виктор Мизиано считает, что такой крупный проект может дать городу, да и всему региону, толчок для институционального культурного развития.**

**– Виктор Александрович, вы приехали в Алматы в роли куратора цикла монографических показов центральноазиатской живописи. Что вы ждете от этого проекта? На ваш взгляд, может ли подобное событие дать импульс для возрождения живого интереса массовой аудитории к своим художникам, или, более того, стать катализатором дальнейшего развития отрасли?**

– Чего я жду от проекта? В первую очередь, я жду удовольствия от работы с талантливыми художниками. И то, как мы работали над проектом с Ербосыном Мельдибековым, то, как сердечно я был принят в музее и как прекрасно все организовала совсем еще молодая галерея – все это уже принесло мне много творческой и человеческой радости.

Конечно же, мне кажется крайне важным, что этот проект делается с размахом, в большом серьезном академическом музее, что в Казахстане в области новейшего искусства случается не так часто. А потому мне бы хотелось надеяться, что проект даст импульс развитию и художественной ситуации, и институциональному становлению как Алматы, так и всего региона. В 2004 году я придумал павильон Центральной Азии на Венецианской биеннале, который затем каждые два года повторялся в течение десяти лет, и, думается, многое дал для художественного развития региона. Было бы хорошо, чтобы эта музейная инициатива нашла свое продолжение в других выставках и проектах.

И еще один важный момент – издания, которые мы хотим опубликовать по итогам выставки. Это будет новый тип каталога – не брошюра и не гламурный альбом с полосными картинками, нет, – это будут книги с серьезными интерпретационными текстами, которые призваны поднять понимание творчества художников нашего проекта на новый интеллектуальный уровень.

**– Вы уже более десяти лет активно работаете с художниками Центральной Азии. Как вы познакомились с местным искусством и чем оно вас привлекло?**

– В 1997 году, когда Валерия Ибраева (казахстанский искусствовед – прим. автора) пригласила меня на семинар в Алматы, я познакомился с Ербосыном, Еленой и Виктором Воробьевыми и многими другими. Вот тогда у меня и возник контакт с регионом и завязались человеческие отношения. Но серьезная работа с локальными художниками началась только в 2004 году, после того как я побывал на большой центральноазиатской выставке в Бишкеке. И я убедился, как сильно изменилась ситуация за минувшие семь лет, насколько она выросла. Я был потрясен силой некоторых увиденных там произведений. С тех пор и продолжается наше сотрудничество.

**– Что, по вашему мнению, отличает искусство Центральной Азии от искусства других регионов?**

– Начнем с того, что центральноазиатское искусство хочет и стремится быть именно центральноазиатским. И одно это отличает его от искусства других регионов, где художники зачастую не ставят перед собой задачи такого рода программной самоидентификации. К примеру, художники Западной Европы или Америки не задумываются о том, что им непременно надо быть адекватными геополитическому, этническому, культурно-антропологическому контексту, в котором они находятся. Они просто живут в нем и, осмысляя его, одновременно, как им кажется, осмысляют современность. Ведь они живут в той части мира, где задаются формы сегодняшней жизни, а потому ее своеобразие суть общечеловеческие стандарты наших дней.

Художники же Центральной Азии знают, что живут на периферии и пытаются с этим работать, что отличает их от многих других художников, которые, живя также на периферии, пытаются в своей работе проигнорировать это тяготящее их обстоятельство. Что, думаю, есть чаще всего большая ошибка. Периферийность – это судьба, а судьбу, как говорили древние, надо возлюбить. Потому что, когда ты, находясь вдалеке от эпицентра современности, делаешь вид, что находишься в центре, ты чаще всего выглядишь провинциальным.

**– В чем выражается это осознание периферийности?**

– Хотя бы в том, что, просто говоря о своем контексте, авторы описывают его как определенное место. Им важно – и для всего мира, но в первую очередь для самих себя – объяснить и показать, откуда они, маркировать себя. Но чем больше они углубляются в частное, тем более у них появляется возможность приблизиться к обсуждению глобальных мировых проблем. Ведь если мир и в самом деле стал сегодня глобальным, то таковым является не только Нью-Йорк или Лондон, но и Алматы, и Бангкок, и Гондурас. Мне кажется, лучшие художники Центральной Азии прекрасно справляются с этой задачей.

**- Кого вы могли бы привести в пример?**

- Ербосына Мельдибекова. Когда он делает свою работу «Гаттамелата», выставляя копыта вместо конной статуи, то, конечно же, этим он говорит: «Я художник Казахстана, выросший в ауле, с детства знающий, что такое лошадь». Это было частью его, как бы сказали культурные антропологи, габитуса. Но тематизирует он при этом конные памятники, которые в последние полтора десятилетия возводились в безмерном количестве по всему Казахстану. В какой-то степени он сводит счеты с фактами типичной казахской реальности постсоветского периода. Но в то же самое время он выходит на проблему героя, триумфа власти: ведь конный памятники герою и суверену – это вековая классическая традиция. Предлагая нам сегодня памятник без всадника, Мельдибеков ставит диагноз всей современной эпохе – как эпохе без героя, эпохе, утративший героизм.

**– Расскажите, по какому принципу отбирались художники и работы для выставок в рамках цикла монографий?**

– Художники, чьи большие монографические выставки мы намереваемся показать, – это замечательные региональные мастера, талант которых должен быть однако оценен не только казахстанскими ценителями, но и широкой публикой. Вместе с тем они – плоть от плоти художники современного искусства, говорящие на языке, на котором сегодня говорит искусство во всех странах мира. Так, все они очень аутентичные, но при этом абсолютно универсальные. И чем более они аутентичны, тем больше интереса они вызывают у аудитории.

**– Насколько искусство Центральной Азии распространено в мире? В каких музеях и частных коллекциях можно встретить работы центральноазиатских художников?**

– Центральная Азия находится далеко от центров мировой инфраструктуры, так что пока не так много людей проявило интерес к искусству этого региона. Недостаточная известность центральноазиатского искусства, конечно же, связана в первую очередь с тем, что сам регион не так много делает для того, чтобы его искусство знали. Более того, сам регион не так много делает для того, чтобы самому знать о своем искусстве. Один только факт того, что Ербосын Мельдибеков, один из самых, в общем-то, признанных художников региона, сейчас проводит свою первую большую монографическую выставку в родном городе и родной стране, говорит сам за себя.

При этом я считаю, что у центральноазиатского искусства есть шанс получить широкое международное признание. Но чтобы это осуществилось, недостаточно просто промотировать своих художников за границей, в глобальных центрах. А ведь именно так чаще всего понимают задачу в периферийных странах, какими являются Казахстан и Россия. Здесь все мечтают прорваться в глобальный центр. Русские олигархи с удовольствием дают деньги на выставки в Лондоне, но у них рубля не получишь на то, чтобы показать то же самое во всех постсоветских странах про деньги говорят в самом начале.

Вопрос очень сложный. В современном глобальном художественном мире это все сложно и противоречиво выстроено. Есть художники очень известные, но живущие вполне скромно. Есть художники очень богатые, но абсолютно незатребованные в экспертной среде. Есть художники медийно известные, но которые при этом никогда не будут выставляться на Венецианской биеннале. Есть музеи типа Тейт Модерн в Лондоне, про который знают все, но серьезные критики редко пишут рецензии на выставку в этом музее, потому что чаще всего они не соответствуют высоким канонам академического мира.

Сегодня все устроено намного сложнее, чем некогда. Так что однозначного ответа на ваш вопрос, к сожалению, нет.

**– Цикл выставок в Музее Кастеева – это частная инициатива. Считаете ли вы, что современное искусство может развиваться и без поддержки государства, или его роль незаменима?**

– Думаю, что вопрос сводится к тому, хотим ли мы, чтобы государство это делало, или мы хотим делать это без государства. Если художественная общественность Казахстана хочет, чтобы работа с современным искусством велась в рамках госпрограмм, она должна на этом настаивать. Но в Америке, например, вообще нет государственных музеев – там все построено совсем по другому принципу. Думаю, что в Казахстане, с его очень ярко выраженной центральной властью, наверное, правильно было бы, чтобы искусство не было только резервацией, где резвятся одни олигархи, живущие между Лондоном, Абу-Даби и Астаной. Поскольку государство у вас сильное, надо от него требовать, чтобы оно было и более просвещенным. Не умолять, не просить, а настаивать, объяснять, сколько общество теряет в знании, понимании, эстетическом опыте, воспитании, игнорируя наиболее талантливых, наиболее интернационально признанных художников своей страны.

**– Существует ли взаимосвязь между рынком искусства (ростом спроса и цен) и развитием современного искусства (появлением новых имен, увеличением аудитории, развитием арт-институций)?**

– Даже удивительно, что вы задали этот вопрос последним, а не первым, – обычно

КАПИТАЛ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



# Сможет ли суд улучшить инвестиционную привлекательность Казахстана?

Зейнебике Мадыбаева, Советник
ТОО «Юридическая фирма GRATA»

Бахыт Тукулов, Партнер,
ТОО «Юридическая фирма GRATA»

**В мажилисе парламента обсуждается проект Гражданского процессуального кодекса, который предусматривает создание в Казахстане специализированного суда для разрешения споров с участием инвесторов (инвестиционных споров)**

В последнее время мы много слышим об изменениях в законодательство, направленных на улучшение условий для предпринимательской деятельности и повышение инвестиционной привлекательности Казахстана.

Очередной такой инициативой является создание в РК специализированного суда для разрешения инвестиционных споров.

Споры между инвесторами и государственными органами по вопросам взимания налогов, таможенных платежей, а также платежей за загрязнение окружающей среды традиционно занимали особое место в общей картине инвестиционной привлекательности Казахстана. Некоторые инвесторы оспаривали требования госорганов в местных судах, считая их завышенными и необоснованными, другие соглашались и платили, третьи обращались в международные арбитражи и даже, единицы из них, выигрывали. В связи с этим очень своевременной выглядит инициатива Верховного суда Республики Казахстан о создании специализированного суда для разрешения инвестиционных споров. Действительно, квалифицированный и беспристрастный суд, пожалуй, является одним из ключевых критериев обеспечения безопасных и предсказуемых условий для инвестиций.

Проектом Гражданского процессуального кодекса предусмотрено создание при Суде города Астаны отдельной коллегии, специализированного состава, который будет рассматривать гражданские дела по имущественным и неимущественным спорам с участием участника регионального финансового центра, а также гражданские дела по спорам в связи с инвестиционной деятельностью инвестора (инвестиционные споры), кроме дел, подсудных Верховному суду Республики Казахстан.

Проектом также предлагается, чтобы по указанной категории споров Суд города Астаны выступал в качестве суда первой инстанции, тогда как в соответствии с существующим законодательством Суд города Астаны является судом апелляционной и кассационной инстанции.

По инвестиционным спорам, стороной которых выступает крупный инвестор, предлагается, чтобы в качестве суда первой инстанции дела рассматривались Верховным судом Республики Казахстан, тогда как в соответствии с существующими нормами процессуального права надзорная коллегия Верховного Суда, в основном, пересматривает гражданские дела в порядке надзора, в четвертую очередь (после судов первой, апелляционной и кассационной инстанции).

Апелляционная жалоба и протест на решения, вынесенные судом по инвестиционным спорам, будут рассматриваться специализированной коллегией по рассмотрению инвестиционных споров Верховного суда Республики Казахстан. Далее, судебные акты могут быть обжалованы в порядке судебного надзора в надзорную коллегию Верховного суда Республики Казахстан. Отсюда следует, что для указанной категории дел не будет предусмотрен порядок пересмотра в суде кассационной инстанции.

Согласно действующему Закону Республики Казахстан от 8 января 2003 года «Об инвестициях», под «инвестиционной деятельностью» понимается деятельность физических и юридических лиц по участию в уставном капитале коммерческих организаций либо по созданию или увеличению фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности, а также по произведенным и полученным фиксированным активам в рамках договора концессии концессионером (правопреемником).

В проекте закона к инвестиционным спорам предлагают относить споры между инвесторами и государственными органами: (1) связанные с допуском инвестора к осуществлению инвестиционной деятельности или прекращением этой деятельности; (2) об исполнении обязательств по переводу капиталовложений и доходов от них в страну постоянного места пребывания инвестора; (3) об оспаривании законности нормативно-правовых актов, если действие нормативно-правового акта, законность которого оспаривается, может привести к убыткам инвестора; (4) об оспаривании решений и действий (или бездействия) органов государственной власти, местного самоуправления, общественных объединений, организаций, должностных лиц и государственных служащих, если такое решение, действие (или бездействие) может привести к убыткам инвестора. К инвестиционным спорам также относятся споры между инвесторами, споры с другими субъектами об исполнении обязательств, вытекающих из договора по осуществлению инвестиционной деятельности, а также иные споры, связанные с осуществлением инвестиционной деятельности.

Исходя из этого, следует, что суд сможет рассматривать достаточно широкий пласт дел.

Вместе с тем, как нам показалось, предлагаемые выше формулировки не совсем четко корреспондируются с существующим законодательством. К примеру, дефиниция термина «инвестиционный спор» (спор, вытекающий из договорных обязательств инвестора в связи с инвестиционной деятельностью), имеющаяся в Законе об инвестициях, в контексте проекта кодекса может толковаться как необоснованно ограничивающая компетенцию инвестиционного суда, что может привести к недостаточно эффективной реализации данной инициативы.

Также хотелось бы обратить внимание на то, что в проекте предусмотрено право инвесторов оспорить законность нормативно-правовых актов, решений и действий (бездействия) государственных органов, которые могут привести к убыткам инвесторов, однако ничего не сказано о том, как быть в том случае, если в результате осуществления инвестиционной деятельности могут возникнуть убытки у государства. По всей видимости, подобные споры будут подпадать под общий порядок судопроизводства (обращение в районный или приравненный к нему суд).

Несмотря на то, что обсуждение юридической терминологии не входит в предмет данной статьи, мы все же надеемся, что предлагаемая отличная инициатива будет должным образом реализована во благо улучшения инвестиционного климата Казахстана.

Пользуясь возможностью, мы призываем общественность активно участвовать в обсуждении проекта нового Гражданского процессуального кодекса.

# Новинки законодательства

ПАРАГРАФ
ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ
— ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА —
www.online.zakon.kz www.prg.kz

### Импорт алкогольной продукции

**Приказом министра финансов Республики Казахстан от 29 декабря 2014 года № 591 утверждены Правила получения, учета, хранения, выдачи акцизных и учетно-контрольных марок и представления обязательства, отчета импортеров о целевом использовании учетно-контрольных марок при импорте алкогольной продукции в РК из стран Таможенного союза, а также учета и размера обеспечения такого обязательства.**

В соответствии с подпунктом 2) пункта 6 статьи 653 Кодекса Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) утверждены Правила получения, учета, хранения, выдачи акцизных и учетно-контрольных марок и представления обязательства, отчета импортеров о целевом использовании учетно-контрольных марок при импорте алкогольной продукции в Республику Казахстан из стран Таможенного союза, а также учета такого обязательства (далее – Правила).

Утвержден размер обязательства импортеров о целевом использовании учетно-контрольных марок при импорте алкогольной продукции в Республику Казахстан из стран Таможенного союза, который составляет на один литр алкогольной продукции 1 (один) месячный расчетный показатель, установленный законом о республиканском бюджете и действующий на первое число соответствующего года.

Правила регулируют порядок получения, учета, хранения, выдачи акцизных марок на табачные изделия, учетно-контрольных марок на алкогольную продукцию (за исключением виноматериала и пива) и представления обязательства, отчета импортеров, а также порядок учета обязательств импортеров о целевом использовании учетно-контрольных марок при импорте алкогольной продукции в Республику Казахстан из стран Таможенного союза.

Получателями учетно-контрольных марок (далее – УКМ) являются:

индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие деятельность по производству алкогольной продукции;

юридические лица-резиденты Республики Казахстан, импортирующие на территорию Республики Казахстан алкогольную продукцию;

банкротные и реабилитационные управляющие при реализации имущества (активов) должника.

Получателями акцизных марок являются:

индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие деятельность по производству и (или) импорту табачных изделий в Республике Казахстан;

банкротные и реабилитационные управляющие при реализации имущества (активов) должника.

УКМ и акцизные марки выдаются департаментами государственных доходов по областям, городам Астана и Алматы (далее – Департамент).

Изготовление УКМ и акцизных марок, их доставку и выдачу в Департамент осуществляет организация согласно договорам (контрактам), заключенным в соответствии с законодательством Республики Казахстан с Комитетом государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан.

Лицо, осуществляющее импорт алкогольной продукции в Республику Казахстан из стран Таможенного союза (далее - импортер), до получения УКМ представляют органам государственных доходов обязательство о целевом использовании учетно-контрольных марок при импорте алкогольной продукции в Республику Казахстан из стран Таможенного союза (далее - Обязательство), по форме согласно приложению 1 к Правилам.

Обязательство включает в себя:

использование УКМ в соответствии с их назначением;

внесение импортером денег на счет временного размещения денег соответствующего Департамента;

вывоз импортером УКМ для наклеивания на алкогольную продукцию за пределами территории Республики Казахстан;

импорт алкогольной продукции, промаркированной УКМ;

уплату косвенных налогов по импортированной алкогольной продукции;

предоставление отчета импортеров о целевом использовании УКМ при импорте алкогольной продукции в Республику Казахстан из стран Таможенного союза;

возврат импортером испорченных и (или) неиспользованных УКМ выдавшему Департаменту.

Приказ вводится в действие с 1 января 2015 года и подлежит официальному опубликованию.

### Вооруженные силы Республики Казахстан

**Указом Президента Республики Казахстан от 6 февраля 2015 года № 998 утверждена Инструкция о порядке применения Вооруженными Силами РК оружия, боевой техники и специальных средств для пресечения актов терроризма в воздушном пространстве, во внутренних водах, в территориальном море, на континентальном шельфе Республики Казахстан, при обеспечении безопасности мореплавания**

В соответствии с подпунктом 6) пункта 2 статьи 4 Закона Республики Казахстан от 13 июля 1999 года «О противодействии терроризму» (далее - Закон) утверждена Инструкция о порядке применения Вооруженными Силами Республики Казахстан оружия, боевой техники и специальных средств для пресечения актов терроризма в воздушном пространстве, во внутренних водах, в территориальном море, на континентальном шельфе Республики Казахстан, при обеспечении безопасности мореплавания.

Напомним, что согласно статье 14-1 Закона, Вооруженные Силы Республики Казахстан применяются для:

1) пресечения полетов воздушных судов, используемых для совершения акта терроризма либо захваченных террористами;

2) пресечения актов терроризма во внутренних водах и в территориальном море Республики Казахстан, на объектах морской экономической деятельности, расположенных на континентальном шельфе Республики Казахстан, а также для обеспечения безопасности мореплавания;

3) участия в проведении антитеррористической операции в порядке, предусмотренном настоящим Законом, иными законами Республики Казахстан, актами Президента Республики Казахстан.

Вооруженные Силы Республики Казахстан при участии в проведении антитеррористической операции применяют специальные средства, оружие и боевую технику в соответствии с настоящим Законом и иными законодательными актами Республики Казахстан. При этом на военнослужащих Вооруженных Сил Республики Казахстан распространяются положения Закона Республики Казахстан «Об органах национальной безопасности Республики Казахстан» в части, касающейся условий, порядка и пределов применения физической силы, специальных средств, оружия и использования боевой техники в зоне проведения антитеррористической операции.

Указ вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования («Казахстанская правда» от 10 февраля 2015 г. № 26 (27902)), за исключением норм, касающихся применения оружия, боевой техники и специальных средств для пресечения актов терроризма на континентальном шельфе Республики Казахстан, которые вводятся в действие после вступления в силу международного договора о правовом статусе Каспийского моря

О ратификации Соглашения между Правительством Республики Казахстан и Правительством Государства Катар об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доход и Протокола к Соглашению между Правительством Республики Казахстан и Правительством Государства Катар об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доход

### Казахстан и Катар

**Законом Республики Казахстан от 30 января 2015 года № 283-V ратифицировано Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Государства Катар об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доход и Протокол к Соглашению между Правительством Республики Казахстан и Правительством Государства Катар об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доход, совершенные в Астане 19 января 2014 года.**

Правительство Республики Казахстан и Правительство Государства Катар, желая заключить Соглашение об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доход, согласились о нижеследующем:

Настоящее Соглашение применяется к лицам, которые являются резидентами одного или обоих Договаривающихся Государств.

Настоящее Соглашение применяется к налогам на доход, взимаемым от имени Договаривающегося Государства или его центральных или местных органов власти, независимо от метода их взимания.

Налогами на доход считаются все виды налогов, взимаемые с общей суммы дохода или с отдельных элементов дохода.

Существующими налогами, на которые распространяется настоящее Соглашение, являются:

a) в случае Республики Казахстан:

(i)корпоративный подоходный налог и

(ii)индивидуальный подоходный налог

(далее именуемые как «Казахстанский налог»); и

b) в случае Государства Катар:

подоходные налоги

(далее именуемые как «Катарский налог»).

Настоящее Соглашение также применяется к любым идентичным или по существу аналогичным налогам, которые будут взиматься после даты вступления в силу настоящего Соглашения в дополнение или вместо существующих налогов. Компетентные органы Договаривающихся Государств уведомят друг друга о любых существенных изменениях в налоговом законодательстве своего государства.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

### ПРОИЗВОДСТВО СПЕЦОДЕЖДЫ В РК СОСТАВЛЯЕТ ВСЕГО 10%

Отечественные текстильщики закрывают 10% всего объема по производству спецодежды. Об этом сегодня в ходе презентации законопроекта «О государственно-частном партнерстве» заявила вице-спикер мажилиса парламента РК Дарига Назарбаева, передает корреспондент центра деловой информации Kapital.kz. По мнению вице-спикера мажилиса парламента, конечной целью ГЧП должно быть создание своего производства «хотя бы в тех сферах, где государство тратит огромные деньги и закупает эту продукцию для того, чтобы своих обеспечить работой, обеспечить госзаказом и закрыть свои внутренние потребности в таких вещах». «Значит, у нас, если разумно построить экономику, то текстильная промышленность могла бы процветать. Получается, что из 100 млрд тенге наш внутренний отечественный рынок закрывает только 10% объема. Значит, 90 млрд тенге уходит в Китай. Протезы и коляски для инвалидов мы покупаем, по-моему, сотню миллионов в год бюджетных средств на это уходит. Несколько небольших предприятий, которые производили бы эти коляски, очень удачно могли бы на эти средства существовать», – подчеркнула зампред. Кроме того, она отметила, что объем в государственном и квазигосударственном секторах составляет свыше 5 трлн тенге.«Из этих денег 5 трлн тенге остается у нас в стране, а какая-то часть уходит из страны, потому что ввозим импортируемую продукцию, покупаем импортируемую продукцию в рамках госзаказа. Могу сказать, что это огромные деньги. Мы закупаем в пределах государственного гарантированного объема бесплатной медицинской помощи лекарства, спецтехнику, оборудование, протезы для инвалидов, инвалидные коляски. И это до бесконечности! И вы можете представить себе, какие это бюджеты. Возьмите область образования, там тоже найдется много, чего мы привозим и покупаем», – пояснила она. По словам Дариги Назарбаевой, руководствуясь интересами отечественных товаропроизводителей, необходимо четко определить, какие отрасли нуждаются в ГЧП. «По первому этапу создания ГЧП – по 5 отраслям - у нас не получилось. Говорить, что не рентабельно, и поэтому туда никто не идет, это не вся правда. Правда еще и в том, что выбить это ГЧП невозможно. Нужно 2 года ходить по всем кругам ада, собирать документы, ходить по чиновникам, и всем везде что-нибудь давать, чтобы вынесли скорее решение. Поэтому это все и не пошло. Получается, что мы не извлекли уроки из первого этапа ГЧП, хотя все недостатки сегодня очевидны», – заявила вице-спикер. **(kapital.kz)**

## СТРАНЫ ТС И СНГ

На расширенном заседании комитета сената по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству был рассмотрен законопроект: «О ратификации Соглашения государств-членов Таможенного союза об устранении технических барьеров во взаимной торговле с государствами-участниками СНГ, не являющимися государствами-членами Таможенного союза». Депутатам его представил вице-министр по инвестициям и развитию (МИР) РК Альберт Рау. «Ратификация Соглашения создает условия для упрощения торговых отношений между странами СНГ, которые не входят в Таможенный Союз. Мы считаем, что это создаст условия для расширения торгово-экономического сотрудничества», – сказал А. Рау. Он пояснил, что Соглашение также направлено на устранение технических барьеров во взаимной торговле между государствами-членами Таможенного союза и государствами-участниками СНГ, не являющимися членами Таможенного союза, облегчение доступа продукции стран СНГ на единую таможенную территорию ТС, расширение взаимного торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества. **(«Казинформ»)**

## ПЛАН ПРИВАТИЗАЦИИ

Согласно графику продаж, на 2014-2015 гг. запланировано 494 объекта. За период июнь 2014 – январь 2015 г. подлежит приватизации 287 объектов. Фактически по состоянию на 31 января 2015 года выставлено на продажу 267 объектов, из них продано 145 объектов, в том числе по республиканской собственности 5 объектов, по коммунальной собственности – 60, по СПК – 46, и 34 объекта холдингов. В целом при стартовой цене 39 568 млн. тенге цена продажи составила 40 447 млн тенге (с учетом IPO АО “KEGOC”). При этом средства распределились следующим образом: республиканский бюджет – 336 млн.тенге, областные бюджеты – 691 млн тенге, холдинги – 36 698 млн тенге и СПК – 2 722 млн тенге. По республиканской собственности. Всего по графику продаж на 2014-2015 гг. подлежит приватизации 34 объекта. За период июнь 2014 года – январь 2015 года фактически выставлены на торги 14 объектов, из них 5 объектов проданы, по 9 объектам торги не состоялись из-за отсутствия заявок на участие в торгах. По коммунальной собственности. Всего по графику продаж на 2014-2015 гг. подлежит приватизации 244 объекта. За период июнь 2014 года – январь 2015 года подлежит приватизации 132 объекта, фактически выставлены на торги 126 объекта, в том числе 1 объект выставлен с опережением графика продаж, 60 объектов проданы. По 6 объектам идет отставания от графика продаж. По социально-предпринимательским корпорациям. По социально-предпринимательским корпорациям на 2014-2015 гг. графиком продаж была запланирована продажа 110 объектов. За период июнь 2014 года – январь 2015 года 76 объектов подлежит приватизации. Фактически на продажу было выставлено 62 объекта, из них 46 продано. Отставание наблюдается по 14 объектам. По национальным компаниям и холдингам. Согласно графику продаж, на 2014-2015 гг. подлежит приватизации 106 объектов, за период июнь 2014 года – январь 2015 года запланировано 65 объектов, фактически выставлены 65 объектов, из них 34 объекта проданы. **(minfin.gov.kz)**

## «СЛОНЫ» – ЛУЧШИЕ В АФРИКЕ

Сборная Кот-д'Ивуара выиграла Кубок африканских наций по футболу, который проходил в Экваториальной Гвинее. В финале ивуарийцы победили команду Ганы. Об этом сообщается на официальном сайте Африканской конфедерации футбола (CAF). Основное и дополнительное время завершилось вничью – 0:0. В серии пенальти точнее были футболисты из Кот-д'Ивуара – 9:8. Победный удар реализовал голкипер Бубакар Барри. Бронзовым призером турнира стала сборная Демократической Республики Конго. Основное и дополнительное время матча за третье место также завершилось со счетом 0:0. Конголезцы сумели одолеть команду Экваториальной Гвинеи только в серии пенальти (4:2). Лучшим игроком Кубка африканских наций был признан футболист сборной Ганы Кристиан Атсу. Его соотечественник Андре Айю стал лучшим бомбардиром турнира с тремя забитыми мячами. Кубок Африки-2015 должен был проходить в Марокко, но страна отказалась от проведения соревнований из-за угрозы распространения вируса Эбола. В итоге турнир было решено перенести в Экваториальную Гвинею. Команда Кот-д'Ивуара выиграла Кубок африканских наций второй раз в истории этого чемпионата. Впервые ивуарийцы стали обладателями трофея в 1992 году. **(lenta.ru)**

## ВОРОНИН ЗАВЕРШИЛ КАРЬЕРУ

Украинский футболист Андрей Воронин из-за травмы шеи принял решение завершить карьеру игрока. Об этом ТАСС сообщил агент 35-летнего нападающего Андрей Головаш. «Осенью 2013 года он получил травму шеи. В результате в декабре Андрей был прооперирован – ему удалили диск шейного отдела позвоночника. После подобного играть практически невозможно. Разумеется, мы консультировались с врачами. Они посоветовали подождать еще год, а потом уже принимать какие-либо решения. И вот год прошел», – сказал Головаш. Агент игрока отметил, что в настоящий момент у Воронина есть свои интересные проекты, также украинцу уже поступало предложение стать футбольным функционером. Воронин играл за московское «Динамо» с 2010 по 2014 год. Футболист провел в чемпионате России 80 матчей, забив в них 22 мяча. Помимо этого нападающий выступал за немецкие клубы «Боруссия» (Менхенгладбах), «Кельн», «Майнц», «Байер», «Герта», «Фортуна», а также за английский «Ливерпуль». В составе сборной Украины форвард играл на протяжении 10 лет – с 2002 по 2012 год, проведя 74 матча и забив 8 мячей. Участвовал в чемпионате мира 2006 года и чемпионате Европы-2012. **(lenta.ru)**

## ПИРСОНА НЕ НАКАЖУТ

Футбольная ассоциация Англии (FA) не будет наказывать главного тренера «Лестера» Найджела Пирсона за попытку задушить игрока «Кристал Пэлас» Джеймса МакАртура. Об этом сообщает BBC Sport. Инцидент произошел в минувшую субботу, 7 февраля, во время матча между «Лестером» и «Кристал Пэлас» (0:1) в чемпионате Англии. МакАртур случайно упал в ноги Пирсону. Тренер по неизвестной причине разозлился на футболиста и начал его душить, но затем попытался перевести дело в шутливую форму. На послематчевой пресс-конференции Пирсон объяснил свой поступок фразой, произнесенной МакАртуром в том эпизоде, однако отказался раскрыть ее содержание. FA не стала выдвигать обвинения в адрес тренера, поскольку судейская бригада, обслуживавшая матч, была в курсе инцидента и самостоятельно решила не применять санкций к Пирсону. Специалисту было направлено письмо с напоминанием о лежащей на тренерах ответственности. Ранее в текущем сезоне тренер был оштрафован на 10 тысяч фунтов стерлингов и дисквалифицирован на одну игру за оскорбительную фразу в адрес болельщика. Ведомый Пирсоном «Лестер» после 24 туров занимает последнее место в турнирной таблице английской премьер-лиги. **(lenta.ru)**

# «Нокаутеры» повержены

### «Арланы» в рамках четвертой недели Всемирной серии бокса безоговорочно одолели американскую команду USA Knockouts

**Вячеслав Селезнев**
**worldseriesboxing.flickr.com**

Казахстанский боксерский клуб продолжает штамповать победы в новом сезоне Всемирной серии бокса. На этот раз подопечные Марата Джакиева не пожалели гостей из США USA Knockouts. Заокеанский клуб, к слову, до визита в Казахстан в рамках предыдущих трех недель Всемирной серии бокса не проигрывал своим соперникам в матчевых встречах и наряду с «Арланами» возглавлял группу В. Однако воскресное противостояние в Караганде вынудило их испытать горечь поражения. Первыми на ринг центра развития бокса им. Серика Сапиева вышли боксеры, чей вес не превышал 52 кг. Мирас Жакупов в этом поединке встречался с Венегасом Брентом Ридчардом и одержал победу – 49:46, 49:46, 49:46.

Во второй встрече вечера положение казахстанского клуба укрепил Ержан Мусафиров. Наш боксер, выступающий в весовой категории до 60 кг, одолел Монтгомери Малиека Доннэла. Уроженцу Караганды пришлось изрядно постараться в этом бою – 48:47, 47:48, 48:47. А общий счет встречи стал – 2:0.

В третьем поединке вечера сошлись боксеры, чей вес не превышал 81 кг. Здесь хорватский легионер «Арланов» Хрвойе Сеп принес досрочную победу своему клубу, одолев Стива Нельсона – 50:44, 50:45, 48:47.

Асланбек Шымбергенов в весовой категории до 69 кг встречался с Брайаном Цебалло. Здесь казахстанец не позволил гостям размочить счет, выиграв у своего соперника 48:47, 48:47, 46:48. Общий счет матча стал 4:0 в пользу «Арланов».

Апофеозом всего противостояния стал бой тяжеловесов (свыше 91 кг). Еще один хорват из состава Astana Arlans Филипп Хргович сошелся с Брэндоном Глэнтоном. Этот бой завершился во втором раунде, после того как Глэнтон был послан в нокаут, а затем попытался продолжить поединок, но тот был остановлен ирландским рефери Майклом Галлахером. Хргович одержал победу техническим нокаутом – 10:9, 10:9, 10:9. Общий результат противостояния – 5:0 в пользу казахстанского клуба.

Помимо поединков в Караганде, в рамках четвертой недели Всемирной серии бокса в группе В на прошедших выходных состоялось еще три встречи. В одной из них победитель не был выявлен – Argentina Condors – Italia Thunder – 2:2. Еще в одной встрече недавний соперник «арланов» азербайджанский клуб Azerbaijan Baku Fires не оставил на своем ринге шансов польской команде Rafako Husars Poland – 5:0. А боксеры Puerto Rico Hurricanes нанесли у себя дома поражение венесуэльскому клубу Caciques de Venezuela – 4:1. В ближайшую субботу казахстанский клуб будет принимать пуэрториканцев. Встреча состоится в Караганде.

# Первая на очереди «Дина»

### Алматинский футзальный клуб «Кайрат» в 1/2 финала Кубка УЕФА сыграет с российской «Диной»

**Данияр Балахметов**
**Фото: kairat-futsal.kz**

В воскресенье в Лиссабоне состоялась жеребьевка Финала четырех Кубка УЕФА по футзалу. Она прошла в перерыве матча чемпионата Португалии по футболу между «Спортингом» и «Бенфикой» на стадионе «Жозе Алваладе» в присутствии 49 тыс. зрителей. В числе соискателей трофея вот уже третий год подряд оказывается алматинский «Кайрат». Помимо нашего клуба в завершающей стадии турнира выступят российская «Дина», португальский «Спортинг» и испанская «Барселона», которая является действующим обладателем трофея.

По итогам жеребьевки в соперники «Кайрату» в 1/2 финала досталась «Дина». В другом полуфинале путевку в решающий матч турнира оспорят «Спортинг» и «Барселона». Стоит отметить, что соперник «Кайрата» хоть и является дебютантом Кубка УЕФА, тем не менее в европейском футзале давно сделал себе имя, неофициально трижды становясь лучшей командой континента. В девяностые годы «Дина» была безоговорочным фаворитом российского футзала, выиграв 7 раз внутренние соревнования. Затем команда на годы ушла в тень. И вот, после четырнадцатилетнего перерыва стала чемпионом России, добившись права сыграть в Кубке УЕФА. В розыгрыше нынешнего турнира «Дина» уверенно преодолела основной раунд, выиграв все три встречи в рамках группы 3. В октябре на родном паркете в Троицке ближайший соперник алматинцев поочередно расправился с румынской «Девой» – 4:2, хорватским клубом «Алумнус» – 8:3 и бельгийской командой «Шарлеруа» – 5:1.

В элитном раунде в ноябре «Дина» попала в группу В, матчи которой состоялись в Чехии. И здесь российский клуб одержал победы во всех трех поединках. В числе поверженных оказался бронзовый призер предыдущего розыгрыша турнира, азербайджанский «Араз» – 5:4. Также «Дина» одолела местный «Хрудим» – 3:0 и словацкий «Слов-Матик» – 4:1. Российский коллектив оказался единственным не сеяным, выигравшим сою группу в элитном раунде. Трое остальных участников также не понесли потерь по итогам элитного раунда, набрав максимум очков (по 9). При этом «Кайрат» стал самой результативной командой раунда, проведя в трех матчах в ворота соперников 28 голов. «Барселона» и «Спортинг» только на двоих сумели достигнуть такого показателя, забив по 14 мячей. «Дина» провела 12 голов. Впрочем, «Кайрат» и пропустил больше всех – 12 мячей. «Дина» и «Спортинг» позволили в элитном раунде отличиться соперникам по 5 раз. А «Барселона» пропустила 2 гола.

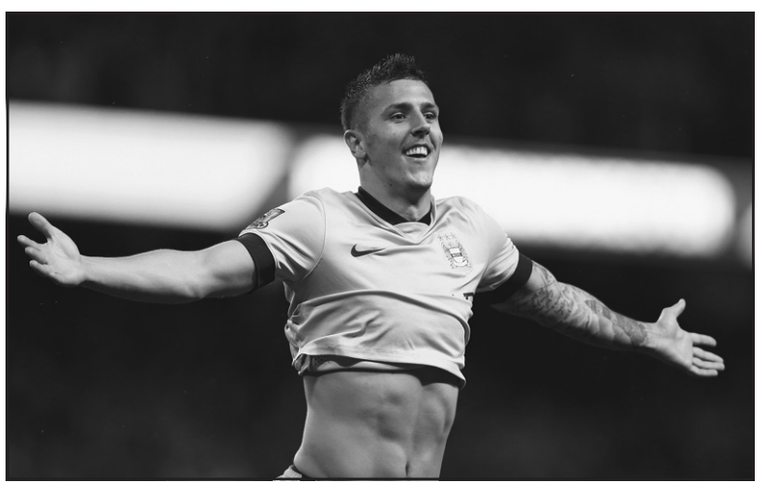
Полуфинальные матчи состоятся 24 апреля. Встречи за третье место и финал пройдут 26 апреля.

# Неудачливый Стеван

Английский «Ман Сити» наглядно обозначил ближайшего кандидата «на выход», исключив Стевана Йоветича из заявки на Лигу чемпионов, чтобы освободить место для Вильфрида Бони. Это является поводом порассуждать о судьбе черногорского нападающего, чьи дни в Манчестере сочтены.

Нужно признать, что за полтора года в составе «горожан» Йоветич так и не смог заиграть, пусть даже относительные показатели у него не самые плачевные – 11 мячей в 35-ти матчах. Серьезно помешали травмы, но о подверженности всякого рода повреждениям прекрасно знали, когда приобретали черногорца у «Фиорентины» за солидные 28 миллионов евро. Первый сезон в Англии оказался скомканным из-за постоянных «вызовов» в лазарет, дебютный гол за «Манчестер Сити» состоялся только в конце января, и уже летом Стеван мог вернуться в Серию А, где им активно интересовались «Рома» и «Ювентус». Но надо же такому случиться – старт новой кампании получился достаточно убедительным, Йоветич сыграл свой лучший матч за «Ман Сити» против «Ливерпуля», оформив дубль, и Пеллегрини решил дать форварду еще один шанс. Но не успело трансферное окно закрыться, как все вернулось на круги своя: мелкие травмы с периодичностью раз в месяц, попытки набрать форму между курсами лечения и редкие качественные матчи, обычно – против «Сандерленда». Но не только «черному коту» не везет.

Нынешний сезон, когда «испанская модель» Пеллегрини укоренилась и окрепла, наглядно показал, что в линии атаки «Манчестер Сити» есть Серхио Агуэро и остальные форварды. И дело не только в классе, но и в стилевом соответствии. В концовке прошлого сезона Джеко играл на уровне лучшего футболиста АПЛ, что подчеркивал сам Жозе Моуринью, но даже босниец, на чьем счету есть яркие страницы в Англии, скис, а Йоветич после прихода Бони становится и вовсе четвертым в очереди из нападающих. Черногорцу даже в заявки на матчи будет попадать проблематично, а из списка участников Лиги чемпионов его вычеркнули досрочно. Решение ожидаемое, но четырех форвардов много не только для ЛЧ, где заявка не резиновая, а вообще для команды, у которой на поле часто всего один центральный «страйкер». Отсюда возникает логичный вопрос: почему «горожане» не позаботились о своих собственных интересах и не пристроили Йоветича в аренду до конца сезона, тем более спрос из Италии был? Вот что вызывает наибольшее недоумение во всей этой истории.



Ясно, что Стевана собираются продать летом, раз уже сейчас Пеллегрини не испытывает в нем особенной надобности. Причем, скорее всего, «Этихад» покинет не только Йоветич, но и Джеко, а новую линию нападения, где уже есть Агуэро и Бони, собираются дополнить Лаказеттом из «Лиона». Но какой в таком случае смысл оставлять в составе двух футболистов «на выданье», ведь отсутствие игровой практики гарантирует падение спроса, а соответственно – и цены. Переговоры с Бони не тянулись до последних часов трансферного окна, Вильфрида спокойно подписали еще в середине января, а потом было две недели, чтобы пристроить Йоветича. Пусть в аренду до лета, но чтобы он был на виду, играл и набивал себе цену, а не сидел в глубоком запасе, что ему неизбежно предстоит в Манчестере, если только все партнеры разом не покалечатся или не заработают продолжительных дисквалификаций в АПЛ. В другие-то турниры Йоветичу путь заказан, так как из внутренних кубковых соревнований МС вылетел, а Лига чемпионов закрыта конкретно для черногорца.

Конечно, когда Вильфрид Бони вернется с Кубка африканских наций, Мануэль Пеллегрини постарается найти ему место на поле рядом с Агуэро, во всяком случае, схема с двумя нападающими вновь обнаружится в арсенале у «горожан», однако даже это не особенно повышает шансы Джеко и Йоветича на получение игровой практики. В хороший год Стеван мог укрыться на остаток сезона даже в российской премьер-лиге. Сейчас ряду ведущих клубов как раз нужен форвард, а такого мастера взяли бы на поруки с удовольствием, если бы не плачевная экономическая ситуация, практически исключающая подобное развитие событий. Так что сидеть Стевану в запасе в ближайшие три месяца, и лучшее, что он может сделать – постараться превзойти Эдина Джеко на этой дистанции, хотя, видимо, так и предполагается, что босниец будет на подхвате в Лиге чемпионов, а черногорец – в АПЛ. Будут собирать крошки игровых минут с барского стола. В любом случае, карьеры балканских нападающих на «Этихад Стэдиум» подходят к концу, об этом разве что прямым текстом не сообщили, однако мотивацию Йоветичу терять не с руки, ведь его агентам летом понадобится опора при обсуждении условий личного контракта с другими клубами.

**Александр Чистяков**
**soccer.ru**

## КОНТЕ ПОД ПОДОЗРЕНИЕМ

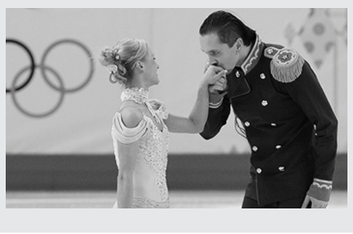
Главный тренер сборной Италии по футболу Антонио Конте оказался в числе 130 человек, которых прокуратура города Кремона официально уведомила о расследовании по поводу их причастности к организации договорных матчей. Об этом сообщает Associated Press. Специалист подозревается в сокрытии данных о подобных играх во время работы главным тренером «Сиены». Речь идет о матчах конца сезона-2010/11, когда клуб уже завоевал путевку в высший дивизион и мог провести несколько встреч договорного характера. С начала крупного коррупционного скандала арестовано уже свыше 50 человек. Также под подозрение попал главный тренер выступающей в серии А «Аталанты» из Бергамо Стефано Колантуоно. В 2012 году Конте был дисквалифицирован на 10 месяцев по данному делу. Впоследствии срок был сокращен до четырех. После завершения работы с «Сиеной» Антонио Конте в период с 2011 по 2014 год возглавлял туринский «Ювентус», с которым выиграл три титула чемпиона Италии, а также дважды завоевал Суперкубок страны. В августе 2014 года специалист стал главным тренером сборной Италии. **(lenta.ru)**

## БРАТЬЯ КЛИЧКО МОГЛИ ЗАРАБОТАТЬ $100 МЛН НА ДВОИХ

Чемпион мира в супертяжелом весе 38-летний украинец Владимир Кличко сообщил, что за совместный бой ему и его брату Виталию известный американский промоутер Дон Кинг предлагал $100 млн. Об этом сообщает Larrybrownsports.com. «Нас с Виталием много раз спрашивали, не собираемся ли мы устроить совместный бой, но мы пообещали маме, что никогда этого не сделаем. Она разрешила нам заниматься боксом только с этим условием. «Ребята, вы войдете в историю. Я собираюсь сделать вас безумно богатыми», – говорил нам Кинг. Однако тут не помог бы и миллиард. Никакого боя быть не могло. Я слишком люблю Виталия», – заявил Владимир. По словам Кличко-младшего, в молодости они с братом нередко проводили друг с другом спарринги, которые всегда имели сугубо тренировочный характер. Основной причиной тому был тот факт, что Виталий в силу своего возраста – он старше Владимира на пять лет – был сильнее своего брата. Когда в одном из таких спаррингов Владимир сломал ногу, братья восприняли это как знак свыше и отказались от совместных тренировок. Виталий Кличко завершил спортивную карьеру в 2013 году и в настоящее время является мэром Киева. Владимир, являющийся чемпионом мира по версиям Всемирной боксерской организации (WBO), Всемирной боксерской ассоциации (WBA), Международной боксерской организации (IBO) и Международной боксерской федерации (IBF), продолжает подготовку к намеченному на 25 апреля в Нью-Йорке бою против американца Брайанта Дженнингса. **(lenta.ru)**

## ВОЛОСОЖАР И ТРАНЬКОВ ПОМОЛВЛЕНЫ

Двукратные олимпийские чемпионы в парном фигурном катании Татьяна Волосожар и Максим Траньков официально объявили о помолвке. Об этом во вторник, 10 февраля, сообщает агентство «Р-Спорт». Как передает Woman.ru, в январе спортсмены отправились в отпуск на Бали, где Траньков предложил партнерше выйти за него замуж. Волосожар ответила согласием. Дуэт официально дебютировал на льду в 2010 году. За пять лет совместной работы фигуристы дважды становились чемпионами России, три раза выигрывали первенство Европы, победили на ЧМ-2013, завоевали две золотые награды на зимних Олимпийских играх-2014 в Сочи. Также 31-летний Траньков был знаменосцем сборной России на церемонии закрытия сочинской Олимпиады. До выступлений с Траньковым 28-летняя Волосожар представляла на международных соревнованиях Украину в паре со Станиславом Морозовым. Она решила сменить спортивное гражданство на российское из-за ухода ее бывшего партнера из спорта. Текущий сезон пара полностью пропускает, так как в ноябре 2014 года Траньков перенес операцию. **(lenta.ru)**



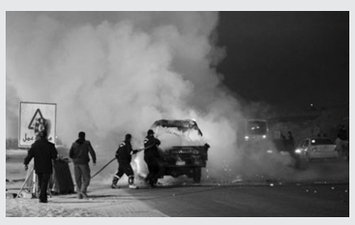
## РОНАЛДУ ПОВЗДОРИЛ С ЖУРНАЛИСТОМ

Нападающий мадридского «Реала» Криштиану Роналду вступил в конфликт с журналистом испанского телеканала TV3 после матча чемпионата Испании с «Атлетико» (0:4). Об этом сообщает официальный сайт телекомпании. На вопрос репортера, почему игрок после удаления в поединке с «Кордобой» трогал герб «Реала», Роналду ответил следующее: «Вы хотите поговорить о сегодняшнем матче, о «Кордобе» или, может быть, о том, что произошло три месяца назад? Если бы вы были образованным журналистом, вы бы спросили меня о сегодняшнем матче, о том, как плохо мы сыграли». В субботу, 7 февраля, «Реал» был разгромлен одним из своих самых принципиальных соперников, мадридским «Атлетико». Игра «сливочных», по мнению специалистов, стала одной из худших для клуба в текущем сезоне. В шести последних матчах против «матрасников» команда Роналду потерпела четыре поражения и дважды сыграла вничью. Несмотря на неудачу, «Реал» продолжает лидировать в турнирной таблице чемпионата Испании, на одно очко опережая «Барселону». «Атлетико» идет третьим. **(lenta.ru)**

## НАЗВАНЫ ПРЕТЕНДЕНТЫ НА БОЙ С МЭЙУЭЗЕРОМ

Глава спортивного вещания телеканала Showtime Стивен Эспиноза назвал новых претендентов на бой с непобежденным американским боксером Флойдом Мэйуэзером. По его словам в интервью Daily News, если американец не договорится с филиппинцем Мэнни Пакьяо, то проведет майский поединок с пуэрториканцем Мигелем Котто или британцем Амиром Ханом. «Мэйуэзер абсолютно точно будет боксировать 2 мая. В приоритете бой с Пакьяо, но если этот вариант окажется невыполнимым, тогда будем выбирать между Котто и Ханом», – заявил Эспиноза. Переговоры между Мэйуэзером и Пакьяо длятся более полугода. Сторона филиппинца согласилась с выдвинутыми американцем условиями. В частности, представители Флойда потребовали разделение гарантированного гонорара в долях 60 на 40 в пользу Мэйуэзера, прохождение допинг-тестов и право на выбор даты и места проведения поединка. Промоутеры Пакьяо согласовали эти детали, однако Флойд до сих пор не подписал контракт на бой. Считается, что в затягивании решения по проведению поединка виноваты телеканалы Showtime и HBO. Первый обладает эксклюзивным правом на показ боев Мэйуэзера, второй имеет аналогичный контракт на шоу с участием Пакьяо. Компании не могут договориться, на какой платформе и условиях будет транслироваться данный поединок. 37-летний Мэйуэзер выиграл все 47 боев на профессиональном ринге. На счету 36-летнего Пакьяо 57 побед в 64 боях при 5 поражениях и 2 ничьих. Если они встретятся между собой на ринге, то на кону будут стоять чемпионские пояса по версиям Всемирной боксерской организации (WBO), Всемирной боксерской ассоциации (WBA) и Всемирного боксерского совета (WBC). **(lenta.ru)**

## ТРАГЕДИЯ В ЕГИПТЕ



Чемпионат Египта по футболу приостановлен на неопределенный срок из-за беспорядков у стадиона в Каире в воскресенье, в ходе которых погибли 22 фаната клуба «Замалек». Об этом сообщает Agence France-Presse со ссылкой на пресс-службу премьер-министра страны Ибрагима Махляба. Столкновения между ультрас (радикальными болельщиками) команды «Замалек» и сотрудниками полиции произошли в воскресенье, 8 февраля, у стадиона «ПВО», расположенного в престижном районе столицы – Тагамму Хамис. Несколько сотен фанатов попытались попасть на матч «Замалека» с клубом «Инби» без билетов. Чтобы разогнать ультрас, полиция применила слезоточивый газ. По сообщениям очевидцев, многие люди погибли в результате образовавшейся давки. Футбольная ассоциация Египта (EFA) в декабре 2014 года отменила запрет на посещение болельщиками матчей чемпионата страны, который был наложен в 2012 году после трагедии в Порт-Саиде. Тогда во время игры между «Аль-Масри» и «Аль-Ахли» произошли столкновения фанатов, в ходе которых погибли 74 человека, еще около 300 получили ранения. **(lenta.ru)**

# На пороге плей-офф

### В Континентальной хоккейной лиге (КХЛ) и в Высшей хоккейной лиге (ВХЛ) подходит к концу регулярное первенство

**Данияр Балахметов**
**Фото: hc-saryarka.com, hcbarys.kz**

В Континентальной хоккейной лиге (КХЛ) и в Высшей хоккейной лиге (ВХЛ) совсем скоро завершатся стадии регулярного первенства. Представителям Казахстана в обоих турнирах осталось провести считанное количество матчей. «Барысу» в КХЛ необходимо удержаться в первой «восьмерке» команд, для того чтобы продолжить борьбу в плей-офф. А вот «Сарыарка» досрочно стала победителем регулярного первенства ВХЛ, имея большой отрыв от преследователей.

### Чередуя поражения с победами

«Барыс» продолжает последнюю для себя выездную серию в рамках регулярной стадии чемпионата КХЛ. В прошлую среду команда Андрея Назарова одолела в Сочи одноименный клуб со счетом 4:2. А в пятницу «Барыс» играл в Нижнем Новгороде против местного «Торпедо». Матч, к сожалению, для поклонников столичного клуба завершился минимальным поражением – 1:2.

В эту среду дружина Назарова продолжила выездную серию. Очередным ее соперником стал новокузнецкий «Металлург». Встреча завершилась ничьей в основное время – 2:2. А в серии послематчевых буллитов победу одержали хозяева льда.

Впереди у единственного представителя Казахстана в КХЛ значатся еще три выездных поединка: 13 февраля в Новосибирске с «Сибирью», а 15 и 16 числа в Хабаровске с «Амуром».

Завершать регулярное первенство «Барыс» будет тремя домашними встречами. 20 февраля астанинский клуб примет новокузнецкий «Металлург». Затем, 22 февраля сразится с «Сибирью», а 24 февраля будет противостоять «Торпедо». Это будет последний день регулярного первенства. Стадия плей-офф в Восточной конференции стартует 28 февраля.

В Восточной конференции казахстанский клуб пребывает во второй половине лидирующей «восьмерки», где имеет практически одинаковые показатели с «Салаватом Юлаевым», «Трактором» и «Автомобилистом». Лидируют на «Востоке»: казанский «Ак Барс», «Сибирь», «Металлург» и «Авангард».

### «Сарыарка» задает темп

Карагандинский клуб в рамках регулярной стадии чемпионата ВХЛ уже обеспечил себе первое место в сводной таблице. В прошлый четверг «Сарыарка» одолела на своем льду «Нефтяник» из Альметьевска и преодолела рубеж в 100 очков. После этого карагандинцы обыграли поочередно в родных стенах казанский «Барс» – 3:2 (7 февраля) и волжскую «Ариаду» – 4:2 (9 февраля). До конца первенства «Сарыарка» проведет три встречи. 15 февраля карагандинцы встретятся в Кургане с «Зауральем», а 17 числа со «Спутником» из Нижнего Тагила. В последнем матче карагандинцы сыграют с «Рубином» из Тюмени. Сейчас у «Сарыарки» 106 очков.

Другой наш представитель в ВХЛ, усть-каменогорское «Казцинк-Торпедо» находится за экватором сводной таблицы чемпионата. И, тем не менее, торпедовцы имеют хорошие шансы для продолжения борьбы в плей-офф. В среду устькаменогорцы выиграли на выезде у красноярского «Сокола» – 1:0. Оставшиеся три матча «Казцинк-Торпедо» проведет на выезде: 15 февраля с «Ариадой», 17 февраля с «Нефтяником», а 19 числа с «Барсом».

# Команда – Ураган

### Как в 21 год стать главной надеждой английского футбола

Исход прошедшего на выходных «дерби Северного Лондона» между «Тоттенхэмом» и «Арсеналом» решил один игрок – нападающий Харри Кейн. 21-летний форвард забил «канонирам» два мяча, когда его команда уступала в счете. В результате «шпоры» победили принципиального соперника, а футбольный мир всерьез заговорил о Кейне как о новой надежде сборной Англии.

В детстве Харри, как и многие лондонские мальчишки, болел за «Арсенал» и с удовольствием следил за трофейным парадом «канониров», победивших в чемпионате Англии – 2003/04. То первенство команда Арсена Венгера выиграла без поражений – ни до, ни после этого в премьер-лиге такого никому не удавалось. Сезон-анбитен (англ. unbeaten – «непревзойденный») прибавил «Арсеналу» множество новых болельщиков, в числе которых был и юный Кейн.

Но судьба распорядилась по-своему. В детской команде «Арсенала» паренек не закрепился. Транзитом через «Уотфорд» Кейн попал в юношескую систему «Тоттенхэма». Тренеры «шпор» кропотливо пестовали и воспитывали его талант. Кейн стал лидером атак в разных возрастных группах. На первых молодежных турнирах, куда толпами стекаются работающие на крупные клубы скауты, 15-летний Харри забил три мяча и в целом произвел хорошее впечатление.

В сезоне-2009/10 форвард достиг пика развития в молодежных структурах «Тоттенхэма», записав на свой счет 18 голов в 22 матчах за команду не старше 18 лет. Главный тренерский штаб присматривался к молодому перспективному игроку, но в основной состав можно было пробиться только чудом – тогда «погоду» в атаке «шпор» делали долговязый Питер Крауч, юркий Джермейн Дефо и наш старый знакомый, обладатель бронзы Евро-2008 Роман Павлюченко. Чуда не случилось, и Кейну, как многим другим воспитанникам академии, пришлось уйти в аренду в клуб рангом пониже.

К сезону-2013/14, то есть за неполные три года, Кейн успел поиграть за четыре команды в разных английских лигах. Но в конце 2013-го руководство «Тоттенхэма» уволило с треском провалившегося Андре Виллаша-Боаша, который затем нашел работу в «Зените», и назначило на пост главного тренера Тима Шервуда. Этот английский специалист трудился в штабе «шпор» с 2008 года и не понаслышке знал местную молодежь.

Кейн быстро сработался с новым тренером и регулярно возникал если не на поле, то как минимум в заявках на матчи. К тому же тогда путь в основу значительно упростился. Перед сезоном был продан в «Реал» Гарет Бэйл, купленный на место трансферного рекордсмена Роберто Сольдадо играл не очень результативно (всего 6 голов в 29 матчах премьер-лиги), а строптивый тоголезец Эммануэль Адебайор порой ругался с Шервудом и просто не всегда хотел играть. В такие моменты команду выручал именно Кейн.

Дебютный гол Харри за «шпор» в чемпионате Англии состоялся в апреле 2014-го. «Тоттенхэм» натужно играл вничью в домашнем матче с «Сандерлендом». В отсутствие Сольдадо Кейн составил ударную связку с Адебайором, и, по сути, больше в тот вечер козырей у «шпор» не было. Результативная игра Харри на острие атаки вывела «Тоттенхэм» вперед, а матч в итоге закончился победой хозяев со счетом 5:1.

После той встречи за форвардом твердо закрепилось место в основном составе. В двух следующих матчах Кейн забил два мяча, причем оба имели важное значение: один – «Вест Бромвичу» (3:3), другой – «Фулхэму» (3:1). Разумеется, результативный нападающий быстро завоевал популярность среди болельщиков.

Правда, не все шло гладко. В предпоследнем матче сезона «Тоттенхэм» гостил у соседей по Лондону – «Вест Хэма». «Молотобойцы» боролись за прописку в премьер-лиге, а «шпорам» уже ничего не грозило: ни место в Лиге чемпионов, ни вылет в низший дивизион. Желание игроков «Вест Хэма» сохранить место в элите одолело пыл молодежи «Тоттенхэма», и хозяева победили со счетом 2:0. Один из мячей – автогол Кейна, оказавшегося не в то время и не в том месте в собственной штрафной площадке. Спустя несколько минут после неудачи Харри заменили.

В целом кампания-2013/14, полноценно начавшаяся для Кейна лишь весной, была для форварда крайне удачной. Он громко заявил о себе в родной команде и сумел понравиться новому тренеру Маурисио Почеттино, сменившему Шервуда.

С Почеттино «Тоттенхэм» пока не вышел на принципиально новый уровень, но вот Кейн, которому летом исполнился 21 год, при аргентинце заиграл новыми красками. Поначалу в этом сезоне форвард получал игровое время в Лиге Европы, где «Тоттенхэм» часто выставляет полурезервный состав. В семи еврокубковых матчах англичанин забил семь мячей, в среднем потратив на один гол примерно 78 минут. Не случалось без казусов и там: в концовке октябрьской встречи с греческим «Астерасом» лондонцы остались без номинального вратаря и замен. В ворота пришлось встать Кейну, который до этого успел отметиться хет-триком. Грекам удалось пробить форварда ударом со штрафного, а после матча Харри был ужасно недоволен действиями на последнем рубеже.

Почеттино оценил результативность молодого игрока. В итоге Кейн быстро вытеснил из основного состава и Сольдадо, и Адебайора, забрав себе звание главного центрфорварда в команде. На данный момент у испанца с африканцем три гола на двоих в данном розыгрыше премьер-лиги, а Кейн отличился 12 раз.

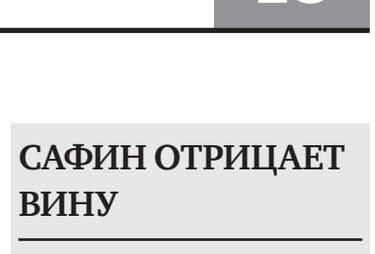
Таланты Харри в полной мере проявились в первой игре этого года, о которой, по понятным причинам, знают совсем немногие россияне. 1 января «Тоттенхэм» принимал дома лидера чемпионата – «Челси». Кейн показал, что у него все в порядке с дриблингом, ударом, пасом и футбольной смелостью. Далеко не каждый рискнет накручивать финтами всю оборону «синих» разом, но Харри – парень не робкого десятка. Два гола, результативная передача и яркая победа со счетом 5:3 – убедительное тому доказательство.

Всего к середине февраля Ураган Харри (свое прозвище футболист получил от английского слова hurricane) наколотил 22 мяча во всех турнирах, в том числе в его активе дубль в ворота «Арсенала». Первое взрослое дерби сложилось для Харри как нельзя лучше. О футболисте размышляют в тренерском штабе взрослой сборной Англии, также активизировался мадридский «Реал». Но самое главное – теперь Кейна хорошо знают все свои.

**Виктор Цаплин**
**lenta.ru**

## САФИН ОТРИЦАЕТ ВИНУ

Депутат Государственной Думы России и бывший теннисист Марат Сафин опроверг информацию о том, что он уклоняется от выплаты налогов. Об этом сообщает «Р-Спорт». «Не хотел бы комментировать. Это бред какой-то. Ни от каких налогов никто не укрывался», – заявил Сафин. 9 февраля Международный консорциум журналистских расследований (ICIJ) обнародовал документы, в которых говорилось, что женевское отделение британского банка HSBC по обслуживанию частных клиентов получало значительные доходы от тайных счетов преступников, членов наркокартелей, продавцов оружия, политиков и спортсменов, не плативших налоги. По данным источника, с именем Сафина связан счет 44344 DS, на котором в 2006-2007 годах находилось $4,87 млн. Сообщалось, что Сафин стал клиентом банка в 2005 году. Россиянин является победителем двух турниров «Большого шлема» – Australian Open-2005 и US Open-2000. Всего за карьеру он завоевал 15 титулов, заработав более $14 млн призовых. **(lenta.ru)**

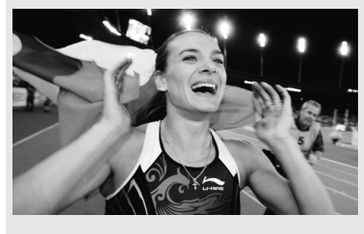


## ПОПАЛИСЬ НА ДОПИНГЕ

Трое спортсменов из Норвегии уличены в употреблении запрещенных препаратов. Об этом заявил газете Dagbladet глава антидопингового комитета страны Андерс Сольхейм. «Этот случай – достаточно серьезный. Информация отправлена в полицию, может быть заведено уголовное дело», – сказал он. Ни имена спортсменов, ни дисциплины, которыми они занимаются, пока не названы, но чиновник уточнил, что один из них является атлетом «очень высокого уровня». Допинг-пробы, в которых обнаружили запрещенные вещества, были взяты летом 2014 года. Все три спортсмена принимали анаболические стероиды. Эти препараты положительно влияют на рост мышечной массы, из-за чего популярны, в частности, среди бодибилдеров. **(lenta.ru)**

## ИСИНБАЕВА ВЕРНУЛАСЬ В СПОРТ

Двукратная олимпийская чемпионка Елена Исинбаева 12 февраля объявит о возвращении в большой спорт. Прыгунья с шестом будет зачислена в состав команды по легкой атлетике ЦСКА на должность спортсмена-инструктора. Об этом сообщает ТАСС со ссылкой на пресс-службу ЦСКА. 32-летняя спортсменка планирует выступить на Олимпиаде 2016 года в Рио-де-Жанейро. В июне 2014 года Исинбаева стала матерью. Отцом девочки, которую назвали Евой, является 24-летний копьеметатель из Волгограда Никита Петинов. После победы на чемпионате мира 2013 года в Москве спортсменка объявила о перерыве в карьере. Исинбаева является двукратной олимпийской чемпионкой (2004, 2008), бронзовым призером Игр 2012 года, трехкратной чемпионкой мира, а также четырехкратной чемпионкой мира в помещении. Спортсменка установила 28 мировых рекордов. **(lenta.ru)**



## ТЕЛЕТРАНСЛЯЦИИ ЗА 4,4 МЛРД

Английская футбольная премьер-лига (АПЛ) в ближайшее время объявит о новом соглашении с британскими телекомпаниями по продаже прав на трансляцию матчей турнира за 4,4 млрд фунтов стерлингов ($6,7 млрд). Об этом сообщает BBC News. Контракт будет заключен на период с 2017 по 2019 год. Его сумма вырастет на 45 процентов по сравнению с нынешним соглашением (с 2014 по 2016 год), стоимость которого составляла 3 млрд фунтов ($4,5 млрд). В новом соглашении речь идет только о продаже прав на трансляцию матчей. Согласно действующему контракту, АПЛ помимо трансляций игр продает также право на показ нарезки лучших моментов тура за 1,1 млрд фунтов ($1,6 млрд). Согласно действующему договору, Sky Sports владеет правами на трансляции 116 матчей чемпионата Англии, BT Sports принадлежат права на 38 матчей. В сезоне-2016/17 матчи в АПЛ будут проводиться также по пятницам. Основная борьба за права сейчас ведется между телеканалами Sky и BT. Сообщается, что Discovery Network и Bein Sports также претендуют на картинку с матчей АПЛ. **(lenta.ru)**

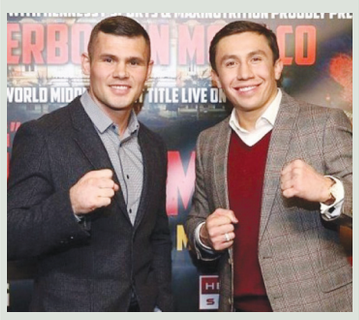
## КАЗАХСТАН СЫГРАЕТ С РОССИЕЙ

Товарищеский матч состоится в Москве, стадион, на котором пройдет встреча, и точное время ее начала станут известны позднее. Национальные команды двух стран встречались друг с другом лишь однажды – незадолго до Euro-2008 на московской арене «Локомотив» казахстанцы крупно уступили будущему бронзовому призеру континентального первенства со счетом 0:6. На данный момент сборная Казахстана занимает в рейтинге ФИФА 139-ю позицию, тогда как россияне располагаются на 31-м месте. Остается добавить, что за 3 дня до контрольного матча с россиянами, 28 марта, команда Юрия Красножана проведет домашнюю встречу отборочного цикла Euro-2016 против одного из лидеров группы А – сборной Исландии. **(kapital.kz)**

## МИХАЛИК ПРОДОЛЖИТ В СЛОВАКИИ

Новым клубом Любомира Михалика стал «ДАК 1904». Экс-защитник алматинского «Кайрата» Любомир Михалик вернулся в Словакию, где будет играть за клуб «ДАК 1904» из города Дунайска-Стреда, выступающий в Fortuna Лиге, сообщает Sports.kz. Михалик приехал в Казахстан в сезоне-2013 из английского «Портсмута», в составе алматинцев за два года провел 42 игры и забил 1 гол. Новый клуб Михалика в сезоне 2014/15 после 19 игр занимает 9-е место. **(sports.kz)**

## АМЕРИКАНСКИЕ СМИ О БОЕ ГОЛОВКИН – МЮРРЕЙ



Аналитик сайта BoxingNews24.com Херардо Гранадос не согласен с мнением букмекеров и большей части любителей бокса о том, что Мартин Мюррей является явным аутсайдером в предстоящем поединке с Геннадием Головкиным. «21 февраля в Salle des Etoiles (Монако) чемпион мира WBA/IBO в среднем весе Геннадий Головкин постарается увеличить свою победную серию из 18 нокаутов кряду в бою с претендентом на титул Мартином Мюрреем. Прежде всего, Мюррей принял бой против, наверное второго по избегаемости боксера в мире после Гильермо Ригондо. Давайте не будем забывать, что для Мартина это будет третий шанс на завоевание чемпионского пояса. В предыдущих двух он вполне мог бы быть объявлен победителем. Но почему в ставках его считают явным аутсайдером? Не потому ли, что мы недооцениваем этого явно крепкого средневеса, отдавая ему минимальные шансы? С ростом в 183 см и размахом рук в 185 см, а также с хорошим хуком по корпусу, Мюррей имеет шансы конкурировать с любым из топовых средневесов. Он может иметь среднюю силу, но его выставляют как ограниченного бойца и отдают роль жертвенной овечки. В декабре 2011 года Мюррей дрался с Феликсом Штурмом, и результат того боя можно назвать «приличным ограблением». Мы никогда не увидим реванша, но Мартин должен был быть признан победителем и чемпионом WBA. Я насчитал в том бою 115:113 в его пользу. Менее чем два года спустя Мартин Мюррей приехал в Аргентину, чтобы побороться с Серхио Мартинесом за титул чемпиона WBC. Поединок не был столь конкурентоспособным, но вы знаете, что некоторые судьи имеют тенденцию «тянуть» местных бойцов, даже несмотря на то, что Мартинес дважды побывал в нокдауне (один из которых был ошибочно принят за скольжение), кроме того, и лицо Мартинеса пострадало от ударов Мюррея. Если у вас есть время пересмотреть тот бой, вы убедитесь, что Мюррей должен был выиграть со счетом 115:112. Официальная статистика гласит, что британец не был чемпионом в среднем весе, но я все еще считаю, что он не должен расцениваться как андердог. Я не говорю, что он устроит «апсет» Головкину, но не удивлюсь, если навяжет Геннадию достойную борьбу и даже избежит нокаута. Если мы собираемся признать Мюррея беспомощным против Головкина, то мы должны будем признать GGG как минимум вторым номером списка P4P. Думаю, что ставки в размере 1 к 33 дискредитируют титульный бой как истинное состязание, но считаете ли вы, что Мюррей в этом бою просто андердог?» – пишет автор. **(sports.kz)**

# Владимир Смирнов: «Олимпиада – это исторический шанс для Казахстана»

**Алишер Абдулин**

В 2017 году в Алматы состоится зимняя Универсиада. А уже в этом году станет известна столица зимних Олимпийских игр 2022 года, борьбу за проведение которых наряду с Пекином ведет и Алматы.

Единственный олимпийский чемпион в истории Казахстана в зимних видах спорта, а также генеральный директор корпоративного фонда Президентского профессионального спортивного клуба «Астана» (ППСК) Владимир Смирнов в эксклюзивном интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал о том, какие выгоды получит наш город в случае успеха олимпийской заявки и объяснил различия между искусственным и натуральным снегом. Кроме того, прославленный лыжник подвел итог прошедшего не так давно в Алматы юниорского чемпионата мира по северным дисциплинам и рассказал о преимуществе временных спортивных сооружений.

**- Как бы вы подытожили прошедший чемпионат мира по северным дисциплинам в Алматы?**

- Если брать турнирную составляющую, то, например, в лыжных гонках наши спортсмены выступили крайне слабо, показав результат ниже среднего.

Что касается организации самого чемпионата мира, то здесь были как положительные, так и негативные моменты. Начну с положительного. Мы построили стадион с лыжной трассой, успели завезти снег и начать, пусть не в срок, первые гонки, перенеся их на день позже. Первоначально старт соревнований был запланирован на 2 февраля, а не на 3. Однако перенос случился по причине неполной готовности трассы. Но в целом все прошло неплохо, комплекты медалей были разыграны, шла хорошая борьба, было должное внимание как со стороны спортивной прессы, так и любителей спорта.

Впрочем, нельзя обойти вниманием и шероховатости. Были допущены определенные просчеты в организационном плане. На бумаге вроде все есть. Но вот не всегда работа на чемпионате мира была четкой, согласованной и слаженной. А ведь многие вопросы требовали моментального решения, буквально в течение считанных минут, а не нескольких часов или даже целого дня. Тем не менее это все не катастрофично. Подобные негативные моменты нужно учитывать, чтобы больше их не повторять. До начала Универсиады у нас есть еще время, за которое можно наладить работу. И тогда, я думаю, мы на высшем уровне организуем Всемирные студенческие игры.

**- До Универсиады планируется ли проведение тестовых соревнований? Ведь как показал прошедший чемпионат мира, за один турнир все организационные огрехи исправить проблематично.**

- Безусловно, буквально со следующего года запланирован ряд соревнований. К примеру, прошедший юниорский чемпионат мира охватил всего три дисциплины: это прыжки с трамплина, лыжные гонки и двоеборье. На Универсиаде видов спорта будет намного больше, и они будут включать в себя разные дисциплины. И там, конечно же, все будет гораздо масштабнее и грандиознее. Нам предстоит широкий фронт работ.

**- Во время прошедшего мирового первенства сложилась достаточно щекотливая ситуация с отсутствием снега, был ли на этот случай предусмотрен запасной план?**

- Такой план был. Он предусмотрен требованиями Международной федерации лыжного спорта (FIS). У нас было три недели для того, чтобы полностью закончить лыжную трассу с подведением туда всех коммуникаций и обеспечить ее искусственным снегом. Можно сказать, решение вопроса происходило едва ли не в самый последний момент. В результате не все удалось исполнить вовремя.

Опять же, повторюсь, с учетом грядущей Универсиады и нашей заявки на проведение зимних Олимпийских игр 2022 года, из всех этих недочетов нужно извлекать полезные уроки и устранять недоработки максимально быстро.

**- В связи с чем случилась подобная ситуация, ведь о проведении мирового первенства в Алматы было известно заранее?**

- Работы к подготовке к чемпионату мира не были начаты в срок, и была допущена несогласованность в организации. А для устранения недочетов мы уже были лишены возможности пересмотреть ранее установленные даты проведения чемпионата мира. К тому же подвела аномально теплая погода, которую мы сейчас наблюдаем. В таких условиях тяжело сохранить завезенный снег, который необходим не только непосредственно на самой трассе, но и рядом с ней. Вместо снега около трассы образовалась грязь и слякоть, что тоже не очень хорошо воспринимается на месте. Также это касается и телекартинки, которая передается во многие страны мира. В целом, резюмирую, что необходимые мероприятия нужно проводить заранее. В крайнем случае лыжные гонки можно было перенести в район Талгара, где имеются прекрасные условия для проведения соревнований.

**- Вы как профессионал можете сказать, чем снег из снегогенератора отличается от натурального снега?**

- Фактически ничем. Он такой же белый, можно сказать, настоящий. Но искусственный снег тает не так интенсивно, поскольку его кристаллы жестче, чем у натурального. И соответственно солнце его плавит медленнее. В условиях алматинской зимы системы оснежения отнюдь не роскошь, а необходимость.

Сейчас оснежение используется повсеместно, даже там, где зима предсказуемая. Хотя изначально в Европе снегогенераторы использовали только для того, чтобы закрыть проблемные места на трассах, где мало снега или его нет вовсе. Но 15 лет назад перешли на принципиально иной метод, теперь трассу перед наступлением холодов покрывают искусственным снегом, обеспечивая «подушку» толщиной в 50 см и создавая основу, после чего выпадает натуральный снег. Когда верхний слой тает, нижний остается. Это позволяет продлить лыжный сезон на месяц.

**- Как свойства искусственного снега влияют на поведение лыж?**

- В основном положительно. Структура снежинок более ледянистая. За счет этого достигается максимальное скольжение и увеличивается скорость спортсмена. При этом искусственный снег оказывает агрессивное воздействие на скользящие поверхности лыж, увеличивая их износ. Тем не менее сейчас уже разработаны много видов смазочных материалов, которые адаптированы под эти условия и позволяют эксплуатировать лыжи намного дольше.

**- Вам как спортсмену доводилось выступать на искусственном снегу?**

- Да, это было во время моей первой Олимпиады в Калгари в 1988 году. А в 1991 году на чемпионате мира в Валь-ди-Фьемме (Италия) пришлось выступать при температуре +18 градусов на тонкой снежной дорожке посреди зелени.

**- Во время прошедшего чемпионата мира вы выразили мнение о том, что некоторые спортивные объекты, возводимые к Олимпийским играм, могут быть временными. Расскажите подробнее об этом.**

- Сегодня существует хорошая практика эксплуатации временных спортивных объектов. Для того чтобы понимать, будет ли востребовано то или иное спортивное сооружение после крупных событий, таких как Олимпийские игры или чемпионат мира, нужно проводить тщательные исследования и на основе их составлять мастер-план. Какие-то из объектов, конечно, будут постоянными, на их базе, к примеру, можно формировать школы или спортивные колледжи и секции. Это позволит функционировать самим сооружениям и также воспитывать резервы и поддерживать массовый спорт. Помимо этого такие сооружения должны быть универсальными, с тем, чтобы в них помимо спортивных можно было бы, к примеру, проводить культурно-массовые мероприятия.

А те объекты, которые нужны только во время Олимпиады или чемпионата мира, могут потом быть демонтированы или перевезены в другое место. К примеру, ледовые стадионы возводятся на срок 6-8 месяцев, а после разбираются, освобождая место.

**- В гонке за право принять зимние Олимпийские игры 2022 года многие европейские города поочередно отказались от дальнейшей борьбы. С чем связаны такие решения?**

- Необходимо принять во внимание, что для европейцев Олимпийские игры это не новые мероприятия. Самая большая проблема для них это финансовый кризис, который произошел несколько лет назад. И, несмотря на разговоры о том, что финансовая система там восстановилась, все же стоит заметить, что сегодня мир переживает вторую волну кризиса. Поэтому многие европейские страны отказываются от таких больших проектов. Кроме того, для проведения игр требуется широкая поддержка общественности и правительств этих стран. Но, как мы видим, не все стремятся брать на себя такие риски. К примеру, Осло уже был практически городом-кандидатом. Но норвежцы, оценив свои возможности, сняли заявку. Тут стоит уточнить, что для них это не самый большой проект, который нужен стране. Последняя Олимпиада у них была в 1994 году. Что касается Алматы, то для нас, ни разу не проводивших Олимпийские игры, это отличнейший и, несомненно, исторический шанс. Я считаю, что его надо использовать. В мире спорта просто нет событий, по масштабу превосходящих Олимпийские игры или чемпионаты мира. И необходимо учесть, что потом такой шанс может наступить нескоро.

Впрочем, я не тот человек, который определяет, быть ли Олимпиаде в Казахстане или нет. Я высказываю свое мнение как спортсмен и как спортивный функционер. Здесь нужно проводить тщательную исследовательскую работу и оценивать свои финансовые и организационные возможности. На мой взгляд, проведение Олимпиады положительно скажется на развитии Алматы и решит многие проблемы города, главной из которых является экологическая обстановка. На примере Пекина мы видим, что за 7-8 лет, которые они потратили на подготовку к играм 2008 года, им удалось справиться с подобной ситуацией. Также Олимпиада может положительно стимулировать туристическую отрасль и другие, не связанные со спортом направления, такие как сфера обслуживания, строительство, безопасность или транспортная система, что немаловажно, это будет приносить пользу после Олимпиады. В случае выбора нашего города столицей игр все эти направления подвергнутся неизбежному улучшению, и все будет оцениваться по самым высоким критериям.

**- Тем не менее сейчас немало граждан, которые скептически настроены по поводу проведения Олимпиады в Алматы. И их мнение небезосновательно, ввиду того что есть наглядный пример игр в Сочи, где были произведены колоссальные затраты, в разы превысившие стоимость всех прежних олимпиад.**

- Общественная поддержка не формируется на пустом месте. Нужно всецело показывать положительные моменты этой идеи и последующую пользу. Сейчас же в основном все концентрируются на негативном. Положительные стороны не раскрываются. Простому обывателю, когда он не видит общую схему, проект и мастер-план, затруднительно судить об Олимпиаде по каким-то определенным критериям. Для того чтобы создавать мнение, нужно четко представлять весь проект, все возможные трудности. Когда это все на поверхности, то брать во внимание все положительные и отрицательные моменты становится еще проще. Надо использовать столько, сколько позволит рационально и эффективно развить общую и спортивную инфраструктуру.

В целом нельзя подходить с такой оценкой, что игры дорогие или дешевые. Все олимпиады разные. У каждой есть своя особенность. Инвестиции в большинстве своем идут на обустройство спортивной инфраструктуры. Что касается Сочи, то нужно учитывать, что там около 30% общих финансовых средств было потрачено на спортивные объекты. Остальные 70% средств пошли на развитие не только самого города, но и региона в целом. Большинство затрат там к спорту не имеют отношения. В России смогли пойти на такие затраты, воспользовавшись этим проектом. А вот какой-нибудь европейский город, скорее всего, потратил бы сумму куда более скромную.

В Алматы после Азиатских игр остались спортивные объекты, и они еще прибавятся после проведения Универсиады. В случае выбора нашего города столицей игр здесь не нужно будет это все заново возводить. Некоторые из новых сооружений, конечно, должны быть временными, поскольку нецелесообразно ради 1-1,5 месяцев, когда идут Олимпийские и Паралимпийские игры, строить их на постоянной основе. Остальная спортивная инфраструктура, которая останется потом, должна органично влиться в городскую среду. Здесь ничего выдумывать не надо. Главное, чтобы эта идея нашла положительный отклик в нашем обществе.

## КУКУШКИН УСТУПИЛ В МЕМФИСЕ

27-летний представитель Казахстана Михаил Кукушкин, 58-й в мировом рейтинге, завершил выступление на турнире Memphis Open в Мемфисе на стадии первого круга. Михаил потерпел поражение от 24-летнего американца Остина Крайчека, занимающего в рейтинге ATP 156-е место, со счетом 2:6, 7:6(3), 6:7(8). Это была первая встреча спортсменов. За 2 часа 36 минут Кукушкин сделал девять эйсов, пять раз ошибся при подаче и реализовал один брейк-пойнт из пяти. Остин 19 раз подал навылет, совершил одну двойную ошибку и реализовал три брейк-пойнта из восьми. В следующем раунде турнира в Мемфисе Крайчек встретится с хорватом Иво Карловичем, одолевшим словака Лукаша Лацко. **(gotennis.ru)**

## ИЛЬИН ПРОВЕЛ МАСТЕР-КЛАСС В ЛОНДОНЕ

Прославленный казахстанский спортсмен Илья Ильин провел мастер-класс для британских любителей тяжелой атлетики в одном из тренажерных залов Лондона. Об этом спортсмен сообщил через социальные сети. На фото, которое Илья разместил на своей странице в Инстаграме, его «ученики» внимательно следят за действиями двукратного олимпийского чемпиона и четырехкратного чемпиона мира, повторяя упражнения. Как сообщалось ранее, Ильин проходит языковую стажировку в одном из центров Лондона. Спортсмен, судя по фотографиям из социальных сетей, прекрасно совмещает учебный и тренировочный процессы. **(inform.kz)**

## КАЗАХСТАНЦЫ В РЕЙТИНГЕ IBO

Международная боксерская организация (IBO) опубликовала обновленные рейтинги боксеров во всех весовых категориях, сообщает Sports.kz. Жанат Жакиянов поднялся на одну строку рейтинга легчайшего веса (до 53,5 кг) и занимает 22-е место. Бейбут Шуменов потерял строчку в рейтинге первого тяжелого веса (до 90,7 кг), опустившись на 17-ю позицию. Иса Акбербаев, выступающий в этой же весовой категории, поменял рейтинговое положение с 79-го на 81-е. **(sports.kz)**

## ГЕТЕРИЕВ ПЕРЕШЕЛ В «ИРТЫШ»

29-летний полузащитник Казбек Гетериев с нового сезона будет защищать цвета павлодарского «Иртыша». Минувший сезон Гетериев провел в составе «Кайсара». Также в карьере этого футболиста были такие клубы, как: «Спартак» (Нальчик), «Жемчужина-Сочи», «Алания» (Владикавказ), «Кайрат» и «Ордабасы». На счету Казбека Гетериева шесть матчей за национальную сборную Казахстана. **(fcirtysh.kz)**

## НЕДАШКОВСКИЙ В «ТОБОЛЕ»

Костанайский «Тобол» подписал трудовое соглашение с казахстанцем Олегом Недашковским. Олег Недашковский (09.09.1987) – казахстанский универсальный футболист, способный сыграть как в обороне, так и в центральной линии, воспитанник таразской школы футбола. Карьеру наш новичок начал в родном клубе – «Таразе». Первый контракт был подписан в 2004 году, Олег довольно быстро дебютировал и даже принимал участие в победном для жамбылского клуба розыгрыше Кубка. В составе родной команды Недашковский проводит 8 сезонов и решается на переезд, в 2012 году Олег становится алматинцем, отыграв за «Кайрат» полгода, казахстанец отправляется выступать за каскеленский «Сункар». Следующий сезон Недашковский вновь начинает в Алматы, в этот раз южная столица встретила нашего новобранца гораздо лучше. Олег забивает 5 мячей и становится бронзовым призером чемпионата. Кстати, играя за алматинский клуб, Недашковский дебютировал за сборную, случилось это в матче против Болгарии. Прошлый сезон Олег провел в составе родного «Тараза», Недашковский принял участие в 13 матчах, в которых отличился 1 голом и отметился голевой передачей. **(fc-tobol.kz)**

КАПИТАЛ
ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



# Верю ли я в чудеса? Я их видел

## Дмитрий Гайдук о жизни, литературе и путешествиях

**Виктория Роденкова**

Поговорить на всякие интересные темы Дмитрий предложил перед его очередным концертом в одном из пляжных кафе на берегу Индийского океана. Зрители потихоньку собирались за столиками, а на круглой расписной сцене, нагретой от дневного солнца, стоял одинокий стул и спала рыжая собака.

Дмитрий появился неожиданно и, как всегда, притянул к себе множество взглядов. Высокий, статный, с колоритной бородой. В такой бороде хорошо прятать улыбку, когда кто-то рядом сморозит глупость, и с ней же легко перевоплощаться в Деда Мороза. Или в сказочника, в качестве которого его в основном и знают публика и читатели.

Он уютно для своего роста устраивается в плетеном кресле, забираясь в него с ногами, и предупреждает, что скоро привезут звук, а пока мы можем поговорить.

**- Дмитрий, как бы вы себя представили незнакомым людям?**

- Сказочник, фольклорист, путешественник…

**- На одном из интернет-ресурсов про вас написали: «он просто живет на свете и у него это неплохо получается», а что для вас означает «жить на свете»?**

- Передвигаться. Жизнь – это движение.

**- Вы много путешествуете, с гастролями и не только. Где в основном выступаете, рассказывая сказки? Сколько раз бывали в Казахстане?**

- Гастролирую я в основном по России, Украине, Беларуси, Латвии. В Казахстане был один раз, у меня там было три концерта. Мне понравилось в Алматы. Правда, говорят, что Алматы – это не Казахстан, как Москва не Россия, а Россия не Москва. Так что, не могу сказать, что посмотрел Казахстан, но в Алматы побывал. Если пригласят еще – с удовольствием приеду.

В этот мой первый и пока единственный приезд в Алматы сложилась уникальная ситуация. Спонсор, который меня пригласил, сказал, что я могу проводить концерты, где хочу и сколько хочу, а ему нужен всего один квартирник в Талгаре. Так и сделали.

**- Публика в Алматы отличается?**

- Публика в Алматы мне напомнила минскую. Очень открытая, очень жадная до развлечений. Видать не балуют вас. Но, с другой стороны, менее искушенная, чем, скажем, в Москве.

**- Индия тоже стала одним из ваших постоянных направлений? Когда и как это произошло? Почему Индия, а не Европа, например?**

- В Европе я бывал часто, но она мне не глянулась. Там дорого, скучно и сильно много полиции.

А в Индию я впервые попал в 2007 году. Хотя не планировал. В то время я приехал в Киев, хотел на какое-то время остаться там, но как-то с работой не сложилось, и я рванул в Индию. С тех пор по полгода в году провожу здесь, при этом последние три года преимущественно в Гоа. Или же возвращаюсь сюда после путешествий по Индии.

Этой осенью у меня был очень интересный маршрут. Это была мифологическая экспедиция по следам Рамы *(легендарный древнеиндийский царь)*, который за 14 лет проделал путь от Айодхьи (Уттар Прадеш) аж до Ланкапура (Шри Ланка). У нас оно заняло 42 дня.

**- Насколько это дорого и кто финансирует подобные трипы?**

- Бюджет зависит от формата путешествия. «Рамаяну-2014» мы совершили вообще за копейки. Потому что ездили и в индийских общих вагонах, и в бесконечных «локалбасах», которые стоят по часу в какой-нибудь деревне, периодически ломаются и в которые набивается уйма народу. В принципе, из этого можно было бы сделать коммерческую экскурсию для состоятельных людей. Но им ведь нужны хорошие гостиницы, которых в Центральной Индии почти нет, и хороший автобус, который после индийских проселков быстро станет плохим. Мы выбрали наиболее реалистичный способ.

**- Какой следующий маршрут?**

- Если все пойдет по плану, то в октябре отправлюсь с группой в новую экспедицию по Индии. Она будет в похожей стилистике, но уже по маршруту Пандавов *(братья-воины, герои индуистского эпоса «Махабхарата»)*.

**- Ваш образ жизни это путешествия, на которых вы зарабатываете гидом, концерты, которые собирают русскоязычную аудиторию в любой точке планеты, где эта аудитория есть… Можно сказать, что к вам применима популярная сегодня установка: «найти любимое дело и тогда никогда не придется работать»?**

- Я считаю работой все, что я делаю для других. То, что делаешь для себя – это не работа. С этой точки зрения «найти любимое дело и тебе никогда не придётся работать», для меня звучит несколько абсурдно. Например, сказки – я рассказываю их раз по 20, прежде чем они в тексте запишутся. Естественно, я их не стенке рассказываю.

**- Хорошо, что вам приходится работать, иначе не было бы этих замечательных концертов и сказок! Кстати, вы ведь фольклорист, то есть преимущественно собираете сказки, нежели сочиняете?**

- Да, я собираю сказки, рассказы, фольклор. Своих собственных у меня с десяток наберется. И, кстати, больше половины моих сказок – это не про нашу действительность. Это мировой фольклор, индийский фольклор. И с годами материала меньше не становится. Постоянно появляется что-то новое.

**- А аудитория меняется с годами? Стала ли она лучше или хуже?**

- Аудитория всегда разная. Нет такого, чтобы она как-то эволюционировала от концерта к концерту. То есть я выхожу, смотрю, что за люди пришли, и сказки под них подбираю.

А «лучше-хуже»…Лет 20 назад я научился не оценивать и до сих пор не разучился. Надо просто перестать оценивать, когда видишь, что начинаешь сравнивать – лучше, хуже. Надо сразу это дело останавливать как несущественное.

**- А как насчет большой формы?**

- У меня есть книга «Индийский покойник», это достаточно крупная вещь. Еще одну я заканчиваю сейчас. Но в дальнейшем к крупной форме возвращаться не планирую. Сейчас книгоиздательство не в лучшей форме и продавать свои тексты можно либо в виде интернет-публикаций, либо, как я делаю – живыми выступлениями. И, естественно, для этого крупная форма не нужна. Интернет-текст – это 3-4 экрана максимум. Устные рассказы – это текста на 5 минут.

Хотя у меня есть выступления по «Индийскому покойнику», я его раз 10 рассказывал целиком. Это 6-часовое шоу. Полный зал собирает, но это тяжело.

**- А есть последователи такой сказочной формы?**

- Многие пробуют, многие присылают тексты. Но пока ничего достойного не видел. Если увижу – буду популяризировать. Очень хочется не быть одному, а чтобы сделать фестиваль, чтобы все со своими сказками. Есть еще несколько сказочников, но их мало.

**- По поводу книгоиздательства – у него нет будущего, на ваш взгляд?**

- Думаю, что у текста, напечатанного на бумаге, будущего нет. У книги есть будущее, как у артефакта. Цельная вещь, правильным образом собранная, сверстанная, проиллюстрированная. С правильно подобранными шрифтами. Естественно, ее в интернет не впихнешь. Это красивая штука, которую приятно держать в руках, которой можно похвастаться перед друзьями.

А как у текста, напечатанного на бумаге – естественно, никакого будущего, потому что электронная книжка при всех своих недостатках куда компактнее, удобнее. Я и сам давно уже читаю с электронной книги. Для меня чтение – часть моей физиологии, как есть или дышать. Поэтому таскать с собой тонну бумажных книг это нереально вообще.

**- А сколько страниц в день прочитываете?**

- Смотря чем занимаюсь. Если куда-то еду, то 400-500 страниц. В дороге читаю в основном. Дома если сижу, то это главным образом Фейсбук. У меня друзья писатели, поэты. Мне интересно их читать.

**- Вы ведь не только фольклорист?**

- Я переводчик, редактор, музыкальный рецензент. Литературный халтурщик широкого профиля.

**- Если я не ошибаюсь, вы еще и эксперт в эзотерике? И эта тема стала близка как раз в результате работы переводчиком?**

- Да, я в этой теме работал все 90-е, как переводчик, как компилятор, как составитель энциклопедии. Так получилось. При других условиях мог бы стать техническим переводчиком, например. Но если я какую-то тему работаю, я хорошо работаю.

**- Как сейчас обстоят дела с переводческим делом?**

- Плохо. Более чем. Переводческое дело полностью убито автопереводчиками и жадными издателями, которым проще нанять много студентов за копейки и одного редактора, который будет за ними вычищать, нежели платить хорошие деньги профессионалам литературного перевода.

Зарубежные авторы, которых читает сегодня наш читатель – это либо старые переводы, либо плохие. Современные переводы оставляют тягостное впечатление.

**- То есть мы, как русскоязычные читатели, много недополучаем в плане современной литературы?**

- Не думаю. Наоборот, у нас есть авторы, которым на западе просто нет аналогов. Владимир Сорокин, например, Виктор Пелевин. Пелевина, кстати, переводят, читают, комментируют. Я видел английский и немецкий перевод «Чапаева и пустоты». Немецкий оставляет смешное впечатление, английский сделан более профессионально.

**- В какой области хотелось бы еще поработать?**

- Книжным рецензентом бы поработал с удовольствием, да и перевести хочется немало вещей хороших.

**- Дмитрий, а где для вас дом?**

- Да где компьютер поставил, там и дом.

**Дмитрий Гайдук**
(20 марта, 1964 года рождения)
Публицист, писатель, сказочник, собиратель фольклора, переводчик, путешественник.
Закончил факультет иностранных языков Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина.
Один из первых русскоязычных писателей, чья популярность началась с интернета.
Сегодня гастролирует по странам постсоветского пространства с программой сказок.
**Работы:**
Перевод, предисловие, комментарии – «Мистики XX века», «Энциклопедия суеверий», «Энциклопедия предсказаний», «Магия в теории и на практике» Алистера Кроули и др.
Авторство – «Растаманские народные сказки», «Джа-Будда и его джатаки», «Индийский покойник», «Сказки народов мира» и др.

# Топ-7 самых романтичных, веселых и грустных заказов и историй в День всех влюбленных

## по версии FlorAmie

Предстоящая суббота – День святого Валентина, полноценный праздник, в первую очередь для молодых и влюбленных.И хотя для самого Валентина14 февраля(269 года) был не самымрадостным–все-таки вэтот день его казнили – молодежь, не погружаясь в историю или легенды, будет праздновать.Мальчики и девочки школьного возраста вновь признаютсядруг другув вечной любви.Парни и девушки, а того гляди, и мужьяс женами целый день будут оказывать друг другу знаки внимания –как правило, в виде недорогих подарков, открыток-валентинок, конфет, игрушек и цветов.

Можно было бы посвятить нашоколопраздничный материал разным атрибутам Дня влюбленных, но мы остановились на самом красивом – цветах.Для этогопригласили к участию вполне конкретную цветочную компанию и вместе составили своеобразный цветочный рейтинг.

Амина Сержанова: «За полтора года я доставила не одну тысячубукетов,за каждым –определенные заказчик иполучатель, какая-тоситуация. Да, много заказов стандартных – офис, коллеги, мероприятия и т.д., но между тем я постоянно становлюсь свидетелем романтичных, веселыхи даже трагичных историй,их накопилось десятки. Некоторые очень интересные – прямо сценарии для кино – но настолько сокровенные, чтои не расскажешь никому.Но чем-то поделюсь. Пусть это будет топ-7 заказов и историй по версии FlorAmie».

1. Самый редкий заказ –себе.За полтора года было всего три заказа, адресованных девушками самим себе. Два из них – «просто хочется цветы домой».Третий – если вкратце, то: «поднять себе настроение». При этом почему-то есть уверенность, что заказчицы не обделены мужским вниманием, просто мужчинам, как правило, нужен какой-то повод. А большинству девушек-цветов хочется всегда.

2. Категоричность. Встречаются получательницы, по которым видно: не хотят принимать цветы, в том числе пресловутые «букеты извинений». Но так как понимают, что у каждого своя работа, то помогают мне завершить доставку – и берут цветы в руки.

Лишь один букет за полтора года не был принят девушкой-получателем. Ни в какую, наотрез. Ощущение после этого странное – вроде ты ни при чем, а чувствуешь себя причастной к кризису в отношениях. А еще ведь надо отзвониться заказчику: «она отказалась от вашего букета…».

3. Одна из неловкихистория –о букете, доставленномдевушке по просьбе анонимного заказчика. Если опустить все детали этого случая, то после получения цветов девушка позвонила своему парню сказать спасибо,а цветы оказались не от него. Чем завершилась история, я не знаю, но в адрес компании после этого поступило мягкое указание «больше так не делать».Самое запутанное в этой истории – слова того самого заказчика: «сказала, что звонила парню поблагодарить? странно, но нет, мне она не звонила…».

4. Анонимность как забава.Звонок получательницы после доставки: «От кого все-таки цветы? Не скажете?Ну это мужчина или женщина? Просто у меня есть две версии –или это подружка, или один молодой человек…Совсем-совсем не скажете? Ладно…Слушайте, а значит, если я закажу, то вы получателю тоже ни за что не признаетесь? Супер, тогда я к вам скоро обращусь».

5. Самые молодые.Дети заказывают цветы детям. Не так часто и не без помощи взрослых, но со стороны выглядит трогательно:доставка цветов 5-10-летней девочке, а в приложенной записке имя отправителя – одноклассника или соседского мальчика. Родители позаботились или сам ребенок проявляет инициативу – в любом случае это приятно.

Тем временем был действительно самостоятельный заказ – от школьника-семиклассника.Он тщательно выбирал букет для своей подружки, потом добросовестно придумывал лиричные слова для записки, а еще очень просил не говорить об этом. В общем, оставил о себе добрейшие впечатления, особенно после того,как примчался оплатитьсвой заказ– на велосипеде.

6. Смешанные чувства. Неоднозначные впечатления остаются от заказов, когда девушка (или несколько) просят доставку своей подружке. При этом просят не сообщать, от кого: «скажите, что от тайного поклонника». И хорошо, если такой поклонник действительно обитает где-то рядом. А если такового нет?

7. Есть и несколько грустных историй. Если обобщить и, опять же, не вдаваться в детали, то выглядит это так. Парень в течение определенного времени заказывает цветы одной и той же девушке – раз в месяц или каждую неделю, по-разному. А однажды звонит или пишет уже не так восторженно, как раньше: «Амина, у вас что-то новенькое есть? Ок, сможете доставить? Да, туда же. Только это будет последняя доставка по этому адресу».

Что тут скажешь. Еду, вручаю.

С праздником, влюбленные!

**И немного из деятельности FlorAmie:**

- доставку цветов в Алматы (через интернет) заказывают примерно 50 на 50 – мужчины/женщины. Причем в обычные дни процент женщин даже больше. Выравнивается соотношение за счет двух праздников – 14 февраля и 8 марта, когда абсолютным большинством заказчиков становятся мужчины.

- День святого Валентина – второй по количеству заказов праздничный день в году после 8 марта. В этом плане недавно придуманный отечественный день любви, названный в честь Козы-Корпеш и Баян-Сулу – 15 апреля – мягко говоря, не очень популярный.

- казахи стереотипы не разрушают. Если объявить, допустим, что цветы на День святого Валентина лучше заказывать с 5 по 12 февраля, то процентов десять сделают это 5-11 февраля. Остальные 90% позвонят к вечеру 12-го. Между прочим, казахи в этом случае – образ собирательный, под него прекрасно подходят казахстанцы многих национальностей.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА LAFA auto AUTO.LAFA.KZ

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### ПИЛОТНЫЕ «ВЕСТЫ» ПОШЛИ НА СБОРКУ

В Ижевске состоялся торжественный запуск сборочной линии пилотной серии Lada Vesta. По данным российских СМИ, пилотная партия будет насчитывать 49 автомобилей, а общее число тестовых авто составит порядка 300 единиц. Пока для модели предусмотрено 3 цвета, новые оттенки будут добавляться в рамках обновления модели. Тем временем мощности завода позволяют расширить палитру окраса седана до 18 цветов. По неофициальным данным, «Веста» получит более десятка комплектаций на старте продаж, однако в дальнейшем останутся лишь самые популярные среди покупателей версии. Моторная гамма будет состоять как минимум из трех 1,6-литровых моторов с диапазоном мощностей от 87 до 114 л.с. Известно, что помимо механической коробки передач Vesta будет оснащаться модернизированным «роботом». Старт серийного производства назначен на 25 сентября 2015 года. В предварительных планах «АвтоВАЗа» выпустить в этом году 5 тысяч автомобилей, а при выходе на проектную мощность до 100 тысяч машин в год.

### В АСТАНЕ ТЕСТИРУЮТ НОВЫЕ КАМЕРЫ СЛЕЖЕНИЯ

На загруженных улицах столицы в тестовом режиме начали работать 35 комплексов фиксации нарушений ПДД. Как сообщили в Управлении административной полиции ДВД Астаны в текущем году, в качестве эксперимента в тестовом режиме, на магистральных улицах столицы с большой интенсивностью движения установлено 35 аппаратных комплексов (далее – АПК) производства компании «Вокорд». «Вокорд-Траффик» – это полнофункциональная система контроля дорожного движения, которая помимо распознавания номеров автомобилей позволяет в автоматическом режиме фиксировать различные виды нарушений ПДД, таких как: превышение скорости; превышение средней скорости на участке дороги; нарушения на перекрестках: проезд на красный свет, заезд за стоп-линию, запрещенные поворот/разворот, поворот из запрещенного ряда, запрещенный поворот при дополнительной секции светофора; пересечение сплошной линии; выезд на встречную полосу; стоянка и остановка в неположенном месте; нарушения при проезде железнодорожных переездов; непропуск пешехода на нерегулируемом пешеходном переходе; проезд по выделенной полосе для общественного транспорта и другие. Данный программно-аппаратный комплекс фиксации нарушений ПДД состоит из камер высокого разрешения, радаров, импульсных ИК-прожекторов, кроссировочного оборудования, уличных серверов и программного обеспечения. Кроме камер фотофиксации, которые используются для распознавания номера авто, на перекрестке устанавливается камера обзорного видеонаблюдения, направленная на светофор. Как только светофор переключается на красный свет, автомобиль, выехавший на перекресток за стоп-линию, считается нарушителем. Снимки с камеры обзорного видеонаблюдения используются как дополнительное доказательство нарушения.

### МВД РК: ПРОДАЖА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРАВ НЕЗАКОННА

По мнению полицейских, никакой необходимости в выдаче международных водительских удостоверений в Казахстане нет. В соответствии с законодательством Республики Казахстан осуществление государственных функций негосударственными организациями недопустимо, сообщает пресс-служба КАП МВД. Законодательством в сфере дорожного движения установлено, что образцы национальных и международных водительских удостоверений (МВУ) утверждаются уполномоченным органом. В этой связи министерством внутренних дел, как уполномоченным органом, утвержден образец водительского удостоверения и осуществляется его выдача. Исходя из этого, выдача МВУ негосударственными организациями на коммерческой основе незаконна. Кроме того, водительские удостоверения, выдаваемые органами внутренних дел, соответствуют установленным требованиям международных договоров к национальным водительским удостоверениям. Так, национальные водительские удостоверения изготовлены из пластика по соответствующему размеру и цвету, обладают сведениями, расположенными в установленном порядке и изложенными на трех языках (государственном, русском и английском). Учитывая это, необходимость в выдаче международных водительских удостоверений в Республике Казахстан отсутствует.

# Семиместный BMW 2-Series Gran Tourer

Андрей Макаров

Компания BMW официально представила новую версию компактвэна 2-Series, которая получила название Gran Tourer. Публичный дебют новинки состоится на автосалоне в Женеве, который пройдет уже в марте этого года. Новинка заявляется как первый компактный автомобиль премиум-сегмента, предлагающий семь посадочных мест в качестве опции.

Модель построена на той же платформе, что и Active Tourer, и превосходит ее по габаритам. Так, длина Gran Tourer составляет 4556 мм, ширина – 1800 мм, а высота – 1608 мм. Автомобиль на 214 мм длиннее и на 53 мм выше Active Tourer. Разница в размере колесной базы составляет 110 мм (2780 мм). Это позволило сделать салон просторнее, а также увеличить объем багажника, он варьируется от 645 до 1905 л в пятиместной версии и от 560 до 1820 л в семиместной. Второй ряд сидений можно складывать в соотношении 40:20:40 и продольно передвигать на 130 мм. При сложенной передней спинке сидения в салоне можно перевозить габаритные предметы длиной до 2,6 м.

Автомобиль будет представлен на рынке с линейкой из пяти двигателей, все стандарта Евро-6 и оборудованных технологией BMW TwinPower Turbo и системой start-stop. Бензиновые двигатели представлены турбомоторами объемом 1,5 л, мощностью 136 л.с. и 2,0 л (220i, четыре цилиндра, 192 л.с., 280 Нм). В турбодизельной линейке три мотора: объемом 1,5 л, мощностью 116 л.с., и два двухлитровых четырехцилиндровых, мощностью 150 л.с. и 190 л.с. (версия xDrive) соответственно. Полный привод возможен только со 190-сильным дизелем. С ним автомобиль разгоняется до 100 км/ч за 7,6 секунды (такой же показатель у версии 220i). Летом этого года на рынке появится еще два переднеприводных варианта 220d и 216i.

Коробка передач для всех версий (кроме 220d xDrive) шестиступенчатая «механика». Самый модный дизельный вариант в стандарте оснащен восьмиступенчатым «автоматом», который является опцией для всех остальных четырехцилиндровых версий. Для вариантов с 3-мя цилиндрами опционально предлагается 6-тиступенчатый «автомат». Расход топлива в смешанном цикле в диапазоне от 3,9 – 6,4 л/100 км, но благодаря режиму движения Eco Pro позволяет экономить до 20% топлива.

Спереди у новинки подвеска типа McPherson, сзади – многорычажная. Кроме того, для Gran Tourer будет доступна версия M Sport, отличающаяся уменьшенным на 10 мм клиренсом, более жесткими настройками подвески, 17-ти и 18-тидюймовыми колесными дисками и возможностью установки адаптивных амортизаторов.

2-Series Gran Tourer будет предлагаться в четырех вариантах исполнения: Advantage, Sport Line, Luxury Line и M Sport. Уже в базовой версии автомобиль будет доступен с двухзонным климат-контролем, 6,5-дюймовым цветным дисплеем, задним парктроником, круиз-контролем с функцией экстренного вождения, многофункциональным рулем, системой экстренного вызова помощи при ДТП. Еще одной функцией в стандарте идет отключаемая система стабилизации, которая может имитировать блокировку межколесного дифференциала при прохождении поворотов.

Интересной опцией будет приложение для планшетов myKIDIO, которое будет помогать родителям развлекать детей во время поездки, демонстрируя им мультфильмы, включая музыку и аудиокниги.

Продажи авто начнутся не раньше лета, а заказать его можно будет выбрав один из 13 цветов кузова.

SCAT AIRLINES

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
КО ДНЮ ВЛЮБЛЕННЫХ ОТ АВИАКОМПАНИИ SCAT

Авиакомпания увеличила количество мест по сниженным тарифам
на внутренних направлениях в города: Астана, Алматы, Усть-Каменогорск
Карагнада, Костанай, Тараз, Актобе

Купить и воспользоваться авиабилетами по сниженным тарифам можно до 28 февраля 2015 года.

Алматы - Астана от 12 000 тенге
Алматы - Шымкент от 13 000 тенге
Алматы - Усть-Каменогорск от 15 000 тенге
Алматы - Костанай от 26 000 тенге
Алматы - Караганда от 15 000 тенге
Алматы - Тараз от 12 000 тенге
Астана - Актобе от 16 000 тенге
Астана - Усть-Каменогорск от 16 000 тенге

ЖЕЛАЕМ ВСЕМ ТЕПЛА И ЛЮБВИ!

Бронируйте и приобретайте билеты
на официальном сайте авиакомпании www.scat.kz
Более подробную инфорфмацию Вы можете узнать по телефону

www.scat.kz 8 (7252) 99 88 80

*Тарифы действуют на даты с 6 по 28 февраля
*Сниженные тарифы действуют только по указанным направлениям
*Количество мест по сниженным тарифам ограничено
*Обратите внимание на правила применения тарифов
*Цена в одну сторону, без аэропортовых соров

LOVE RADIO KAZAKHSTAN

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

**Виктория Говоркова,** главный редактор, govorkova@kapital.kz
**Ольга Фоминских,** советник главного редактора по финансовой аналитике
**Евгения Рассохина,** проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
**Айжан Касымалиева,** проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz
Отдел дистрибуции – 333-45-45
**Жаннель Бейсенбаева,** руководитель отдела распространения,
**Адина Байкинова,** редактор «Компании и рынки»,
**Алишер Абдулин,** редактор «Спорт»,
Журналисты: **Олег Ни, Данияр Молдабеков, Вероника Сабитова, Анна Видянова**
Спецкор в Астане: **Айнагуль Елюбаева**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотокор: **Вячеслав Батурин**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.
Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 11.02.2015 г. Заказ N 2388.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04