



Иностранные инвесторы поучаствуют во второй пятилетке



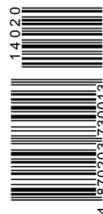
В каких специалистах нуждается отечественный рынок труда?



Даурен Кумпеисов, председатель правления «Банка Астаны»

КАПИТАЛ

№20
(447)



// ЧЕТВЕРГ, 5 ИЮНЯ, 2014

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Кредитование МСБ. Где взять деньги для бизнеса?

7
страница

Дети на «темной стороне» Всемирной паутины

6
страница

В Париже продолжается «Ролан Гаррос» – 2014

13
страница

Мы в сети
kapital.kz



Mitsubishi – генератор бизнеса в Казахстане

PR



Ирина Лукичева

Генераторы казахстанской сборки в скором времени появятся в стране. Для этого иностранные специалисты обучат местных инженеров. О том, как грамотно выстроить управленческий процесс в компании, как развивать зеленую экономику и о планах по развитию казахстанского производства генераторов в эксклюзивном интервью «Капитал.kz» рассказала Шаргуль Назарбекова, президент «BIO-ENERGY».

- Шаргуль Абсаматовна, вы планируете открыть завод по сборке генераторов. Расскажите, пожалуйста, об этом подробнее.

- Наша компания «BIO-ENERGY» в будущем планирует собирать генераторы на раме. Это будет казахстанское производство. Недавно мы приобрели офис, где будет располагаться специализированные станки. Процесс сборки генератора достаточно прост. На металлическую раму ставится мотор – двигатель, альтернатор, радиатор и автома-

тика. Необходимо собрать все детали, и получается готовый генератор. В любой стране собирают генераторы. Я думаю, что это нам под силу. Шаг за шагом мы учимся.

В Казахстане по-прежнему не хватает технических кадров. Несмотря на дефицит, мы набрали инженеров, в том числе трех иностранных специалистов. Они будут обучать местные кадры по стандартам, по всем правилам.

[Продолжение на стр. 3]

Цифра номера

26%

составил прирост количества платежных карт в обращении на территории РК

Подробнее [Стр. 6]

Спикер номера

Танг Тат Квонг, директор и президент группы компаний Jurong

Подробнее [Стр. 3]

Цитата номера

«Экспорт казахстанских стройматериалов составляет около \$120 млн»,

– Гульмира Жусупова, директор центра химии АО «Казахстанский институт развития индустрии»

Подробнее [Стр. 8]

Спорт

Гонщик «Астаны» Фабиу Ару занял третье место в генеральной классификации «Джиро д'Италия»

Подробнее [Стр. 13]

СЕЙФОВЫЙ ДЕПОЗИТАРИЙ

Надёжней, чем дома!

BANKRBK | 7888.kz

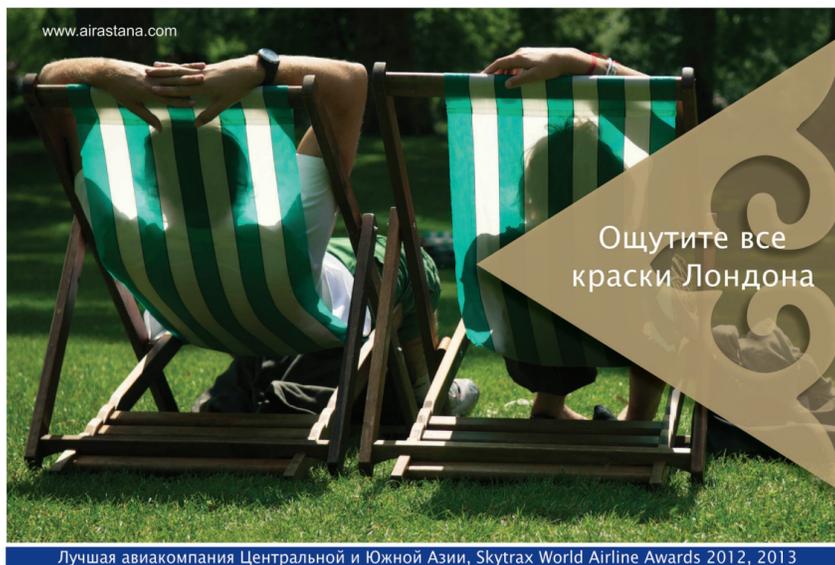
Алматы: VIP-центр по ул. Курмангазы, 43

Лицензия №1.1.6 от 26.09.2013 г. выдана КФН НБ РК

Астана – Лондон теперь 3 раза в неделю

Лондон очаровывает, заставляет задуматься, хранит тайны, дарит встречи. Присоединяйтесь к нам и откройте свой Лондон с его неповторимыми красками. Прямые рейсы выполняются из Астаны 3 раза в неделю.

Для бронирования и информации посетите сайт www.airastana.com или звоните по номерам 584477 в Астане или 2444477 в Алматы.



Ощутите все краски Лондона

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

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БОЛГАРИЯ
УПРОСТИЛА
ПРОЦЕДУРУ
ПОЛУЧЕНИЯ ВИЗ
ДЛЯ ГРАЖДАН РК

Как информирует ведомство, перспективы расширения двустороннего сотрудничества в сфере туризма обсудили на встрече председатель комитета индустрии туризма министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан Марат Игалиев и посол Болгарии в Республике Казахстан Иван Димитров. «В апреле текущего года Болгария в одностороннем порядке ввела упрощенный визовый режим для граждан Казахстана – обеспечение годичных многократных виз для тех, кто на законных основаниях использовал предыдущие и введение трехлетних виз для тех, кто имеет недвижимость и законно использовал предыдущие визы», – говорится в сообщении. Болгарская сторона сообщила, что первый чартерный авиарейс в этом году из Алматы в Бургас намечен на 4 июня. Полеты будут осуществляться национальной авиакомпанией «Bulgaria Air» периодически два раза в неделю до 10 сентября текущего года. Также 26 июня 2014 года болгарским авиалеревозчиком «BN Air» планируется осуществить новый авиарейс из Астаны в Бургас. (ИА «Новости-Казахстан»)

В КАЗАХСТАНЕ
ПОЯВИТСЯ
29 НОВЫХ
ВОДОХРАНИЛИЩ

В Казахстане построят 29 новых водохранилищ, сообщил в среду министр окружающей среды и водных ресурсов Нурлан Каппаров. «С учетом прогнозов климатологов разработана подробный план реконструкции и капитального ремонта гидроузлов водохранилищ на 2014-2016 годы в разрезе областей, а также подготовки проектно-сметной документации для строительства новых водохозяйственных объектов. Планом предусмотрено создание 29 водохранилищ», – сказал Каппаров на брифинге в Службе центральных коммуникаций. Помимо этого, как указывается в пресс-релизе природоохранного ведомства, будут произведены реконструкция, модернизация и капитальный ремонт более 2700 километров магистральных и распределительных каналов. «Также подготовлена к реализации вторая очередь проекта «Регулирование русла реки Сырдарья и сохранение северной части Аральского моря», – продолжил министр. «Впервые в Казахстане будут проведены работы по очистке и санации 20 озер на особо охраняемых природных территориях», – добавил он. Кроме того, намечено строительство 25 новых гидропостов – в первую очередь, на трансграничных реках. До 2020 года всего будет построено 195 гидропостов. (ИА «Новости-Казахстан»)

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯАЛЛЕН
ЧАЙЖУНСОВ

назначен первым вице-президентом Федерации футбола Казахстана

БЕРИК КАМАЛИЕВ

назначен председателем правления АО «НК «КазАвтоЖол»

ВИКТОР КАТКОВ

освобожден от должности вице-президента Федерации футбола Казахстана и назначен на должность директора представительства ФФК в городе Алматы

ЕРЛАН
КОЙБАГАРОВ

избран членом правления АО «КазМунайГаз – переработка и маркетинг»

МУРАТ АБДЫГУЛОВ

прекратил полномочия члена правления АО «Алматинские электрические станции»

ОЛЖАС АБРАЕВ

назначен вице-президентом Федерации футбола Казахстана

СЕРГЕЙ
ПЛОТНИКОВ

избран председателем Комитета по аграрным вопросам, природопользованию и развитию сельских территорий Сената Парламента РК

Mitsubishi – генератор
бизнеса в Казахстане

(Начало на стр. 1)

- Расскажите, пожалуйста, об истории развития вашей компании. С чего все начиналось?

- Компания «BIO ENERGY» была образована в 2000 году. С 2009 года мы являемся официальным дистрибутором мирового бренда MITSUBISHI POWER GENERATION. Его основная деятельность – предоставление дизельных и бензиновых генераторов. Это не только размещение и бизнес-услуги, но и услуги сервисного обслуживания.

Тогда состоялась судьбоносная встреча с Масаки Инагаки, проектным менеджером MITSUBISHI, и с Семим Гокалп, основателем по Средней Азии MITSUBISHI. Представители компании рассказали мне о желании сотрудничать именно с нами, потому как мы являемся компанией, которая закрепила свои позиции на рынке.

С того времени ТОО «BIO Energy Middle Asia» является эксклюзивным дистрибутором мирового бренда MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES по Казахстану. MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES – один из ведущих в мире производителей дизельных и бензиновых, газовых генераторных установок. Наши генераторы – это проверенное временем качество.

Наша компания специализируется на разработке, производстве, пуско-наладке и послепродажном обслуживании системно-бесперебойного энергоснабжения. Мы никогда не ограничиваемся одним только фактом продажи. Мы предоставляем полный комплекс услуг по обеспечению долгосрочного и эффективного функционирования каждого генератора или системы резервного питания. Всегда в наличии генераторы собственного производства, а также продукция ведущих мировых и отечественных производителей.

- В Казахстане развивают программы по зеленой экономике. Какой вклад вносит ваша компания в этом направлении? Как соблюдается экологичность в продаваемой вами продукции?

- Мы поддерживаем развитие зеленой экономики в Казахстане. Наши клиенты отмечают качество работы, бесшумность генераторов бренда MITSUBISHI. Генераторы максимально защищают окружающую среду благодаря системам фильтрации вредных выбросов в атмосферу. Генераторы могут работать бесперебойно 5000 моточасов.

К примеру, в 2011 году на прилегающие горные районы Медеу обрушился сильный ураган. Ненастье обернулось настоящей экологической катастрофой – были повалены тысячи деревьев. До этого случая на Медеу мы продали маленький генератор MITSUBISHI. Позже мне сообщили, что в результате нигде не было света. Только в одном углу горел свет. Оказалось, это работал тот самый генератор MITSUBISHI. Оборудование высокого класса показало себя в полной мере. Вот что значит качество, вот что значит зеленая экономика.

- В чем заключается уникальность ваших вендинговых аппаратов (для воды и льда), модулей, генераторов?

- Преимуществом нашей продукции стал низкий уровень шума от работы генератора. Еще один значительный плюс – в минимальных, ниже нормативных выбросах в атмосферу. Уникальность заключается в функциональности системы управления, современных программах управляемости. У нас имеется также широкий спектр используемого топлива.

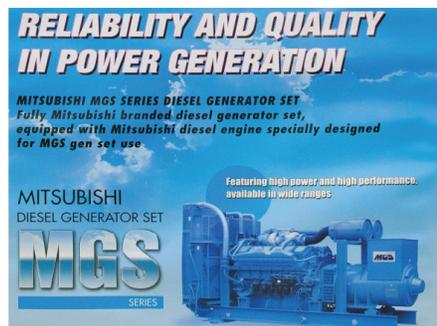
- Сколько составил оборот вашей компании за 2013 год? За счет чего он вырос?

- Оборот компании с каждым годом увеличивается, растет число клиентов. По результатам анализа сотрудничества компании с корпоративными клиентами 20

лучших компаний BIO ENERGY за 2012 год обеспечили 44,16% от общего процента загрузки компании и 68,82% от общего числа корпоративных клиентов. Стратегическими рынками для BIO ENERGY являются компании нефтегазовой отрасли (добыча, обработка, обслуживание). Из общего объема продаж генераторов 30 лучших партнеров компании 47,50% дохода приходится на компанию, занимающиеся промышленным производством, в основном нефтегазовой отрасли; 35,77% – строительные компании; 6,70% – международные организации и посольства; 3,54% – компании, специализирующиеся на организации выставок и проведении конференций; 7,98% – прочее (финансы, транспорт, медицина и т.д.).

В 2013 году произошли значительные изменения в доле участия компании. Так, к примеру, доля промышленных и производственных компаний в числе 30 лучших партнеров компании сократилась по сравнению с 2010 на 4,68%, доля клиентов строительных компаний – с 35,81% до 25,77.

Хотя головные офисы международных организаций и дикорпуса были переведены в 2006-2007 годах в Астану, доля их участия возросла с 3,49% до 3,54. Как мы видим, ситуация с нефтегазовой отраслью остается по-прежнему на первом месте, несмотря на сокращение проектов и рецессию в компаниях.



Одной из важных статей дохода компании является предоставление услуг по организации различного рода государственных тендеров с оказанием услуг по сервисному и монтажному обслуживанию. За последний год число проводимых тендеров в компании сократилось на 28,9% по сравнению с этим же периодом 2011 года.

Анализ работы с компаниями (не учитывая случаев проведения сервисного и монтажного обслуживания в компании без предоставления услуг размещения) за 2012 год показал, что объем продаж данного комплекса услуг составил 8 700 000 тенге или 4,18% от общего объема продаж генераторов. Из них 73,93% приходится на продажи дизельных генераторов, 23,76% – на услуги сервисного обслуживания, 2,31% – на прочие услуги продаж запчастей. Основными заказчиками услуг по сервису являются: 31,53 – промышленные компании; 27,14 – образование и медицина; 23,62 – международные организации и строительные компании г. Алматы; 17,71 – физические лица.

- Каковы объемы продаж компании?

- Важным достижением менеджмента и персонала в области качества является совместная разработка и внедрение Системы Менеджмента Качества и получение Международного сертификата качества СТ – К3.

Исходя из анализа рынка, предварительной оценки затрат и ценовой политики, в 2014 году предполагается

достичь 60% среднегодовой продажи. Стимулировать сбыт планируется путем персональных продаж, удержания корпоративных партнеров за счет политики лояльности (30-ка лучших партнеров компании), рекламы и усиления связей с общественностью.

Вторым по уровню вклада в доходы компании являются услуги сервисного обслуживания. В 2013 году объем продаж данного вида услуг компании по сравнению с 2012 годом вырос на 15%. Этот показатель, конечно же, связан с повышением тарифов на конференц-услуги компании. В 2014 году намечено продолжить работу по развитию этой сферы бизнеса и привлечению новых клиентов.

Запланированные маркетинговые мероприятия позволят компании более эффективно использовать имеющиеся ресурсы и получить дополнительную прибыль.

- Какую долю рынка в сегменте вендинговых аппаратов занимает ваша компания?

- Наша компания является эксклюзивным дистрибутором мирового бренда MITSUBISHI на сегодняшний день. Качество продукции, прямые поставки из Японии. Мы предоставляем 2 года гарантии на товар.

- Где производят комплектующие и где их собирают? Где находятся сервисные центры по обслуживанию клиентов вашей компании?

- Генераторы MITSUBISHI производят на заводах в Японии, начиная с 500 кВт до 2500 кВт, это стационарные и профессиональные генераторы.

- Какова ваша ценовая политика? Какие акции проводит ваша компания, какие скидки делаете для лояльных клиентов?

- Ценовая политика компании строится на основании цен компании-поставщика и спроса на рынке Казахстана. Компания проводит сезонные акции и распродажи в течение года. Предусмотрены скидки для постоянных партнеров.

Сильной стороной компании «BIO ENERGY» пока что остается уровень сервиса, а также принцип лояльности не только к корпоративным партнерам, но и качество мирового японского бренда. В целях сохранения конкурентоспособности необходимо уделить особое внимание поддержке этого уровня и дальнейшему совершенствованию через специально разработанную программу тренингов и мотивацию персонала, через поддержание и совершенствование Системы Менеджмента Качества.

- Как вы справляетесь с конкуренцией на рынке?

- Бизнес – это как футбольная игра. Очень важно, как забьете гол, как расскажите клиенту о своей продукции. Конкуренты всегда должны быть. Они стимулируют нас работать профессиональнее. Но вместе с этим я считаю, что у мирового бренда MITSUBISHI нет конкурентов по качеству генераторов.

- Как девальвация повлияла на рынок и в частности на вашу компанию?

- Девальвация повлияла на продажи нашей компании. Так, уровень продаж снизился на 20% по сравнению с 2013 годом. Многим компаниям пришлось произвести переоценку.

- Каковы ваши планы по развитию компании в ближнесрочной, а также в долгосрочной перспективе?

- Мы хотим оставаться лидером на рынке Казахстана. Планируем увеличить долю на рынке за счет производства малой мощности на основе двигателей бренда MITSUBISHI.

Модели генераторов от компании
BIO ENERGY
Модели:
От MGE 1.5 22 кВт до 10 кВт
От MGP 22 кВт до 860 кВт
От MGS 515 кВт до 2500 кВт
А также производителем двигателей MITSUBISHI:
От EMG 11-500 кВт
EMG 2.2- 10 кВт

Инновационное казахстанское содержание

Иностранные инвесторы поучаствуют во второй пятилетке

Динара Бисен

12 июня 2014 года в Боровом под председательством главы государства Нурсултана Назарбаева пройдет 27-ое пленарное заседание Совета иностранных инвесторов при президенте РК (СИИ), посвященное вопросам участия иностранных инвесторов в реализации второй индустриально-инновационной пятилетки Республики Казахстан.

«Более 15 лет Совет играет огромную роль в привлечении инвестиций и в создании благоприятного инвестиционного климата. Многие значимые инициативы для Казахстана были предложены и обсуждены на заседаниях Совета», – говорит Ерлан Хаиров, председатель Комитета по инвестициям Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан.



Планируется, что в качестве основных докладчиков с презентацией по теме 27-го пленарного заседания СИИ выступит заместитель премьер-министра Республики Казахстан – министр индустрии и новых технологий РК Асет Исекешев с казахстанской стороны и президент Европейского банка реконструкции и развития Сума Чакрабартти с иностранной стороны. Кроме того, намечены выступления руководителей компаний-членов СИИ.

С момента создания СИИ было проведено 26 пленарных заседаний под председательством президента Республики Казахстан, на которых обсуждался широкий спектр вопросов, включая: улучшение правового режима для иностранных инвестиций в стране, совершенствование судебной системы Казахстана, оптимизацию системы налогообложения

и ввоз иностранной рабочей силы, улучшение инвестиционного имиджа Республики Казахстан и др.

Совет иностранных инвесторов является совещательно-консультативным органом под председательством президента Республики Казахстан.

Совет был создан в 1998 году с целью обеспечения прямого диалога между правительством РК и иностранными инвесторами для эффективного решения проблемных вопросов, связанных с их инвестиционной деятельностью в стране и улучшением инвестиционного климата.

Основной задачей Совета является разработка рекомендаций и предложение на рассмотрение президенту и правительству Казахстана по ключевым аспектам инвестиционной политики и экономического развития страны.

НОВЫЙ NISSAN ALMERA

от 15 033 у.е.*

Астана: Автомир Центр, пр. Богенбай батыра, 2; тел.: +7 (7172) 949-777.
Астана: Сарыарка, район Есиль, Коргалжинское шоссе, 7; тел.: +7 (7172) 570-303.
Алматы: Астр Авто, 2 км от Восточной объездной дороги в сторону Талгара; тел.: +7 (727) 341-0-888.
Алматы: А-Моторс Авто, пр. Сулейба, 243; тел.: +7 (727) 234-93-02.
Алматы: Автомир Центр, пр. Райымбека (за рынком Баянаулы); тел.: +7 (727) 355-11-42.
Караганда: Автомир Центр, ул. Таттимбет, 105; тел.: +7 (7212) 908-008.
Актобе: Коль Авто, пр. Саяжай Батыра, 171 «Г»; тел.: +7 (7132) 562 611.
Актау: Астр Авто, мкр. 29 «А»; тел.: +7 (7292) 303 500.
Атырау: Астр Авто, проезд Элеваторный, 7; +7 (7122) 300 515.
Костанай: Автокомплекс Тарлан, пр. Абая, 66; тел.: +7 (7142) 502 055.
Павлодар: Сары-Арка, ул. Барнаульская, 2; тел.: +7 (7182) 654 848.
Усть-Каменогорск: Астр Авто, ул. Астаны (Солнечная), 34; тел.: +7 (7232) 243 476.
Шымкент: Астр Авто, ул. Алпысбаева, 125; тел.: +7 (7252) 392 828.

СЛУЖБА ПОДДЕРЖКИ КЛИЕНТОВ 8 800 200 59 90'.
СПЕЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ.

ТЕСТ ДРАЙВ У ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ. ГАРАНТИЯ СОСТАВЛЯЕТ 3 ГОДА ИЛИ 100 000 КМ ПРОБЕГА.
ПОДРОБНОСТИ У ОФИЦИАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ.

*Стоимость базовой комплектации, у.е. не является иностранной валютой, выражается в национальной валюте (тенге).
Курс у.е. устанавливается автосалоном самостоятельно.

Звонки возможны только со стационарных телефонов. Все звонки бесплатны.
Время работы службы поддержки клиентов пн-пт, с 11.00 до 20.00 (время г. Астана).
www.nissan.kz Дистрибутор Nissan в Казахстане – ТОО Автомир Мотор Каз

Кселл начал продажи iPhone в Казахстане

Компания стала первым мобильным оператором в республике, который продает iPhone официально

Чулпан Гумарова

30 мая ведущий оператор на рынке мобильной связи Казахстана Кселл запустил в продажу мобильные телефоны iPhone в своих флагманских центрах обслуживания клиентов по всей стране. Кселл начал продажи с линейки смартфонов 5 серии. Это iPhone 5S, а также наиболее яркий представитель данной линейки – iPhone 5C.

«Мы гордимся тем, что Кселл продолжает удивлять клиентов своим новаторством. Уверен, что они получат действительно потрясающий потребительский опыт благодаря нашим удобным интегрированным голосовым пакетам, а также пакетам, ориентированным на активных потребителей мобильного трафика», – подчеркнул Али Аган, главный исполнительный директор АО «Кселл».

Компания совершила действительно важный прорыв, предоставив своим клиентам возможность приобретать в центрах обслуживания клиентов Кселл самые продвинутые смартфоны в мире. Как отметил Арти Отс, вице-президент TeliaSonera Eurasia, эти смартфоны получили большую популярность в рамках компании. Так, в странах Скандинавии и



Прибалтики он занимает примерно 80% от общего объема продаж смартфонов в этих регионах. «Надеюсь, что в Кселл этот телефон будет так же популярен», – сказал он.

Кселл в течение нескольких месяцев, по признанию ее главного исполнительного директора, провела большую работу для подписания первого контракта с корпорацией Apple. В результате в Кселл-

центрах вы приобретаете официальные iPhone. Кроме того, Кселл предлагает своим клиентам постпродажное обслуживание.

Для всех желающих, которые хотят купить официальные смартфоны корпорации Apple, Кселл разработал удобные предложения. Абоненты мобильного оператора смогут приобрести iPhone как за полную стоимость, так и с рассрочкой. При этом, как объяснил Хикматулла Насритдинходжаев, директор по развитию массового рынка АО «Кселл», приобретаемая телефон в рассрочку, клиент получает пакет услуг. Так, например, для тех, кто предпочитает живое общение, доступны пять вариантов «Голосового пакета». При этом предоплата составляет 20 тыс. тенге. Каждый месяц в течение двух лет абонент будет получать 1 тыс. минут и смс внутри сети и 100 минут и смс на номера других операторов, а также 500 Мб интернет-трафика, при условии успешного снятия ежемесячной оплаты. Ежемесячная оплата варьируется от 10,7 тыс. тенге за 16 Гб iPhone 5C до 14,3 тыс. тенге за 64 Гб смартфон iPhone 5S.

При подключении «Интернет-пакета» предоплата составляет 30 тыс. тенге. В этом случае абонент в течение двух лет каждые 30 дней будет получать 3 тыс. Мб, 30 минут и 30 смс, при условии успешного снятия ежемесячной платы, он может расходовать эти минуты и смс как внутри сети, так и для общения с абонентами другой сети. Ежемесячный платеж будет составлять минимум 8,3 тыс. тенге за 16 Гб iPhone 5C и максимум 11,8 тыс. тенге за 64 Гб смартфон iPhone 5S.

Хикматулла Насритдинходжаев отметил, что цена смартфонов от Apple будет зависеть не только от приобретаемой модели, но и от истории абонента, который пользуется услугами АО «Кселл». «Это будет стимулировать наших абонентов быть более лояльными к нам и оставаться с нами еще долго», – сказал он.

Как будут развиваться СЭЗ в стране

«Дайте инвесторам заработать», - Jurong

Динара Бисен

Низкая плотность населения, отсутствие выхода к морю, ограниченный рынок, сырьевая направленность экономики – эти проблемы призваны решить специальные экономические зоны (СЭЗ). В качестве основного партнера по дальнейшему развитию зон правительство Казахстана определило сингапурскую Jurong. Как теперь будут развиваться СЭЗ в РК деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал Танг Тат Квонг, директор и президент группы компаний Jurong

- Насколько экономически выгодно создавать СЭЗ, а не улучшать инвестиционный климат на всей территории Казахстана?

- Борьба за капитал и технологии уже давно идет на глобальном уровне. Вы создаете условия для развития бизнеса – инфраструктуру, особый таможенный режим, даете налоговые преференции, низкую стоимость аренды и выкупа земли. Все это нужно, чтобы конкурировать за качественные проекты и за инвестора, за предприятия, которые будут создавать новые рабочие места, производить продукцию, трансферт технологий, получать прибыль и тем самым создавать налоговую базу страны.

Но на пути к инвестиционной привлекательности Казахстана надо стоять более сложные препятствия, связанные с государственной политикой, правительственным регулированием, государственной поддержкой. Поэтому легче создать микроклимат в специальных экономических зонах, уже позже этот микроклимат распространится на всю территорию страны. Это по сути «надстройка» в законе, которой могут пользоваться инвесторы, которые дают им заработать.

Какими бы не были инвестиции – национальные или иностранные, главное, что волнует инвестора – возможность заработать. Это и есть фундаментальная истина. Просто позвольте инвестору заработать, когда он вкладывает, он создаст рабочие места, а позже вернет затраты в виде налогов.

К примеру, китайцы повысили уровень индустриализации, сказав нет налогам на 5 лет.

Основная задача СЭЗ – привлечение прямых иностранных инвестиций в реальный сектор экономики. По данным Kazhex Invest, на территории всех СЭЗ реализовано 83 проекта, 68 проектов находятся на стадии реализации. Общий объем государственных инвестиций составил 75,5 млрд тенге. Общий объем частных инвестиций - 228 млрд тенге. 60% выделенных бюджетных средств возвращены в виде налогов. Все эти показатели позволяют экспертам из Jurong считать казахстанские зоны успешными

- Но это не единственный ответ проблемам на пути к инвестиционной привлекательности.

- Однозначно, есть также таможенные вопросы, нормы, регулирующие финансовые вопросы, и т.д. Инвестиции, успех, привлекательность напрямую связаны с государственной поддержкой. И здесь речь идет не об одной ветви власти, а обо всем правительстве. Можно изменить законы, упростить бюрократические процедуры, но одного только закона недостаточно, чтобы начать бизнес, есть ряд и других факторов. Я думаю, что правительство должно понимать необходимость прозрачной политики, которая позволила бы компаниям зарабатывать и выживать.

В Казахстане сейчас действуют 10 СЭЗ: пять из них специализируются на развитии промышленного производства, одна – на технологических инновациях, одна из них предназначена для развития логистики, одна определена как смешанная зона, одна как туристско-рекреационная и одна призвана решить проблемы текстильной промышленности

- Как же найти баланс между приоритетами правительства и инвестиционной привлекательностью?

- СЭЗ существуют давным-давно. К примеру, я не могу изменить закон, но могу создать микросреду, где закон этот может работать. Возьмем хлопковый кластер (СЭЗ «Онтустик»). А теперь поставьте себя на место производителя. Для того чтобы начать бизнес, нужно оборудование, которое стоит очень дорого, и необходима инфраструктура, надо вложить деньги в обучение людей, все это ложится на плечи производителя. Но все это может обеспе-

чить и государство. Несколько производителей может пользоваться общим оборудованием, государство – обучать персонал, а производитель – просто заниматься бизнесом. Подвести инфраструктуру и отдать ее в частные руки, даже такие вещи как газ, вода и т.д. Необходимо создавать условия для малого бизнеса. Это позволит повысить инвестиционную ценность. Думаю, Казахстан может рассмотреть возможность общей инфраструктуры. В общем, роль государственной поддержки сложно переоценить.

Что делает Сингапур? Мы вкладываем деньги в инфраструктуру. Это очень важно для дела. И как только вы покажете инвестиционную привлекательность, то не придется звать инвесторов. Они будут приезжать сами, поскольку их цель состоит в том, чтобы делать деньги. В Сингапуре мы стремимся быть партнерами нашим инвесторам. Помогать им на всех уровнях: поиск партнеров, заключение сделок. Но нам это делать легче, потому что территориально мы маленькая страна, которая трудится над созданием и поддержкой единого бренда Singapore Inc.

- За какое время можно создать одну зону?

- Я так думаю, что, чтобы создать атмосферу доверия, развить поддерживающую промышленность отрасли, повысить навыки, развить политику, в частности, в административных вопросах, потребуется много. Первые результаты нашей сегодняшней работы мы увидим только через пять лет. Однако все страны развиваются по-разному. У кого-то этот процесс занимает больше времени, у кого-то меньше. Мы сделали Дубай логистическим хабом, используя только одно конкурентное преимущество страны – низкие цены на авиатопливо. Позже мы повторили этот опыт в Абу-Даби. Мы можем помочь стране развивать зоны, потому что у нас есть 7 000 клиентов по всему миру, которые прислушиваются к нам. Все эти люди потенциальные инвесторы в казахстанские СЭЗ. Но для успешного построения СЭЗ вся страна должна быть вовлечена в этот процесс. Насколько казахстанцы готовы модернизировать свои навыки и работать



над собой? Сесть за парту? Переучиться? Сейчас из десяти существующих зон мы возьмем ПИТ «Алатау» и будем работать, у этой зоны большой потенциал. Ее успех позволит казахстанцам поверить в себя и начать меньше критиковать программы развития правительства. Я уверен, у нас получится. Мы тоже когда-то учились делать это. Вам просто нужно сосредоточиться на развитии исследовательских институтов, обучении и развитии навыков.

- Как отразится развитие зон на всей стране?

- Поддержка промышленного производства автоматически дает рост всей стране. Если вы предоставляете рабочие места миллиону людей, то они становятся платежеспособными. С платежеспособности населения автоматически растет малый и средний бизнес, а с ним растет и комфорт жизни.

Батлер - это символ роскоши и безупречного сервиса.

Профессиональный батлер отеля Rixos President Astana предугадает Ваши желания и исполнит их с учетом Ваших вкусов и предпочтений.

7 Kunayev str, 010000, Astana, Kazakhstan, +7 7172 24 50 50, astana@rixos.com

www.rixos.com

RIXOS
PRESIDENT ASTANA

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

ПОЧЕМУ ПОДАЛ В ОТСТАВКУ АКИМ ЕСКЕНДИРОВ?

Бывший аким Северо-Казахстанской области Самат Ескендиров подал в отставку из-за упущений в области соблюдения служебной этики, сообщил руководитель администрации президента РК Нурулан Нигматулин. «Он (Самат Ескендиров – КазТАГ) проработал в должности акима с января 2013 года, при нем были определенные достижения. Но были допущены и упущения, особенно в области соблюдения служебной этики. В частности, ряд государственных лиц допустили нарушения, возбуждены уголовные дела в отношении руководителя управления строительства, заместителя акима района. В связи с этим аким области подал в отставку. Отставка была принята президентом», – сказал Нигматулин, представляя нового акима активу области во вторник, передает агентство КазТАГ. Напомним, что указом главы государства акимом Северо-Казахстанской области назначен Ерик Султанов. До нового назначения он являлся председателем правления АО «НК «КазАвтоЖол». Самат Ескендиров занимал должность акима Северо-Казахстанской области с января 2013 года.

ФИНПОЛИЦИЯ ПОТРАТИЛА 25 МЛН НА ИНФОРМАТОРОВ

С начала 2013 года финансовая полиция поощрила 229 граждан на сумму более 25 млн тенге. Об этом деловому portalу Kapital.kz сообщили в пресс-службе финансовой полиции. Также в ведомстве напомнили о сумме вознаграждений за информацию о коррупционных преступлениях. Суммы денежных поощрений для лиц, сообщивших о факте коррупционного правонарушения, колеблются в зависимости от тяжести правонарушения. Так, по административным делам о коррупционных правонарушениях вознаграждение составляет 30 МРП или 55 тыс. 560 тенге. По уголовным делам небольшой тяжести сумма вознаграждения равна 40 МРП или 74 тыс. 80 тенге; по уголовным делам средней тяжести – 92 тыс. 600 тенге; по тяжким коррупционным преступлениям – 70 МРП или 129 тыс. 640 тенге, а по особо тяжким коррупционным преступлениям – 100 МРП или 185 тыс. 200 тенге. Как сообщал ранее деловой портал Kapital.kz, по мнению руководства финансовой полиции, большинство государственных органов Казахстана выполняют отраслевую программу по противодействию коррупции на 2011-15 годы формально, сообщил в марте этого года на заседании начальник информационно-аналитического департамента Агентства РК по борьбе с экономической и коррупционной преступностью Олжас Бектенов. Наряду с положительными результатами в ходе анализа выявлены недостатки, допущенные госорганами при реализации отраслевой программы, отметил Олжас Бектенов на заседании общественного совета по вопросам противодействия коррупции и теневой экономике. «Такие решения в основном связаны с не качественным и формальным исполнением отдельных мероприятий. В результате большинство госорганов предоставляют дежурные отписки в проводимой работе», – добавил он. Олжас Бектенов привел в пример пункт 3 плана реализации отраслевой программы. Согласно ему, министерству финансов необходимо продолжить расширение безналичных расчетов и сокращение наличного оборота.

БИЗНЕС РОССИИ ПЕРЕКТАЕТ В РК

Российские бизнесмены с удовольствием переводят свои компании в Казахстан. Об этом сообщила руководитель сектора экономического развития постсоветских стран центра постсоветских исследований института экономики Российской академии наук (РАН) Елена Кузьмина. «Я хочу сказать, что, когда мы говорим о бизнесе, здесь как раз во многих случаях речь идет о том, что и российские бизнесмены с огромным удовольствием переводят свои компании в Казахстан. Потому что здесь очень много своих положительных моментов. И кстати, не только из приграничных регионов (России)», – сказала Кузьмина на брифинге в Службе центральных коммуникаций при президенте РК в пятницу. Она отметила, что с созданием Евразийского экономического союза отныне «любой гражданин этих трех стран (участников ЕЭС) на территории этих трех стран имеет статус национального агента при ведении бизнеса». «То есть ему не нужно оформлять никакие документы – не то, что на въезд и выезд, не нужно оформлять никаких дополнительных документов как иностранному агенту, для того чтобы создать свой бизнес, чтобы работать», – подчеркнула эксперт. Как отметила Кузьмина, главное, что никто не отказывается от главной идеи Таможенного союза – модернизации своих экономик и промышленности, потому что страны не хотят развиваться только в сторону энергозависимости в мировую экономику. «Республики хотят стабильного развития своей экономики. То есть мы хотим, чтобы у нас развивались определенные отрасли промышленности», – сказала Кузьмина. «И, кстати, за те 3,5 года, которые существует Единое экономическое пространство, если мы говорим о России и Казахстане, то такие производства появились, и вы это знаете не хуже меня. Это и автомобильный кластер на севере Казахстана, это и сельхозмашиностроение, и вертолетостроение. Конечно, это только «первые ласточки», это не говорит, что страны обязаны только между собой сотрудничать, хотя взаимная доля в торговле должна увеличиваться. Это закон любого экономического объединения. Доля производственного сотрудничества должна увеличиваться», – подчеркнула она. При этом, по мнению эксперта, российский бизнес так же, как и казахстанский, проявляет к этому большой интерес. «И самое главное – бизнес считает, что снятие большого количества барьеров дало очень хороший эффект. Но это был только начальный этап, мы должны его продолжать, завершить, чтобы это был эффективно работающий экономический союз», – отметила Кузьмина. По ее словам, уже известно о том, как будет развиваться ЕЭС как минимум до 2025 года.

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

ЭНЕРГИЯ МОЖЕТ
ПОДЕШЕВЕТЬ ДЛЯ
КАЗАХСТАНЦЕВ

Инженер, конструктор из Ташкента Марат Бабамуратов обращается к устроителям международной выставки Экспо-2017 в Астане. При этом он просит оказать финансовую поддержку для того, чтобы получить патенты на свои изобретения. Это возможно сделать только в Казахстане, рассказал в интервью корреспонденту делового портала Kapital.kz Марат Бабамуратов. «У меня есть партнер, способный все эти изобретения разработать до серийных образцов при вашей финансовой поддержке», – обращается инженер к организаторам Экспо-2017. – Патенты на свои изобретения, я могу получить в Казахстане вместе со своим партнером разработчиком. Патенты вообще вещь дорогостоящая и получить его следует только после того, как имеешь реального потребителя своего изделия. При вашей финансовой поддержке одно могу вам гарантировать, у гостей вашей выставки в Астане мои изобретения оставят неизгладимое впечатление». Стоимость энергии для обычных потребителей будет снижаться кратно из года в год, а то, что они патенты будут в Казахстане, поднимет авторитет правительства, а также устроителей Экспо-2017, уверен Марат Бабамуратов. Разработчик рассказал о новейшем паровом генераторе энергии. «Если вместо трубчатого змеевика в паровые котлы, для нагрева или плавления стали или чугуна, смонтировать водяной двигатель моей конструкции, то при незначительном удорожании, владелец получит источник бесплатной электричества», – говорит Марат Бабамуратов. Аппарат будет работать следующим образом – вокруг плавильных печей по диаметру устанавливаются паровые компрессоры высокого давления, они имеют цилиндрическую форму с трубками внутри, к ним подводятся трубы с пресной водой. После нагрева в них образуется пар давлением в 500 и выше атмосфер, он подается в поршневые камеры многопоршневых декомпрессионных двигателей простейшей конструкции, где с помощью поршней вращают коленчатый вал. На валу устанавливается мощный электрогенератор, который вырабатывает электрический ток. КПД установки составит не менее 90%. Владелец такой установки реализует большую часть электричества в общую сеть, а на выручку покрывает расходы на приобретение самого агрегата, топлива для собственных нужд и нагрева плавильных печей, и еще и прибыль от реализации электричества и тепла получает весьма приличную. Если такие агрегаты установить на металлургических предприятиях и использовать жар плавильных печей для их работы, то получаемая дополнительная электрическая энергия окупит часть расходов на производство стали и делает такие предприятия конкурентно способными на рынке по ценам за тонну производимой стали. «Изобретенный мной паровой двигатель пятого поколения, который применен в паровом котле генераторе, может заменить неэффективные и дорогие турбины, на всех тепловых электростанциях включая атомные и станции, работающие от солнечного жара», – говорит он. «Вода в моем двигателе работает по оборотной схеме и не расходуется вообще, однажды система подачи воды заправляется и работает годами без дозаправки. Все технологии, примененные в моем изобретении давно известны и весьма эффективны, а также весьма дешевы как все гениальное, но инженерия сегодня не видит очевидного и лежащего на поверхности! – восклицает Марат Бабамуратов. – В настоящее время я пенсионер, но полон сил и желания поделиться своим опытом и новациями с вами господа». При этом спикер отмечает, что применение его паровых моторов во всех типах тепловых электростанций, включая атомные, не только поднимет их КПД с 35 до 90% но и позволит экономить пресную воду в огромных количествах. «Еще хотелось бы сказать о том, что в быту мой двигатель можно устанавливать везде, где есть жар, это и печи для приготовления хлеба в пекарнях и нагревательные плиты в столовых и ресторанах и везде их применение будет давать источник электричества», – добавляет Марат Бабамуратов.

В УРАЛЬСКЕ
ПРОДЛЕН СРОК
АРЕСТА
АЛИНЫ ХАКАЛО

Арест в отношении уральской предпринимательницы, обвиняемой в мошенничестве в особо крупном размере, продлен на срок до 4 месяцев, сообщил КазТАГ. «28 мая, постановлением Уральского городского суда удовлетворено ходатайство следственных органов о продлении срока ареста в отношении предпринимательницы Алины Хакало. (...) Удовлетворяя ходатайство, Уральский горсуд постановил санкционировать продление срока ареста обвиняемой до 4-х месяцев, то есть до 4 июля 2014 года», – сказали в пресс-службе Западно-Казахстанского областного суда. Как пояснили в суде, свое ходатайство о продлении срока ареста следственные органы мотивировали тем, что по данному делу необходимо провести еще ряд следственных действий. «В частности, допросить директоров всех фирм, которые получили гранты, провести налоговое исследование собранных документов, кроме того, ознакомить обвиняемую с материалами дела. На все это потребуется не менее одного месяца», – перечислили в суде. Как сообщалось ранее, по версии следствия, Алина Хакало, представлявшая оператором международной компании «USAID CEED Bulgaria in Kazakhstan» по финансовой безвозмездной поддержке среднего и малого бизнеса, путем выдачи денежного гранта в Казахстане в 2009 году создала ТОО «АкеШа». В сентябре прошлого года предпринимательница заключила грантовое соглашение с директорами предприятий малого и среднего бизнеса, условием которого было формирование грантового фонда. Получив деньги, обвиняемая использовала их на собственные нужды. Бизнесменам Западного Казахстана нанесен ущерб в общей сумме 900 млн. тенге. Алина Хакало была задержана 4 марта 2014 года.

Йохан Деннелинд: «Мы твердо верим в высокий потенциал мобильных данных в Казахстане»

Проникновение мобильных услуг в Казахстане уже составляет 180%. О том, какие тренды будут определять развитие этой отрасли, в чем основные драйверы ее роста, есть ли еще потенциал у голосовых услуг и как будет строиться тарифная политика TeliaSonera на нашем рынке в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал президент и главный исполнительный директор группы TeliaSonera Йохан Деннелинд.

Прошло 15 лет с тех пор, как TeliaSonera появилась на рынке Казахстана. Как за этот период изменились международные телекоммуникационные тренды?

Желание пользователей быть на связи значительно возросло. Люди хотят иметь доступ к связи всегда и везде. Мы также наблюдаем заметный рост в использовании мобильного интернета, что в основном объясняется популярностью социальных сетей, доступностью видеоконтента и межмашинным взаимодействием.

Тенденции в нашей индустрии переходят от голоса к мобильным данным, включая передачу голосовых сообщений через IP (такие приложения, как Skype, Viber и т.д.). Мобильная связь прочно зарекомендовала себя как неотъемлемая часть нашей жизни. Мобильная навигация, покупка билетов и регистрация, платежи, медицина и даже мобильное голосование на выборах стали реальностью нашего времени за последние несколько лет.

Чтобы удовлетворить спрос на мощность интернета, мобильные операторы усиливают свои сети новыми технологиями, такими как 4G. TeliaSonera стала первой компанией в мире, запустившей 4G в столицах Швеции и Норвегии в 2009 году. Сегодня мы предлагаем услуги 4G во всех северных и балтийских странах, включая три страны Евразийского региона – Азербайджан, Молдову и Таджикистан. Наша зона покрытия 4G в Эстонии, одной из балтийских стран, была названа лучшей в Европе.

Каким образом такие изменения повлияют на деятельность TeliaSonera в Казахстане?

Все возрастающая популярность передачи мобильных данных уже является ключевым фактором нашего роста прибыли в Евразии. Как и в Европе, мы ожидаем серьезных изменений в ближайшие пару лет. Смартфоны, которые по сути являются маленькими компьютерами, однозначно станут нормой повседневной жизни. В Казахстане, как и везде, мы увидим все больше таких устройств с доступом в интернет. Необходимость инвестировать больше в наши сети уже не обуславливается телефонными звонками, а скорее увеличением спроса на передачу изображений с мобильных телефонов, планшетов или телевизоров.

Основной целью всех участников рынка сегодня является обеспечение надежных возможностей для будущего роста. Поэтому нам важно продолжать инвестировать в инфраструктуру, в самое важное, в сети доступа, приложения и, конечно, в обслуживание клиентов. Обеспечение большего количества более продвинутых возможностей для коммуникаций делает нас еще более привлекательными в глазах клиентов, а превосходное обслуживание должно стать нашим главным конкурентным преимуществом. На ближайшие годы именно эти направления станут для нас ключевыми, и, безусловно, будут выполнены качественно и надежно.

Нам также необходимо уделить больше внимания ценам, повысить эффективность нашей продукции и процессов для того, чтобы оставаться конкурентоспособными. Это одна из причин, по которым



мы инвестируем в солнечную энергию в таких странах, как Узбекистан и Непал, повышая энергетическую эффективность наших сетей.

Многие пользователи в Казахстане жалуются на то, что хотя цены на мобильные устройства и понизились, тарифы мобильной передачи данных остаются дорогими, а пропускная способность для смартфонов – неудовлетворительной. Изменится ли эта ситуация в РК в ближайшем будущем?

Есть большая разница между мобильными устройствами и услугами в сфере мобильных коммуникаций. Производители телефонов могут сделать свои устройства меньше, тоньше и более эффективными, а свои производительные процессы – более компактными; мы же, операторы, должны расширять наши «информационные трубопроводы» и увеличивать пропускную способность, чтобы соответствовать растущему потребительскому спросу, особенно – в части доступности мобильных данных.

Инвестиции в инфраструктуру гораздо масштабнее, чем инвестиции в производство устройств. Тем более это актуально в Казахстане, где большая территория страны и недостаточность в снабжении электроэнергией требуют от таких компаний, как Kcell вкладывать средства в установку радиооборудования и резервных генераторов, чтобы обеспечить непрерывность в предоставлении наших услуг.

Однако, чем больше у нас появляется пользователей, тем дешевле становятся наши услуги. В евразийском регионе, включая Казахстан, наш доход на гигабайт данных сократился на 30% в 2013 году по сравнению с 2012 годом, в то время как трафик данных, измеряемый в гигабайтах, увеличился более чем в два раза. Это означает, что на самом деле цены уменьшаются. Согласно отчету Kcell Q1 2014, у нас 5 млн активных пользователей интернета, а средний доход на 1 Мб мобильных данных составляет 1,3 тенге, что год назад, в первом квартале 2013 года, составляло 1,9 тенге.

Доля смартфонов в сети Kcell достигла 15%, что является самым высоким показателем среди наших других евразийских операторов, однако, в сравнении с европейскими странами, показатели все еще низки. Но мы твердо верим в высокий потенциал мобильных данных в Казахстане, и Kcell будет участвовать в переговорах с

Агентством по связи и информации по поводу пропускной способности и технологической нейтральности. Технологически нейтральные лицензии, предоставляющие операторам наиболее эффективное использование выделенных и дефицитных частотных ресурсов, являются лучшим способом для того, чтобы повысить конкуренцию и сделать передовые услуги доступными в сельской местности, где цифровое неравенство сегодня наиболее очевидно.

Как рост телекоммуникационного рынка в Казахстане сопоставим с другими странами, где присутствует TeliaSonera?

Казахстан имеет самый высокий уровень распространения мобильных услуг (около 180%) среди прочих стран, где действует TeliaSonera. Несмотря на это, органичный рост путем увеличения подписчиков все еще возможен. Рост замедлился в последние несколько лет в связи с насыщением рынка и экономическими тенденциями. В Евразии наша деятельность охарактеризовывается гораздо более высокими темпами роста. В основном это страны с низким уровнем распространения мобильных услуг. На европейском же рынке показатель роста близок к нулю, или генерируется продажами новых мобильных устройств.

Позвольте мне снова привести в пример Эстонию, где мгновенный доступ к интернету сам по себе стал социальным правом, благодаря видению правительства. Благополучие страны тесно связано с развитием ИКТ, что отражается в едином государственном органе, министерстве экономических связей и коммуникаций, которое ответственно за обе эти сферы. В результате экономика страны лидирует среди трех балтийских государств после получения независимости в 1990-х.

Правительство тесно сотрудничает с мобильными компаниями, работающими в стране, дабы увеличить административную эффективность посредством развития новых мобильных и электронных решений. Более 90% эстонских граждан имеют электронные удостоверения, которые позволяют им выполнять все виды операций онлайн, начиная с регистрации рождения и заканчивая уплатой налогов и счетов. Пять лет назад публичные были представлены мобильные удостоверения личности, которые дают возможность безопасной аутентификации и циф-

ровой подписи посредством мобильного телефона, что устраняет необходимость электронных считывателей удостоверений личности или компьютеров. Люди могут подписывать документы, производить банковские транзакции и осуществлять другие действия на ходу, используя свои мобильные телефоны.

Конечно, население Эстонии в 13 раз меньше населения Казахстана, но ведь большие изменения начинаются с малых шагов. Разработка правовых норм и законов для телекоммуникационной индустрии в диалоге с ее главными участниками во многом бы способствовала достижению правительством Казахстана цели войти в список 30 наиболее развитых стран мира в 2050 году.

Есть ли у вас в планах расширять бизнес в других азиатских странах в ближайшие годы?

Мы рассматриваем возможность консолидации тех рынков, где наша компания уже имеет свое присутствие, но, конечно, если у нас появится соответствующая возможность, мы будем заинтересованы в развитии бизнеса и на других рынках.

TeliaSonera разработала очень строгий Кодекс этики и поведения, однако открытия шведских СМИ о вашей деятельности в Центральной Азии привели к расследованию и отставке вашего предшественника. Как компания изменила свои внутренние операции и правила?

TeliaSonera приняла комплексную программу устойчивого развития, охватывающую такие сферы, как управление рисками, этика поставщиков, неприкосновенность частной жизни потребителя, борьба с коррупцией и т.д. Мы ужесточили процедуры принятия решений и отчетности в нашей работе. Повседневная деятельность компании должна подчиняться четким ценностям и правилам, это ключевой момент. У нас действует политика борьбы с коррупцией, а также политика конфиденциальности, а недавно Совет также принял политику свободы самовыражения. Мы обучаем своему Кодексу этики и поведения все 26 000 сотрудников группы по всему миру, чтобы они могли уверенно выполнять свои обязанности, основываясь в сомнительных ситуациях на корпоративных этических принципах.

Какие основные возможности для роста и расширения телекоммуникаций вы видите в такой стране, как Казахстан?

Проникновение мобильных услуг в Казахстане сейчас составляет 180%, но, несмотря на то, что голосовая связь остается основным источником доходов для мобильных операторов, в 2013 году она уменьшилась по сравнению с предыдущим годом. Как и другие телекоммуникационные компании по всему миру, мы ожидаем, что этот тренд к снижению будет продолжаться. Однако уменьшение использования голосовой связи компенсируется значительным увеличением использования мобильных данных и прочих дополнительных услуг. С увеличением возможностей 3G, а также с 4G, ожидающим своего часа, проникновение смартфонов в Казахстане обеспечит значительное увеличение населения в возрасте до 25 и уровне дохода, повышающемся из года в год, мы полагаем, что потенциал роста мобильных данных и дополнительных услуг в РК безграничен. Компания Kcell расширяется и инвестирует в качество своей сетевой инфраструктуры, чтобы обеспечить свою способность удовлетворить будущий спрос. При этом мы постоянно рассматриваем и внедряем новые услуги и продукты, чтобы отвечать требованиям своих клиентов.

Рейтинг работы нацкомпаний Казахстана

Итоги за 1 квартал 2014 года

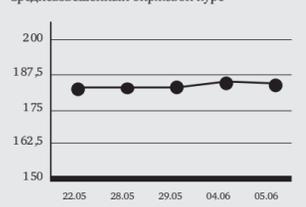


Итоги за 2013 год

* Числовые значения являются баллами
Источник: Исследовательское агентство «Рейтинг.kz»

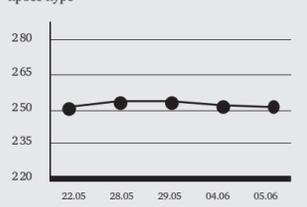
USD/KZT

Средневзвешенный биржевой курс



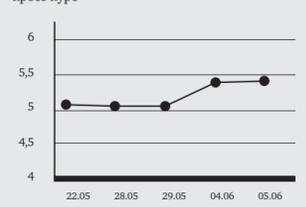
EUR/KZT

кросс-курс



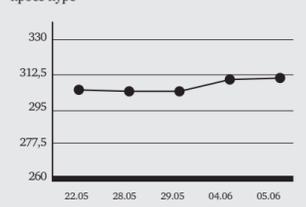
RUR/KZT

кросс-курс



GBP/KZT

кросс-курс



Инвестиции в трансформацию «Банка Астаны» должны окупиться через 3-5 лет

Анна Видянова

В мае стало известно, что прежние название «Банк «Астана-Финанс» банк сменил на «Банк Астаны». Как выяснилось, реинжиниринг банка это только внешний индикатор планируемых изменений. Новая стратегия банка предусматривает ориентир не только на корпоративный сектор, но и на малый и средний бизнес (МСБ), розницу. Какие рычаги планирует использовать банк для работы со стартап-проектами, какое влияние девальвация оказала на фининститут, намерен ли банк сливаться и как будет развиваться банковский сектор в этом году с деловым еженедельником «Капитал.kz» поделился глава «Банка Астаны» Даурен Кумпеисов.

- Даурен Думанович, в июле 2013 года вы были назначены на должность председателя правления «Банка «Астана-Финанс». Каким был банк, когда вы вступили в должность? С какими трудностями вы столкнулись? Что изменилось в банке спустя год?

- Отмечу, что «Банк «Астана-Финанс» на момент моего прихода сохранял хорошие позиции. Достижения и успехи команды, созданной холдингом «Астана-Финанс» (после реструктуризации) совместно с управляющей компанией «Самрук-Казына», говорят сами за себя. Во-первых, банк сумел удержаться на плаву в один из самых сложных периодов в казахстанской экономике – разразившемся финансовом кризисе 2007-2009 годов. Более того, последующий рост активов с 2009 по 2013 годы составил 67,2 млрд тенге. За пять лет активы банка увеличились в 5 раз.

Другое дело, что прежняя бизнес-стратегия развития банка, на мой взгляд, в среднесрочной перспективе исчерпывала свои возможности, и уже на тот момент было ясно, что необходимо принимать кардинальные решения о выборе новой стратегии. Еще с момента переговоров о моем возможном назначении было ясно, что новые собственники с самого начала настроены на изменения и ищут менеджера, способного реализовать их задумки. И если говорить об изменениях, то можно сказать, что банк изменился практически на 70%. Изменения затронули команду, бизнес-процессы, а самое главное – бизнес-модель и стратегию развития.

- В мае 2014 года «Банк «Астана-Финанс» провел ребрендинг. Теперь банк осуществляет деятельность под торговым знаком «Банк Астаны». С чем была связана данная инициатива? В настоящее время банк ориентирован на корпоративный сектор, планируется ли пересматривать свою стратегию, в каком направлении он будет в дальнейшем работать?

- Как вы знаете, ребрендинг – это комплекс мероприятий по изменению бренда компании или производимого ею товара, проводимый из-за существенных изменений в компании. Изменение логотипа и корпоративной айдентики – это лишь финальная часть процесса ребрендинга. Поэтому могу сказать, что ребрендинг стартовал не в мае 2014 года, а в июле 2013 вместе с моим назначением.

Проведение ребрендинга, на мой взгляд, означает, что банк исчерпал все возможности предыдущей стратегии развития, которая разрабатывалась порядка 7-8 лет назад и полностью себя опустошила на тот период времени. Новые условия рынка и новые реалии потребовали новой стратегии и перемен.

Поэтому в середине 2013 года было принято решение об изменении стратегии банка, изменении в философии и в подходах. Поскольку изменения невозможны без свежего взгляда со стороны, без вливания «свежей крови», было принято решение о формировании новой команды управленцев. Обновленная команда первым делом приступила к исследованию рынка, оценивала перспективы, тренды на мировом рынке и предложила несколько вариантов развития. После внимательного изучения предложенных сценариев была принята новая стратегия развития банка.

Согласно новой стратегии, в среднесрочной перспективе банк должен стать первым казахстанским банком, работающим в формате 24 на 7, предлагающим своим клиентам расширенные возможности удаленного обслуживания.

Исходя из данного позиционирования, сразу легко ответить, кто наша целевая аудитория. Это физические лица со средним и выше среднего уровнем дохода – будущая основа нашего бизнеса.

Необходимо отметить, что в сегменте корпоративных клиентов большое значение уделяется не только крупным компаниям, но и SME (Small and Medium enterprises). Почему такое внимание уделяется данному сектору? Достаточно сказать, что в Алматы, например, доля МСБ в налоговых отчислениях города в прошлом году составила не менее 65%.

Отталкиваясь от аудитории и ее особенностей, банк в своем развитии будет делать ставку на качество обслуживания

и работу с клиентскими впечатлениями. Так, для выбранной аудитории, например, МСБ – особо критичны скорость и качество обслуживания. В этой связи достаточно большое значение будет уделяться развитию удаленных каналов.

Когда стало ясно, каким будет новый банк, кто наш клиент, какие продукты мы предложим клиенту, команда приступила к созданию нового логосимвола. Мы с самого начала настаивали на названии «Банк Астаны». Во-первых, статус столичным банком – это статус и престиж. Во-вторых, потрясающая динамика развития столицы, она схожа с нашей. В-третьих, Астана – это город, в развитии которого широко используются мировой опыт и решения из разных сфер. Что тоже схоже с нашим подходом к развитию банка. Именно поэтому в логосимволе банка и в его названии присутствуют как узнаваемые черты города, так и название столицы.

Как правило, качественный ребрендинг компании занимает от 6 до 15 месяцев, в зависимости от сложности поставленной задачи и размеров самой компании. Но совсем не обязательно укладываться в эти сроки, главное, чтобы ребрендинг был проведен качественно.

- По некоторым оценкам, стоимость ребрендинга Казкома можно оценить в \$500-600 тыс., а смена имиджа «БТА Банка» обошлась фининституту не менее чем в \$5-7 млн. Сколько «Банк «Астана-Финанс» потратил на ребрендинг? Через какой период планируете окупить вложенные средства?

- Качество и успешность ребрендинга не определяются размером сумм, затрачиваемых на создание нового логотипа. Ведь самое главное – это не новое лого. Если продукт плохой и его качество низкое, то никакие усилия дизайнеров не спасут. Поэтому я бы не стал уделять столь большого внимания размерам вложений в лого и корпоративную айдентикку, которые у нас в разы ниже, чем у Казкома.

Гораздо важнее, сколько мы инвестировали в реинжиниринг бизнес-процессов, персонал, структурные изменения, так как благодаря этому можно будет говорить – насколько были успешны инициализированные изменения, и как быстро они окупятся. По нашему плану, все инвестиции мы должны окупить в течение 3-5 лет. Но еще раз повторюсь – это произойдет не благодаря новому лого, а новым услугам и качественно новому сервису.

- Банк не так активно рекламирует свои услуги, бренд, по сравнению с другими игроками банковского сектора. С чем это связано?

- До моего прихода, как вы отметили, «Банк «Астана-Финанс» был корпоративным банком, обслуживающим корпоративных клиентов. Для крупных корпораций реклама играет последнюю роль, для подобного рода клиентов гораздо важнее финансовые, административные и прочие условия, на которых вы договариваетесь сотрудничать.

Под моим руководством, до сегодняшнего момента, банк действительно не рекламировался и не был замечен в широких коммуникациях – у нас шла подготовительная фаза: отстройка бизнес-процессов, создание новых алгоритмов взаимодействия, обновление команд, расширение функциональных полномочий у линейного менеджмента и многое другое. Поэтому запускать рекламу услуг и сервисов было бессмысленно, мы еще были не готовы.

Другое дело сейчас, но даже и это нельзя назвать массовой рекламой атакой. Мы подготовились, и лишь начинаем свое наступление.

- Ранее «Банк «Астана-Финанс» не занимался привлечением розничных депозитов. В апреле 2014 года Казахстанский фонд гарантирования депозитов выдал банку свидетельство о его участии в системе обязательного гарантирования вкладов. Почему банк решил начать работать с физическими лицами?

- Работа с физическими лицами предусматривается как одно из направлений нашей новой стратегии развития. Однако наша первая рекламная кампания – это лишь проба сил, цель которой проверить и оценить наши обновленные бизнес-процессы, готовность команды, качество оказываемого сервиса. По сути, мы тестируем обновленный механизм банка, и если судить по первым шагам – перестройка и обновление банка удалась на все 100%. Простой пример: если ранее открытие счета для юридического лица отнимало по времени порядка 3-5 дней, то сейчас наши новые стандарты предусматривают на данную операцию максимум 20 минут.

- Сейчас конкуренция на банковском рынке достаточно жесткая, крупные банки повышают свои ставки по тенговым вкладам до 10,5%, упрощают условия по кредитам. Как «Банк Астаны» намерен закрепить свои позиции на рынке?

- Изучая предложения казахстанских банков, можно отметить, что в принципе



кардинальные отличия между предлагаемыми банковскими продуктами найти достаточно сложно – различия лишь в их стоимости. Другое дело в целевых аудиториях и в качестве предлагаемого сервиса.

Поэтому, если говорить о среднесрочной перспективе развития «Банка Астаны», в части завоевания позиций, нужно отметить – основные банковские инновации сейчас лежат не в сфере разработки и внедрения новых продуктов, а в области сервиса.

Генеральная стратегия банка нацелена на создание клиентоориентированной модели бизнеса и совершенствование сервисов обслуживания клиентов. Для этого будет развиваться, например, онлайн-банкинг.

Так, зарегистрироваться в нашем онлайн-банкинге можно даже не будучи картонным клиентом банка. Для этого необходимо привязать к нему любую действующую пластиковую карту другого банка и совершать электронные платежи за определенными комиссиями. В будущем число операций, совершаемых с помощью нашего интернет-банкинга, будет расширено.

- Как вы оцениваете недавно проведенную регулятором девальвацию тенге? Была ли она ожидаема? Насколько данная инициатива Нацбанка была оправдана?

- Мне сложно говорить за весь рынок, поэтому буду отвечать только за себя и наш банк. Мы предвидели резкую корректировку курса тенге, этот вопрос обсуждался в банке. Признаков для девальвации было достаточно большое количество. Поэтому банк занял долговую валютную позицию еще летом прошлого года и не прогадал. Что касается того, насколько оправдана данная инициатива – такой шаг оправдан.

- Как недавняя 20%-ная девальвация тенге повлияла на банк? Наблюдалась ли в вашем банке конвертация тенговых вкладов в валютные? Как выглядела валютная структура депозитного портфеля банка до девальвации и после нее? Как вы думаете, будут ли вкладчики переводить свои депозиты из тенге в валюту?

- Негативного влияния на банк февральская девальвация не оказала. Как я ответил выше, руководством банка еще летом прошлого года было принято решение занять долговую валютную позицию, что позволило избежать каких-либо потерь. Что касается валютных займов, то на начало года доля валютных кредитов в судном портфеле банка составляла 2,6%, в настоящее время данный показатель на уровне 3,2%. В банке нет клиентов, получающих валютную выручку. Правда, после февральской девальвации наблюдалась небольшая конвертация депозитов из тенге в доллары, евро.

- Насколько банк готов к переходу к стандартам «Базель-III»? Недавно глава Нацбанка озвучил, что регулятор планирует к 2019 году увеличить минимальное требование по собственному капиталу для банков с 10 млрд тенге до 100 млрд тенге. Сейчас собственный капитал банка, по данным КФН, достиг 12,7 млрд тенге. Сколько банк заработал в 2013 году? Планирует ли банк увеличивать капитал за счет чистой прибыли, либо он намерен воспользо-

ваться ресурсами акционера, чтобы соответствовать требованиям регулятора по капиталу?

- Во-первых, требования «Базель III» появились не сегодня и не вчера. Поэтому нельзя говорить, что для топ-менеджмента и собственников «Банка Астаны» данный стандарт является чем-то неожиданным и экстраординарным. Понятно, что в какой-то момент времени банку придется соответствовать требованиям, и логично, что команда топ-менеджмента уже принимает определенные меры в данном направлении.

Во-вторых, что касается планов об увеличении капитализации банков. Вариантов у банков не так уж и много: или закрываться, или поглощать или объединяться, или же привлекать дополнительные средства через акционеров или другие источники финансирования. Также есть вариант – часть прибыли направлять на капитализацию.

Нами уже предложены возможные варианты развития событий, но оглашать данную информацию я сейчас не имею права. Могу лишь сказать, что во второй половине текущего года мы увеличим капитализацию банка еще на 40%.

- Как вы думаете, когда Нацбанк может поднять требования по минимальному собственному капиталу впервые, до какого уровня может быть увеличен капитал изначально?

- Уверен, что 2015 год будет подготовительным, и первые изменения по собственному капиталу будут внедряться лишь в 2016 году, если только регулятор не захочет форсировать события. Однако в подобный сценарий мне мало верится. Изменения, скорее всего, будут постепенными, поскольку нервозности среди финансовых институтов хватает и так.

- Как вы думаете, насколько оптимальным обозначенный уровень в 100 млрд тенге к 2019 году? Может быть, планку необходимо было бы опустить ниже?

- Я примерно догадываюсь о подоплеке взятой планки, однако предпочту не комментировать данный вопрос.

- Какие банки могут консолидироваться помимо БТА и Казкома, Народного и HSBС, «Темірбанка», «Альянс банка» и Fortebank до введения планки в 100 млрд тенге по капиталу? Какой ориентир они могут выбрать?

- Если говорить о гипотетическом объединении, то вряд ли кто-то из будущих игроков станет узкоспециализированным банком. Это будут универсальные банки, отличающиеся друг от друга лишь долями в корпоративном бизнесе, рознице, секторе МСБ. Что касается того, какие банки могут объединиться, то вы уже ответили на этот вопрос.

- Прошлый год для банка оказался прибыльным. Планирует ли банк в этом году выплачивать дивиденды по простым акциям?

- Нет, дивиденды по акциям выплачиваться не будут. Прибыль полностью будет направляться на капитализацию компании.

- Каким вы видите банк через год? Какие у банка планы в краткосрочной и долгосрочной перспективе?

- Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо сказать, что будет, на мой взгляд, происходить с банковской отраслью в целом. Одним из главных трендов в 2014 году станет стремительное развитие рынка электронных платежей. Сейчас рост в основном генерируется «старыми новыми» банками. Но мы видим более заметный рост интереса к розничным платежам со стороны крупных банков, которые все плотнее начинают интересоваться этим рынком. Для них это отличная возможность расширить свою аудиторию за счет активных, заинтересованных клиентов в противовес преимущественно пассивным держателям пластиковых карт.

Этот год и предстоящий 2015-й будет, с одной стороны, непростым, а с другой – довольно интересным периодом для финансовых организаций. В 2014 году банки продолжат повсеместное развитие мобильных решений и приложений для онлайн-банкинга. Данное направление было одним из ведущих и наиболее востребованным в 2013 году, и мы ожидаем его более бурный рост в дальнейшем.

Полагаю, что в 2014 году рынок кредитования МСБ вырастет примерно на 15%. Положительная динамика в кредитовании будет наблюдаться, если не произойдет каких-то глобальных потрясений, связанных с общими экономическими условиями. Разумеется, основная конкуренция будет развиваться между крупными банками.

Есть определенный сегмент заемщиков, которые обращаются к банкам в надежде получить финансирование на стартап-проекты. Но, к сожалению, в большинстве случаев эта попытка ничем не заканчивается. Для таких заемщиков мы готовим проект – краудфандинговую платформу, которая вскоре будет запущена.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОБМЕННИКИ ДОЛЖНЫ РАБОТАТЬ КАК ФИЛИАЛЫ БАНКОВ

Обменные пункты, работающие отдельно от банков, в Казахстане обдурят усиливать меры безопасности. Об этом в ходе брифинга в Службе центральных коммуникаций сообщил глава Национального банка РК Кайрат Келимбетов, передает корреспондент делового портала Kapital.kz из Астаны. «Что касается обменных пунктов, то на мой взгляд в перспективе в Казахстане обменные пункты должны в большей части работать, как филиалы банков. Но это не значит, что мы принимаем, какие-то меры потому, чтобы ограничить деятельность обменников», – сообщил глава Нацбанка. Важное значение финрегулятор придаст вопросам безопасности обменных пунктов. Особенно ведомство беспокоит недостаточная защищенность независимых от БВУ обменников. «Те обменные пункты, которые имеются при банках, оснащены соответствующим оборудованием. Это специальное информационное обеспечение, которое позволяет понимать: какие финансовые потоки происходят. Есть меры безопасности. Всего этого во многих обменных пунктах нет. И мы считаем, что в среднесрочной перспективе будем мы совместно с обменными пунктами работать, когда данные обменные пункты должны усилить свой уровень защищенности», – подчеркнул глава НБ РК. (kapital.kz)

ЕДИНАЯ ВАЛЮТА В ЕАЭС ПОЯВИТСЯ НЕ РАНЕЕ 2025 ГОДА

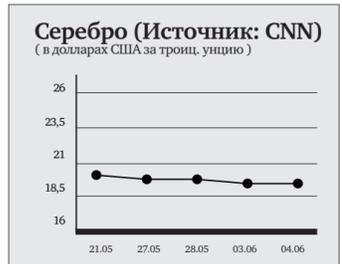
В Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) не видят смысла переходить на единую валюту в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) до формирования единого финансового рынка в 2025 году. Такое мнение высказала во вторник министр ЕЭК по интеграции и макроэкономике Татьяна Валова, сообщает ИТАР-ТАСС. Татьяна Валова добавила, что на данный момент на уровне ЕАЭС не обсуждаются перспективы валютного союза и вопросы создания единой валюты. Министр ЕЭК по интеграции и макроэкономике напомнила, что в Европейском союзе о создании единой валюты начали говорить уже после интеграции на уровне Таможенного союза и предполагалось, что единая валюта будет запущена еще в 1980 году. В свою очередь, министр ЕЭК по торговле Андрей Слешнев заявил, что сложности с введением единой валюты на территории союза связаны с разной реакцией национальных валют и национальных экономик на внешнюю конъюнктуру, в частности, на динамику нефтяного рынка. Ранее первый вице-премьер России Игорь Шувалов не исключил, что в будущем в рамках Евразийского экономического союза может быть создан финансовый и валютный союз. Президенты России, Казахстана и Беларуси Владимир Путин, Нурсултан Назарбаев и Александр Лукашенко 29 мая в Астане подписали договор о Евразийском экономическом союзе. Ожидается, что к трем странам в ближайшее время присоединится Армения. Документ, который вступит в силу с 1 января 2015 года, предусматривает высокий уровень интеграции экономик стран-участниц. Страны гарантируют свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, осуществление согласованной политики в ключевых отраслях: энергетике, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте. Таким образом, завершается формирование крупнейшего общего рынка на пространстве СНГ (170 миллионов человек). (kapital.kz)

ДОЛЛАРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РК ДОСТИГАЕТ 50%

До конца года Национальный банк РК совместно с правительством разработает специальную программу по дедолларизации экономики страны. Об этом на брифинге в Службе центральных коммуникаций заявил глава финрегулятора Кайрат Келимбетов. «Что касается вопроса дедолларизации, то многие экономики в мире в различной степени долларизации уровни имеют. В той же даже России уровень долларизации 20%, приблизительно уровень долларизации, который мы оцениваем сейчас для Казахстана – 40 до 50%. Это, как бы, данность. Во многих странах так. В странах Латинской Америки, Азии», – отметил он. Кайрат Келимбетов подчеркнул, что Национальный банк Казахстана совместно с правительством намерены начать работу по увеличению привлекательности инвестиций или депозитов в тенге. «Сейчас мы работаем, до конца года совместно с правительством над специальной программой по дедолларизации», – сообщил Кайрат Келимбетов. (kapital.kz)

КЕЛИМБЕТОВ ОПРОБЕРГ СЛУХИ О ПРЕДСТОЯЩЕЙ ДЕВАЛЬВАЦИИ

Никакой девальвации национальной валюты в Казахстане не ожидается, заверил на брифинге в Службе центральных коммуникаций председатель Национального банка РК Кайрат Келимбетов. «Никакой девальвации не ожидается. Все это слухи. Напомним, что все пять лет между 2009-2015 годом слухи возникают с периодичностью 13 раз в год. Поскольку есть рынок спекулянтов, когда люди пытаются искусственно разогнать. Никакой почвы для этого нет. Цены на нефть сегодня высокие. Российский рубль укрепляется, но даже если он в определенной степени будет слабеть, и это нас не пугает. Я считаю, что у нас достаточный запас прочности создан», – заявил глава Нацбанка. Отметим, на минувшей неделе в Казахстане наблюдалось падение курса тенге по отношению к доллару, в Алматы отмечалось его снижение до 185 тенге. (kapital.kz)



НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

«КАЗАХТЕЛЕКОМ» СНИЗИЛ ПРИБЫЛЬ

Ведущий казахстанский оператор связи «Казакхтелеком» в январе-марте 2014 года получил чистую прибыль в размере 842 миллиона тенге в сравнении с прибылью в сумме 5,484 миллиарда тенге в аналогичном периоде 2013 года, указывается в консолидированной отчетности компании по МСФО. Выручка компании за отчетный период сложилась в сумме 47,645 миллиарда тенге (рост на 7%), валовая прибыль составила 17,042 миллиарда тенге (рост на 21%). Значительное влияние на финансовый результат компании в отчетном периоде оказала отрицательная курсовая разница, составившая 7,450 миллиарда тенге, тогда как в аналогичном периоде 2013 года этот показатель был положительным и составил 4,9 миллиона тенге. Как известно, в феврале 2014 года Национальный банк девальвировал тенге на 19%. АО «Казакхтелеком» является ведущим оператором связи в республике. Государству в лице Фонда национальной благосостояния «Самрук-Казына» принадлежит 45,9% акций АО «Казакхтелеком», Bodam B.V. – 15,18%, Deran Services B.V. – 8,65%. (ИА «Новости-Казахстан»)

BOSCH ВЕРИТ В ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ ЭФФЕКТ ЕАЭС

Продажи компании Bosch в СНГ в 2013 году, по сравнению с 2012 годом увеличились на 12% и достигли 852 млн евро. В 2013 году компания Bosch инвестировала около 45 млн евро. По словам полномочного представителя группы Bosch в странах СНГ и Грузии Герхарда Пфайфера, Евразийский экономический союз усилит экономический рост. «Мы поддерживаем все инициативы, которые помогают развивать свободный товарооборот между странами, убирают любые барьеры на его пути, снижают налоговую нагрузку и таможенные пошлины. Евразийский экономический союз, если он поможет усилить экономический рост и развитие бизнеса, то мы только приветствуем такое развитие событий», – сообщил спикер на ежегодной пресс-конференции в Москве. Кроме того, компания Bosch готова предложить организациям ЕХРО-2017 концепцию по комплексной системе безопасности. У компании есть опыт работы на мероприятиях аналогичного масштаба, проходивших в Ганновере и Шанхае. «Что касается объема контракта по WorldExpo-2017, я надеюсь, что мы можем использовать потенциал, сейчас мы разрабатываем концепцию, и мы пытаемся, в общем и целом, охарактеризовать проект, мы еще не дошли до стадии обсуждения конкретного количества камер или подогривательных систем отопления, будем обсуждать в течение нескольких лет. Я думаю, что благодаря нашей инновационной продукции и, учитывая, что наши профессионалы работают с оргкомитетом, мы получим достаточное количество заказов», – пояснил Герхард Пфайфер. За прошедший год в Центральной Азии компания Bosch отметила наиболее существенный рост секторов автомобильной и строительной технологий и энергетики. В регионе работает более 20 автомобильных сервисных и ремонтных центров. В 2014 году компания планирует сертифицировать еще 14 мастерских. Подразделение Bosch системы безопасности установило оборудование в Национальном космическом и клиническом центрах в городе Астана, а также на таможенных постах и в зданиях образовательной ассоциации «Интеллектуальные школы Назарбаева» в ряде городов Казахстана. Несмотря на это, темпы роста оборота компании в Казахстане заметно снизились. Причина тому – значительные колебания обменного курса тенге. (kapital.kz)

КАЗАХСТАН НАМЕРЕН ПОЛУЧИТЬ СТАТУС ЗОНЫ, СВОБОДНОЙ ОТ ЯЩУРА

В 2016 году Казахстан рассчитывает получить от Международного эпизоотического бюро статус страны, свободной от ящура. «В 2016 году Казахстан планирует получить от МЭБ статуса страны, свободной от ящура с вакцинацией в защитных зонах. В настоящее время на территории 5 областей, определенных как буферная зона (Алматинская, Жамбылская, ЮКО, ВКО, Кызылординская) проводится поголовная вакцинация животных против ящура», – говорится в сообщении пресс-службы. По итогам вакцинации планируется зонирование территории вышеуказанных областей на благополучную, зоны наблюдения и зоны особого риска. При этом, остальные области республики являются благополучными зонами без вакцинации, на территории которых осуществляется контроль и исследование на наличие структурных белков. Кроме того, сообщает МСХ, «в целях защиты территории Казахстана от заноса и распространения особо опасных заболеваний животных и ввоза небезопасной в ветеринарно-санитарном отношении животноводческой продукции, за 5 месяцев 2014 года пресечена контрабанда 38 голов лошадей». В целом, «за 5 месяцев 2014 года эпизоотическая ситуация по особо опасным болезням животных в Казахстане стабильная, за исключением единичных вспышек острых и хронических инфекций». Так, с января по май 2014 года было зарегистрировано только 74 очага острых инфекционных заболеваний животных. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество вспышек снизилось на 29% (за 5 месяцев 2013 года – 103 очага). (vlast.kz)

■ Visa внедряет новые технологии

Венера Гайфулдинова

РК является передовым рынком в области внедрения инноваций в платежных системах. Так, в нашей республике уже функционируют аутентификация среди электронной коммерции, бесконтактные платежи, переводы на карты Visa.

Казахстан выгодно отличается от многих стран и рынков, где присутствует Visa, тем, что всегда был первопроходцем и той страной, где инновации внедрялись первыми. Так, в 2001 году наша республика впервые выпустила чиповые карты, когда в других регионах об этом только начали задумываться.

По данным Нацбанка, на 1 апреля текущего года количество платежных карт в обращении составило более 16 млн, прирост равен 26%. Количество держателей карт – 14 млн человек, прирост составил 23%. Мы видим положительную тенденцию роста. Если рассматривать наличие и безналичные операции, то прирост количества наличных платежей составил 6%, тогда как безналичные платежи прирастают на 18%.

Что касается инфраструктуры рынка, то в данной области мы видим хорошие результаты. Например, прирост по POS-терминалам составил 52%. На сеод-

няшний момент на предприятиях торговли и сервиса установлено 44 тыс. POS-терминалов. Мобильных POS-терминалов установлено 3 тыс. единиц, что составляет 20% от общего количества установленных за 2013 год этих устройств. На 72% выросли предприятия в торговле и сервисе. В настоящее время на 1 тыс. жителей Казахстана приходится около 3 POS-терминалов. Если сравнивать объем безналичных платежей к общему объему, то эта цифра составляет 10%.

Следующим шагом развития инновационных услуг, которые будет предоставлять Visa в Казахстане, являются мобильные платежи. Компания, по информации Андрея Щербина, директора Visa по инновационным продуктам в странах СНГ и Юго-Восточной Европы, уже ведет диалог с казахстанскими банками по внедрению этой технологии. Благодаря такой технологии, имея мобильный телефон, можно производить различные оплаты. Для этого необходимо подтвердить, что данный телефон принадлежит вам, и вы соответственно можете инициировать транзакцию. Это осуществляется с помощью мобильного пин-кода. По факту ввода мобильного пин-кода клиенту предлагается выбрать одну из своих карт. После того как карта выбрана, телефон подносится к терминалу с бесконтактным считыванием.

Потом и происходит оплата. В принципе с точки зрения транзакций ничего не меняется, но этот метод более удобен тем, что все имеющиеся у вас карты не надо носить с собой.

В компании Visa верят, что эта услуга будет иметь успех в Казахстане. Так как жители нашей страны очень благоприятно воспринимают инновации. В РК очень ярко стартовала инновация – бесконтактные платежи. Так, в нашей республике уже три крупнейших банка могут предоставить своим клиентам карту, по которой можно осуществлять бесконтактные платежи. Более того, компания Visa продолжает вести переговоры с отечественными банками по внедрению и распространению этой технологии.

Данная технология была разработана и представлена в 2005 году. Сегодня карты Visa payWave принимаются к оплате в более чем 40 странах мира. За последние 2,5 года компания сделала прорыв в регионе СЕМЕА. «Нам удалось его реализовать в Украине, Казахстане, Армении, Сербии, Македонии. Мы также ожидаем, что скоро эта инновация появится и в других странах», – рассказал Андрей Щербина.

Бесконтактная технология Visa payWave, делающая карточные платежи еще более быстрыми и удобными, выведена на казахстанский рынок в 2013 году, но

уже успела найти многочисленных сторонников. «Бесконтактные карты Visa payWave появились на рынке менее года назад, а сегодня счет выпущенным бесконтактным картам идет на сотни тысяч», – говорит Галым Табылдиев, глава офиса Visa в Алматы. Такие карты принимают к оплате все больше торговых сервисных предприятий в Казахстане. К примеру, бесконтактная оплата уже возможна на первых платных автомагистралях, появившихся в нашей стране сравнительно недавно, то есть как раз там, где бесконтактные платежи действительно экономят время.

Карта Visa payWave отличается от обычной чиповой карты тем, что внутри нее есть антенна, которая и позволяет осуществить бесконтактный платеж. Для использования этой карты необходимо лишь приложить карту к POS-терминалу, и вводить пин-код нет необходимости. Однако для обеспечения безопасности транзакции, которые можно осуществлять по этим картам без введения пин-кода, ограничены. Таким образом вы можете снять максимум 4 тыс. тенге. Если же транзакция превышает эту сумму, то будет необходимо ввести пин-код.

Перспективы развития безналичных платежей в Казахстане, по оценке Галыма Табылдиева, огромные, так как 90% платежей производится наличными деньгами.

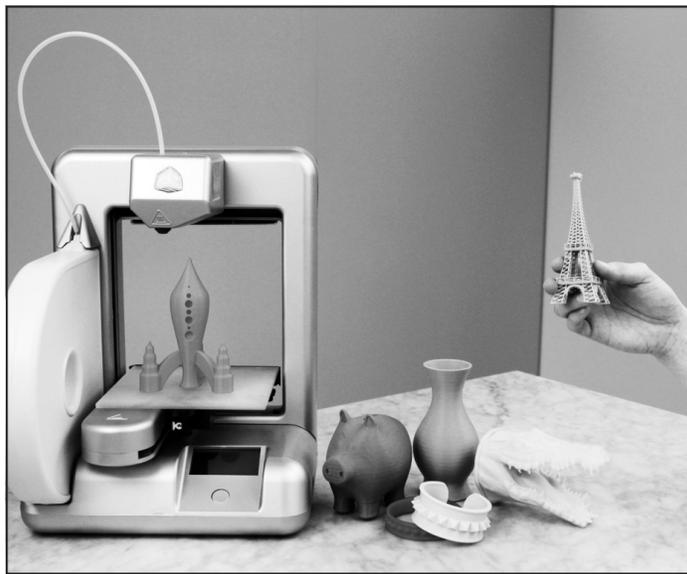
■ 3D-принтеры облегчат работу архитекторов, ученых и медиков

Данияр Молдабеков

3D-принтер – одно из самых полезных и многофункциональных изобретений в области высоких технологий. Он позволяет создавать твердые трехмерные модели сложных объемных объектов. Это происходит за счет соединения материалов – слой за слоем. Их система читает шаблон, который есть в дизайнерских программах. Благодаря этому макет создается гораздо быстрее, чем любым другим способом. В качестве материала для 3D-печати на сегодня используются разные виды пластика и полимеров, металлы, гипсовый порошок, деревянное волокно, бумага и т.д. Такая технология – если брать для личного пользования – стоит от \$500 (в зависимости от уровня модели). Эксперты подчеркивают, что 3D-принтеры облегчат деятельность специалистов из разных отраслей, и будут способствовать росту производства.

Несмотря на это, в Казахстане они еще не получили широкого распространения. Например, Татьяна Шагова, представитель российской компании PICASO 3D, выступающая на 3D Print конференции в Алматы, отметила, что у них нет дистрибьютора в РК. При этом компания является первой в своем роде в России, а среди их клиентов есть университеты, архитекторы, средние школы, «студия Артемия Лебедева». Правда, несмотря на успехи именно этой компании, в России еще не сформировался отдельный рынок 3D-принтеров.

Однако, судя по всему, это вопрос времени. «Технология набирает обороты – 3D-принтер можно использовать во многих областях – дизайн, искусство, образование, архитектура», – говорит Татьяна Шагова. Один из наглядных примеров



– работа архитектора. Ведь, как правило, когда архитектор показывает заказчику макет, то заказчик просит внести корректировки. «Тогда мастеру приходится делать макет заново. На это уходит, в российских реалиях, 7 тыс. рублей. Если же использовать 3D-принтер, то это обойдется в два раза дешевле», – уверяет эксперт. К тому же, используя новую технологию,

можно тщательнее рассмотреть макет здания – где будут расположены лестницы, комнаты и т.д. Также есть возможность «напечатать» макет дома полностью, а можно и по частям. Эти принципы касаются не только проектирования отдельного здания, но и шире – градостроительства.

Отметим, что именно на область проектирования, архитектуры и строительства

приходится основная доля применения 3D-печати в мире – 51%. Второе место в рейтинге (15%) занимает образование. Об этой сфере на конференции рассказывал Нурмухамет Кантуре, директор 3D Print Technology. По его словам, широкое использование вузами 3D-принтеров даст ошутимый толчок экономике страны – повысит инновационную конкурентоспособность, позволит готовить более квалифицированных работников в некоторых сферах. «Общим преимуществом применения 3D-печати в образовании является значительное повышение интереса учащихся к самому процессу. Это дает возможность визуально и тактильно оценить и протестировать результаты их работы», – говорит г-н Кантуре. Пожалуй, в первую очередь это касается студентов технических специальностей – им это дает возможность механического конструирования и функционального тестирования своих работ. «Все это будет проходить сразу, во время учебного процесса. 3D-печать, включенная в учебную программу инженерных дисциплин, даст возможность студентам воплощать в жизнь свои конструкторские замыслы и идеи, тем самым увеличив долю инноваций в их проектах», – считает г-н Кантуре.

Эта технология не менее важна для будущих врачей. Студенты-медики смогут изучить анатомическое моделирование, хирургическое планирование, протезирование. «3D-печать существенно упрощает эксперименты в области биотехнологий, таких как создание искусственных тканей человеческих органов», – говорит эксперт.

Медицина, кстати, берет на себя 9% применения 3D-принтеров. В этой области, как правило, 3D-печать используется в хирургии и стоматологии. Ольга Бережнова, коммерческий директор российской компании Cybercom Ltd, привела такой пример. Компания Align Technology вывела на рынок капы для выравнивания зубов, напечатанные на 3D-принтере. Капы – это выгодная альтернатива брекетам. Сегодня компания производит более 650 000 пар кап в день. Еще, при помощи 3D-принтеров, можно распечатывать данные компьютерной томографии: это позволит хирургу более обстоятельно показать пациенту суть его проблемы. И, конечно, 3D-печать широко используется для моделирования различных имплантатов.

■ Дети на «темной стороне» интернета

Олег Ни

Многие современные дети проводят в интернете все больше времени, что играет на руку различным преступникам и просто недоброжелателям. Хотя большинство родителей прекрасно осведомлены о том, что в Сети существуют веб-сайты, содержащие порнографию, изображения насилия, пропаганду наркотиков, оградить детей от такого контента могут не все. Но очень важно понимать, что реальную постоянную защиту детей от «обратной стороны» интернета могут обеспечить только родители.

Специалисты «Лаборатории Касперского» проанализировали и сравнили поведение несовершеннолетних пользователей в Сети в различных странах мира. В Казахстане лидерами среди нежелательных ресурсов, которые посещают дети, стали порнографические сайты (36%), а также онлайн-игры (26%). Составив такую статистику по многим странам мира, эксперты обнаружили несколько прямых зависимостей «вкусных» пользователей.

В целом поведение детей во многих регионах и странах схоже в частом обращении к порнографическим сайтам (лишь в Германии лидируют сайты онлайн-игра-

ми). Дети в Казахстане по своим интересам ближе к детям в странах Европы, но при этом отличаются довольно высокой долей посещаемости сайтов онлайн-игр и загрузки нелегального ПО – эти категории оказались в первой тройке казахстанского рейтинга.

Что касается других стран, Япония выделяется очень высокой долей порносурсов (74,9%), в США высокий процент посещения сайтов категории «Насилие», а Мексика лидирует в категории «Наркотики» (2,1%).

Уровень интереса к сайтам различных категорий меняется от страны к стране, однако при этом рост доли посещений сайтов категории «Жестокость и насилие» сопровождается ростом посещений сайтов категории «Наркотики» и наоборот. Приятно отметить, что в Казахстане «насилие» и «наркотики» находятся на минимальном уровне, и довольно небольшой интерес детей проявляется только к категории «оружие» (5%).

Помимо нежелательного контента, ребенок в Сети может встретиться и с другими опасностями, не менее болезненными для детской психики. Обычно на улице ребенок находится под присмотром старших или в компании друзей, что защищает его от ненужного внимания. Да и простые

прохожие могут заметить, если кто-то проявляет излишнее внимание к незнакомому ребенку или совершает насилие. В интернете же, как правило, ребенок находится один на один с потенциальным обидчиком, который к тому же уверен в своей анонимности и может действовать более нагло.

«Очень важно, чтобы родители понимали, что первый шаг к обеспечению постоянной эффективной защиты детей от «темной стороны» интернета должны сделать именно они. Но поскольку не всегда есть возможность находиться возле ребенка, когда тот сидит за компьютером, использование программных средств родительского контроля становится реальной необходимостью. Мы же со своей стороны будем и дальше совершенствовать необходимые инструменты для защиты от информационных угроз в интернете, чтобы дети в Сети продолжали оставаться в безопасности», – говорит Анна Ларкина, старший контент-аналитик «Лаборатории Касперского».

В помощь родителям, которые заботятся о безопасности детей в Сети, многие производители защитных продуктов предлагают специальные решения под общим названием «Родительский контроль». Современные программы родительского

контроля успешно справляются с фильтрацией контента по категориям, их эффективность может достигать 99,9%. При этом родители сами выбирают категории сайтов, которые ребенку запрещено посещать.

Однако не все представляют, как часто и какие именно категории нежелательных сайтов посещают дети. Модуль «Родительский контроль» «Лаборатории Касперского» сканирует контент веб-страницы, на которую пытается выйти ребенок. Блокирование же доступа к ресурсу происходит только в том случае, если родители отметили соответствующую категорию как нежелательную.

Статистика, основанная на уведомлениях модуля «Родительский контроль», позволяет оценить, на какие категории сайтов с нежелательным контентом дети попадают чаще всего. Данная статистика собирается анонимно с тех компьютеров, где работает модуль «Родительский контроль», вне зависимости от того, отмечена ли категория родителями (блокируется ли она «Родительским контролем»).

«Родительский контроль» – сильный инструмент-помощник, обеспечивающий защиту от опасной и нежелательной для ребенка информации в интернете. Однако в некоторых случаях полагаться только на программное обеспечение нельзя. Родители должны помнить о своей ответственности за безопасность ребенка, не перекладывая ее полностью на технические средства защиты. Важную роль играет и воспитание, подготавливающее ребенка к информационным угрозам, ведь подрастающее поколение никуда не денется от необходимости активного использования интернета.

Изготовление госсимволов РК происходит с нарушениями

Такое мнение озвучила замакима города Астаны

Акима Астаны обратился к депутатам с предложением внести соответствующие изменения в Конституционный Закон Республики Казахстан «О государственных символах Республики Казахстан» и исключить ряд запрещающих применение госсимволов норм.

Как заявила заместитель акима Астаны Аида Балаева на заседании Комиссии по государственному символу, формулировка «незаконное применение государственных символов» не просто серьезно ограничивает пространство их применения, а отбивает патристическое желание человека взять и водрузить флаг родной страны, к примеру, у себя дома.

«При этом во всех развитых странах такой законодательной нормы не существует.

Вы все бываете за границей, где даже на автозаправочных станциях реет государственный флаг этой страны. Кроме того, в данном законодательстве четко прописана мера ответственности виновных в нарушении порядка применения госсимволов. Ежедневные рейды, проводимые в городе, выявляют многочисленные нарушения, которые в основном допускают юридические лица и крупные организации. Соответственно, выписывается штраф, размер которого сегодня не превышает 400 месячных показателей. Откровенно говоря, даже эта сумма не приносит эффект, и виновник, легко заплатив ее, вновь идет на повторное нарушение», – заявила г-жа Балаева.

Заместитель акима Астаны предложила ужесточить штрафные санкции в

отношении предприятий и организаций и повысить размеры штрафов не менее чем в два раза. «А за оскорбление госсимволов оставить лишь одно уголовное наказание – лишение свободы, без права на штрафные санкции», – подчеркнула Аида Балаева.

«В-третьих, опыт и результаты ревиционных мероприятий по проверке соответствия госсимволов установленным стандартам, периодически проводимых в городе, показывают, что зачастую нарушения допускаются не столько со стороны пользователей госсимволов, сколько со стороны изготовителей и поставщиков», – отметили в столичном акимате.

В свою очередь, по словам г-жи Балаевой, это поднимает проблему профессио-

нализма и компетентности тех организаций, которые получили государственную лицензию на изготовление и распространение госсимволов.

«В связи с чем мы также вносим предложение вынести на рассмотрение государственной комиссии вопрос об аттестации этих организаций и перелицензировании. Это лишь основные моменты, которые я хотела бы озвучить от имени городской комиссии по государственному символу. Безусловно, в этом списке есть и сегодняшние предложения, и рекомендации выступивших наших коллег. Все они будут отражены в протоколе заседания и направлены в соответствующие инстанции», – резюмировала заместитель акима.

Сможет ли Казахстан капитализировать свое геополитическое положение?

Венера Гайфутдинова

Ближайшее десятилетие Казахстану предстоит капитализировать свое географическое положение между Россией и Китаем. Такое мнение озвучил Карим Масимов, премьер-министр РК.

Следующие 10 лет Россия будет уделять больше внимания кооперации с Востоком, чем с Западом. Казахстан геополитически расположен между Россией и Китаем, наша республика будет являться свидетелем того, что много транспортных потоков, потоков капитала будет идти из Китая в Россию и из России в Китай. «И мы должны выиграть от нашего расположения, мы должны капитализировать свое позиционирование с этого, попытаться привлечь больше инвестиций из всего мира в Казахстан, чтобы быть более стабильными», – отметил Карим Масимов.

Действительно Россия начала заключать все больше контрактов с Китаем. Так, Александр Новак, министр энергетики РФ, выступая на Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге, заявил, что Россия хочет вдвое увеличить товарооборот с КНР. «Сотрудничество с Китаем идет по нарастающей. И если сейчас товарооборот между странами составляет \$100 млрд, то новая цель – \$200 млрд», – сказал министр.

Более того, 21 мая текущего года Россия и Китай подписали договор о поставках газа на 30 лет. Объем поставок составит до 38 млрд куб. м в год с возможным увеличением до 60 млрд куб. м в год.

Однако независимые экономисты сомневаются в том, что Казахстану удастся капитализировать свое геополитическое положение за счет развития торгово-экономических взаимоотношений между РФ и КНР.

Если говорить о коммерциализации географического положения нашей республики за счет поставок газа из России в Китай с учетом новых контрактов, заключенных между странами, то, как справедливо заметил экономист Шамиль Дауранов, они могут обойтись и без нас. Так, крупнейший газовый проект между этими странами предполагает строительство газопроводов в КНР по территории Дальнего Востока и Западной Сибири. В этом случае поставку российского газа в западные провинции Китая возможно будет осуществлять по внутрикитайской трубопроводной системе.

Более того, как рассказал Степан Демур, партнер компании True Traders, то, что Россия будет больше налаживать взаимоотношения с Китаем, является не совсем верным предположением. «Все эти за-



игрывания с Китаем происходят из-за безысходности существующего положения», – считает аналитик. Он также подчеркнул, что все те контракты, которые подписали с Китаем, это не более чем пропагандистская шумиха. Так, например, контракт по газу начнет действовать, по информации Степана Демура, через 4-6 лет. Все дело в том, что месторождения, о которых говорится в контракте, еще не начали разрабатывать. Кроме того, необходимо время и

для постройки трубопровода для доставки газа с этих месторождений в Китай.

Если же брать во внимание увеличение товарооборота между Россией и Китаем, о котором говорил Александр Новак, то и здесь у нашей страны шансов заработать минимум. Через территорию Казахстана проходит автомагистраль «Западная Европа – Западный Китай», которая призвана улучшить транспортные связи между Европой и Азией, а также существенно

облегчить импорт товаров из КНР. Строительство этой магистрали началось в 2008 году, его окончание запланировано не раньше 2019 года.

Капитализация данной магистрали, по предположению г-на Дауранова, очевидно, будет высокой. Вместе с тем экономист заметил, что общий уровень качества автодорог и их разветвленности значительно снижают коммерческие возможности этого уникального транзитного автотранспортного сооружения.

Если же говорить о железнодорожных транзитных магистралях между Китаем и Европой, то здесь есть два направления. Первое – центральный коридор ТАЖД, который практически совпадает с так называемым Шелковым путем. Этот коридор пролегает по маршруту от восточных портов КНР, через Алашанькоу (КНР), Друмбу, Чентельды (Казахстан), Ташкент, Бухару (Узбекистан), Чарджоу, Теджен (Туркменистан), Мешхед (Иран) с выходом на Стамбул (Турция) и далее по Четвертому Критскому коридору. Центральная ветка ТАЖД обеспечивает кратчайший выход через пограничный железнодорожный переход Серакс – Мешхед на железнодорожную сеть Ирана, которая заканчивается в порту Бендер Аббас (Персидский залив). Однако, по словам г-на Дауранова, на данном этапе возможности этого коридора практически не реализуются, объем перевозок в этом сообщении не превышает 0,2-0,3 млн тонн (торговые связи Узбекистана и Южной Кореи).

Второе направление – северный коридор Трансзиатской железнодорожной магистрали, соединяющий Китай через Казахстан с Россией, странами Балтии и Европы. Развитие этого коридора как транзитного направления представляет наибольшее значение для Казахстана. Главное преимущество РК в конкурентной борьбе за трансконтинентальные перевозки – сокращение расстояния и, соответственно, сроков доставки. Вместе с тем, как отметил экономист, средние участковые скорости движения обычных грузовых поездов на казахстанском участке магистрали составляют немногим более 40 км/час, что для эффективной организации транзитных перевозок недостаточно и требует технического перевооружения всей инфраструктуры отрасли.

К тому же, Степан Демур напомнил, что у России с Китаем есть собственные протяженные границы. По его информации, сейчас в этих пограничных зонах будут строиться мосты и транспортные развязки. «Поэтому перевозить что-то через Казахстан, когда есть собственные границы, смысла нет», – подчеркнул он.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НОВАЯ АВИАКОМПАНИЯ В РК

Совместное предприятие «Ростеха» и канадской Bombardier планирует производить турбовинтовые региональные самолеты Q-400 для стран Таможенного союза, в том числе, и для новой авиакомпании в Казахстане, заявил РИА «Новости» на открытии инженерного авиационного проектного управления директором по авиационным проектам госкорпорации Алексей Федоров. «Bombardier передают лицензионные права в СП на Q-400. Продавать будут преимущественно для российских заказчиков. Но это все самолеты, которые будут поставлены на рынок в Таможенном союзе», – уточнил он. По его словам, речь, в том числе, и о самолетах для создаваемой региональной авиакомпании в Казахстане. Она будет являться исключительно на Bombardier. «С ними вел переговоры Bombardier (о рынках сбыта ред.), – отметил Федоров. О том, что Казахстан намерен совместно с канадским авиационным концерном Bombardier создать авиакомпанию, которая будет выполнять внутренние рейсы, заявлял в феврале президент республики Нурсултан Назарбаев. По словам Федорова, соглашение с Bombardier по СП планируется подписать до конца года, хотя раньше срок был до лета. Госкорпорация изучает возможность заимствования под этот проект порядка 100 миллионов долларов, в том числе в зарубежных банках (канадские не исключение). Планируется выйти на выпуск до 16 самолетов в год. Сам рынок ТС и СНГ исчисляется сотней самолетов, добавил собеседник. Он сообщил, что на переговоры с банками не повлияло внесение главы «Ростеха» Сергея Чemezova в санкционный список США. Ранее сам Чemezov отмечал, что речь идет о конкретном топ-менеджере, а не предпринимателе, которыми он руководит. Чemezov рассказывал, что «Ростехом» уже получено порядка 50 заказов на этот самолет. Это заказы от «Аэрофлота», «Якутии», перечислял он. Хотя ранее президент Bombardier Пьер Бодуэн сообщил Bloomberg, что планы создания СП в России по сборке самолетов Q-400 могут быть отложены из-за событий на Украине. (ИА «Новости-Казахстан»)

КАЗАХСТАН И КИТАЙ

Руководство Международного торгово-логистического порта города Сиань (столица провинции Шэньси, КНР) провело переговоры с делегацией из Казахстана и выразило заинтересованность в сотрудничестве с республикой, сообщил в понедельник АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST». «Этот крупнейший сухой порт Китая крайне заинтересован в развитии экспортных и транзитных поставок из Казахстана через железнодорожный порт города Сиань. Порту, активно сотрудничающему в западном направлении, для полноценного функционирования необходимо обеспечить загруженность торговых потоков в обратном направлении – с запада на восток, в том числе из Казахстана в Китай и далее в страны Восточной и Юго-Восточной Азии и Азиатско-Тихоокеанского региона», – говорится в сообщении. В администрации Международного торгово-логистического парка уже создано управление по работе с Казахстаном. Правительство провинции Шэньси открыло представительство во Алматы. «Национальное агентство по экспорту и инвестициям Kaznex Invest прорабатывает сотрудничество с провинцией и портом сразу по трем направлениям: продвижение экспорта, инвестиционное партнерство и развитие СЭЗ», – отмечает компания. По приглашению руководства провинции Шэньси ряд казахстанских производителей-экспортеров принял участие в международной конференции по инвестиционному климату и торговым возможностям стран участниц Великого Шелкового пути, проходившей в г. Сиань на прошлой неделе. Свою продукцию на едином национальном стенде представили семь предприятий: ТОО «ТаразКожОбувь», ТОО «Луговский конный завод», ТОО «СезамЭко, ТОО «KUAT LTD», СЭЗ «Химпарк» ТОО «ОХК», ТОО «Казфосфат», АО «Рахат». Компании провели переговоры с крупными китайскими торговыми компаниями и обсудили вопросы закупок казахстанской продукции (продукция АПК). «Наибольший интерес китайские закупщики проявили к продукции АПК. По результатам переговоров с крупными китайскими компаниями была проявлена заинтересованность к закупке ежегодного объема до 100 тысяч тонн растительных масел казахстанского производства», – указывается в сообщении. (ИА «Новости-Казахстан»)

КАЗАХСТАН УВЕЛИЧИТ ДОБЫЧУ НЕФТИ

Казахстан изыскивает источники увеличения добычи нефти на действующих месторождениях для компенсации потерь от срыва сроков ввода в эксплуатацию месторождения Кашаган на шельфе Каспия, сообщил в среду министр экономики и бюджетного планирования республики Ерболат Досаев, выступая на пленарном заседании Мажилиса. «Сегодня министерство нефти и газа совместно с национальной компанией «КазМунайГаз» изыскивает дополнительные источники увеличения добычи на других месторождениях, чтобы компенсировать ту потерю объема, которая получилась сегодня на Кашагане», – сказал Досаев. При этом министр отметил, что «поступлений бюджет от Кашаганского проекта не предусмотрено, потому что все доходы направляются напрямую в национальный фонд». «Но (остается) вопрос объемов добычи (нефти), которые были предусмотрены в прогнозе социально-экономического развития республики на 2015 год, (срыв сроков ввода Кашагана) влияет на рост ВВП», – подчеркнул Досаев. Ранее замглавы казахстанской национальной компании «КазМунайГаз» Данияр Берлибаев говорил, что Казахстан на фоне задержки реализации проекта по разработке месторождения Кашаган ухуудил свои прогнозы по добыче нефти в 2014 году до 81,8 миллиона тонн с прошлогоднего целевого уровня в 83 миллиона тонн. (ИА «Новости-Казахстан»)

Где взять деньги для бизнеса?

Данияр Сабитов

Можно указать на множество причин, почему необходимо развивать малый и средний бизнес. С одной стороны, этот сектор критически важен в стратегическом развитии экономики, поскольку только развитие такого бизнеса может увести страну от сырьевой зависимости. Кроме этого, небольшие предприятия гораздо мобильнее, чем крупные, и при изменении экономической ситуации им легче подстроиться к новым условиям. К тому же нередко товары и услуги таких компаний пользуются спросом населения вне зависимости от их платежеспособности, поэтому они переносят кризис с минимальными потерями. С другой стороны, на это есть и политические причины – развитие среднего класса является залогом формирования гражданского общества, а также стабильности. Представителям среднего класса есть что терять, вот почему они выступают за устойчивое развитие. Однако новые субъекты МСБ появляются не так быстро, как этого хотелось бы.

На сайте фонда развития предпринимательства «Даму» размещен опрос о том, что более всего препятствует развитию бизнеса. Из 5126 проголосовавших 2845 ответили, что это «нехватка финансовых средств/кредита (залогового обеспечения)», а это фактически 56% голосов. И

действительно, в сфере кредитования существуют большие сложности.

Любое предприятие нужно с чего-то начинать, нужен стартовый капитал. Однако получить кредит в казахстанских банках для начала бизнеса фактически невозможно, поскольку слишком велики риски. И если здесь финансовые институты можно понять, то не совсем ясно, почему они со скрипом дают кредиты действующему бизнесу. Отчасти эту функцию на себя было вынуждено взять государство, которое через различные программы финансирует МСБ, например, через «Дорожную карту бизнеса-2020». Конечно, ситуация достаточно неоднозначная – насколько банки правильно поступают, перекладывая риски на государство? Ведь развитие бизнеса в первую очередь в их интересах, так как компании требуют постоянного кредитования, а значит, обеспечивают прибыль банкам. В свою очередь работники компаний со стабильным доходом имеют излишек, который могут положить на депозит, что также выгодно для банков. Понятно, что это должна быть даже не среднее, а долгосрочная стратегия. Однако кто, если не банки, должны заботиться о своем будущем. В нашей же ситуации банки предпочитают, чтобы основную работу за них делало государство, а они могли бы получать прибыль там, где опасаться нечего.

Наблюдается снижение числа выданных кредитов. Скажем, в кризисный 2008

год МСБ было выдано в совокупности 1273 млрд тенге, тогда как в 2013 – 890 млрд тенге. По данным «Даму», в прошлом году зафиксирован средний спад в 17%, причем велик разброс в зависимости от региона. Так, наибольшее падение зафиксировано в Жамбылской, Мангистауской и Алматинской областях (58, 51 и 34% соответственно). При этом наибольший рост был отмечен в Акмолинской и ЮКО (22 и 17%). А портал Ranking.kz указывает, что за три года доля кредитов малым компаниям в портфеле банков 13% годового уровня (БВУ) снизилась с 23 до 13%. Зато растет доля кредитов в непроизводственную сферу и для физических лиц. Это объясняется тем, что в рознице более качественные заемщики.

Здесь можно сравнить поведение российских и казахстанских банков. «Российская газета» пишет, что Ассоциация российских банков обсуждает, как наиболее эффективно выстроить отношения с МСБ, поскольку российские БВУ видят в них потенциал. Это удивительно, поскольку такие оптимистичные прогнозы идут вразрез с фактом – за прошлый год из бизнеса ушли 600 тыс. предпринимателей, а 57% действующих уже выражают готовность уйти. Несмотря на это, объемы кредитования МСБ в РФ растут.

В свою очередь в Казахстане другие новости – каждый пятый выданный МСБ кредит выдается за счет средств фонда

«Даму». А по данным президента Независимой ассоциации предпринимателей Талгата Акуова, банки кредитуют только 10% субъектов малого и среднего предпринимательства. Фактически получается, что если в бюджете не будет денег на развитие бизнесов, казахстанские банки не станут вкладывать собственные средства. А внешние вливания критично необходимы, так как малый бизнес отличается от крупного тем, что он не может привлечь собственный капитал, а также выпускать ценные бумаги, он жестко привязан к финансовым вливаниям извне. Конечно, можно предположить, что банки ведут себя так до тех пор, пока видят, как государство берет на себя ответственность за развитие экономики. И может быть, если госфинансирование будет прекрото, они постепенно, но начнут действовать. Однако этого может и не произойти, тем более если учесть особенности казахстанского способа ведения бизнеса, когда нет долгосрочной стратегии, но есть желание получить здесь и сейчас как можно больше. В итоге государство не может полагаться на банки и предпринимательскую инициативу граждан, банки боятся рисков, а люди не могут получить банковских денег и не доверяют чиновникам. Очевидно, что существующий кризис доверия – также важный барьер, который еще стоит преодолеть всем игрокам рынка.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

ОТКРЫЛСЯ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ГИДРО- ИЗОЛЯЦИОННЫХ МАТЕРИАЛОВ

«Для столицы и всего Казахстана данный проект очень важный и своевременный», – подчеркнул председатель Комитета промышленности МИНТ РК Бактыбай Касымбеков, открывая новый завод в Астане 30 мая нынешнего года на территории специальной экономической зоны. В мероприятии участвовали представители акимата, проектных организаций, госэксперты, руководители предприятий по производству строительных материалов. 16,5 тыс. тонн продукции в год – такова проектная мощность нового завода. На данный момент готовится к выпуску первая партия продукции. ТОО «Пенетрон-Казахстан» входит в группу компаний «Пенетрон-Россия». В настоящее время холдинг производит и поставляет материалы нового поколения для строительства, ремонта, восстановления и гидроизоляции строительных конструкций. (mint.gov.kz)

ТЕХРЕГЛАМЕНТ ТС О БЕЗОПАСНОСТИ АВТОДОРОГ

В министерстве транспорта и коммуникаций РК состоялось заседание рабочей группы по выполнению Плана мероприятий по реализации технического регламента Таможенного союза «Безопасность автомобильных дорог». Документ устанавливает минимально необходимые требования безопасности к автомобильным дорогам, их проектированию, строительству и ремонту. Техрегламент вступает в действие с 15 февраля 2015 года. Если в настоящее время в Казахстане, России и Беларуси действуют разные комплексы стандартов – множество документов, содержащие целый ряд требований – то со вступлением в силу Техрегламента акцент будет сделан на обеспечении безопасности. Кроме того, в документе будут прописаны методы оценки соответствия этим требованиям проектировщиков и строителей. Отметим, что Казахстан разрабатывает 11 стандартов Техрегламента, касающихся требований к проектированию мостов и путепроводов, проведению диагностики и паспортизации, методам испытаний противогололедных материалов и др. (mtc.gov.kz)

КАЗАХСТАН И ВЕНГРИЯ

В Будапеште в ходе официального визита в Венгрию премьер-министр РК Карим Масимов провел ряд двусторонних встреч. Глава правительства встретился с премьер-министром Венгрии Виктором Орбаном и председателем Государственного собрания Ласло Кевером. В ходе межправительственных переговоров стороны отметили, что Казахстан является крупнейшим торговым партнером Венгрии среди стран СНГ. Главы правительств констатировали высокий потенциал для расширения двустороннего сотрудничества, в особенности, в торгово-экономической сфере. «Нам необходимо вывести казахстанско-венгерские отношения на качественно новый уровень стратегического партнерства», – подчеркнул К. Масимов. Для этого, по его мнению, есть все предпосылки и необходимая правовая база. В свою очередь, В. Орбан выразил заинтересованность венгерской стороны к взаимовыгодному сотрудничеству с Казахстаном в различных отраслях экономики. В ходе переговоров обсужден широкий спектр вопросов торгово-экономического и культурно-гуманитарного сотрудничества. В частности, рассмотрены перспективы двустороннего взаимодействия в нефтегазовой отрасли, АПК, развитии несельскохозяйственных секторов экономики, инвестиционной сфере. (Пресс-служба премьер-министра РК)

СХЕМА С/Х СПЕЦИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНОВ

Министерство сельского хозяйства разработало Схему специализации регионов по оптимальному использованию сельскохозяйственных угодий для производства конкретных видов сельхозпродукции, которая изменит правила субсидирования аграрно-промышленного комплекса, сообщает пресс-служба ведомства. «Схема составлена согласно административным делениям республики с детализацией до районов на основе следующих ключевых факторов, каждый из которых состоит из множества показателей: природно-климатический фактор; производственный фактор; возможности сбыта продукции», – отмечается в сообщении. Так, молочное скотоводство не рекомендовано в засушливых регионах со слабой кормовой базой в Мангистауской области, а также во многих районах Атырауской, Западно-Казахстанской и Кызылординской областей. В области растениеводства, например, кукуруза на зерно рекомендована для производства на юге страны в большинстве районов в Алматинской, Жамбылской, Южно-Казахстанской и Кызылординской областях. «С учетом вышеперечисленных факторов будут изменены правила субсидирования, кредитная политика финансовых институтов «КазАгро» и другие меры государственной поддержки, где одним из условий будет установлено соответствие Схеме специализации. Кроме того, планируется разработать схему специализации регионов по переработке сельхозпродукции исходя из принципа «сырье должно быть максимально доступным для переработчиков». Потребность в кадрах, их подготовка и повышение квалификации также будет исходить из Схемы специализации. Наряду с этим предлагается сформировать пакет изменений к миграционной и социальной политике в регионах», – поясняют в Минсельхозе. В ведомстве в то же время отмечают, что анализ выявил существенные отличия реальной ситуации от Схемы. (ИА «Новости-Казахстан»)

Экспорт казахстанских строительных материалов составляет около \$120 млн

Это в 10-15 раз меньше объемов импорта

Венера Гайфутдинова

По данным аналитических обзоров, в производстве строительных материалов в Казахстане за последние шесть лет отмечен рост в 1,8 раза. Как в целом развивается эта отрасль и какие проблемы испытывает в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказала Гульмира Жусупова, директор центра химии АО «Казахстанский институт развития индустрии»

Сколько предприятий по производству строительных материалов сегодня функционирует в Казахстане?

Строительные материалы производят более 1,4 тыс. предприятий во всех регионах страны, из которых 85% – малые. Отрасль обеспечивает работой более 40 тыс. человек. Большая часть компаний сконцентрирована в центральных, южных и западных регионах РК.

Какие строительные материалы производятся в Казахстане?

В настоящее время в стране наиболее развиты производства цемента, готового бетона, бетонных изделий, пластиковых труб, теплоизоляционных и кровельных материалов, производство сухих строительных смесей, гипсокартона.

В республике также имеются необходимое сырье для производства цемента, кирпича, бетонных изделий, минеральной теплоизоляции, керамических плит, сухих строительных смесей, листового стекла.

Так, например, запаса существующих 45 месторождений сырья для производства цемента хватит на ближайшие 200 лет. Для производства кирпича в Казахстане имеются 870 месторождений глины, общие запасы которых оцениваются в 1,3 млн куб. м. Тем временем огнеупорные кирпичи у нас импортируются. Стекло, предназначенное для обработки, тоже импортируется. При этом разведанные запасы стекольных песков в республике превышают 40 млн тонн, объем пригодных для стекольной промышленности известняков оценивается в 15 млн тонн.

Менее развитыми пока остаются производства новых строительных материалов, которые могли бы быть экспортноориентированными. Потребность внутреннего рынка в напольных покрытиях, керамической плитке, отдельных видах теплоизоляционных и кровельных материалов, пластиковых труб, сантехкерамики все еще покрывается за счет импорта.

Доля экспорта строительных материалов пока остается очень низкой – всего около 4% от произведенного объема. Тогда как импорт в общем объеме потребления строительных материалов примерно на уровне 30%.

При этом, в условиях вступления Казахстана в ВТО и ЕЭС, необходимо сокращение зависимости от импорта строительных материалов. В производстве крупнотоннажных базовых строительных материалов такая зависимость практически преодолена. С введением Атырауского интегрированного газохимического комплекса и завода по производству листового стекла в Кызылординской области Казахстан уже в течение ближайших нескольких лет сможет не только сократить импорт отдельных материалов, но и выйти на экспортные рынки.

Как вы оцениваете уровень производства строительных материалов в стране?

Как я уже отметила, на сегодняшний день в Казахстане развито производство базовых строительных материалов. Эти материалы используются в строительстве по существующим строительным нормам (СНИПам) и традиционным технологиям производства. Тогда как перспективным трендом, определяющим будущее развитие общепромышленной стройиндустрии, становится внедрение в разных странах так называемых «зеленых стандартов», по которым можно оценить, насколько то или иное здание, а также использованные при его строительстве материалы соответ-



ствуют критерию экологичности и энергоэффективности.

В развитых странах промышленность производства строительных материалов характеризуется высоким уровнем инновационности. До 2% от оборота компании тратят на научно-исследовательские работы. Это позволяет им разрабатывать новые проекты, новые решения и материалы. В Казахстане, так же как и во всех странах СНГ, большинство СНИПов основываются на прежних нормах, избыточных по сравнению с европейскими или американскими кодами строительства. В последние несколько лет с возведением в Казахстане таких современных зданий возникли новые производства с применением инновационных решений и материалов. Это и должно стать драйвером для роста спроса на новые материалы для строительства.

Ожидается, что приведение действующих СНИПов к международным стандартам или, как говорят, гармонизации казахстанских стандартов к требованиям ЕС, изменение некоторых положений от предписательных к рекомендательным должно подтолкнуть строительные компании к использованию новых материалов и повысить инновационность всей отрасли.

Переход на европейские нормы в строительстве должен привести к повышению качества строительной продукции, поставляемой казахстанскими производителями как на внутренний рынок, так и на экспорт.

Что тормозит развитие производства строительных материалов в стране?

Основными барьерами в отрасли являются высокий износ оборудования, большая энергоемкость производства и низкая производительность труда.

Так, износ основных средств в производстве строительных материалов в Казахстане находится на уровне 32-40% в зависимости от вида производства. Только в цементном производстве за счет модернизации заводов произошло сокращение износа основных средств с 38,2% в 2008 году до 20% в 2012 году.

Производительность труда в производстве строительных материалов в РК на 40% ниже, чем средняя производительность труда в странах ОЭСР, и объясняется это тем, что в секторе преобладают производства низких переделов.

Средний уровень загрузки мощностей в секторе пока остается относительно низким – примерно 40%. В производстве

цемента этот показатель находится на уровне 60%, в производстве пластмассовых строительных изделий (труб, листов, пленки и др.) – в пределах 35-58%, в производстве кирпича – не превышает 20%.

Угрозы для развития сектора представляют усложняющиеся технологические отставание от производителей с высокой степенью обработки в отдельных сегментах (напольные и кровельные покрытия), усиление дефицита кадров, рост цен на сырье и энергоресурсы, рост тарифов на грузоперевозки, усиление конкуренции за рынки сбыта внутри ТС.

Какой объем от внутренних потребностей страны в производстве строительных материалов обеспечивает отечественная промышленность?

Еще 5 лет назад, когда начиналась реализация ГПФИИР, Казахстан испытывал дефицит основных строительных материалов. Но уже сегодня доля отечественного производства строительных материалов выросла с 58% в 2008 году почти до 70% на сегодняшний день.

Наша страна на 100% обеспечена отечественным бетоном и бетонными изделиями. Почти повсеместно при проведении строительных работ используется только казахстанский гипсокартон. Нашими заводами более чем на 86% удовлетворена потребность в цементе, на 78% – в полимерных трубах, на 73% – в кирпиче, менее чем на половину – в теплоизоляционных материалах, менее чем на треть – в кровельных материалах.

Таких результатов удалось добиться во многом благодаря тому, что в рамках реализации ГПФИИР с 2010 по 2013 годы были введены в эксплуатацию более 140 инвестиционных проектов по созданию новых и модернизации действующих производств строительных материалов.

Какой объем стройматериалов Казахстан экспортирует ежегодно?

Экспорт казахстанских строительных материалов составляет около \$120 млн. Это в 10-15 раз меньше объемов импорта. Основные экспортные направления казахстанских строительных материалов: Россия – 45%, Кыргызстан – 17%, Таджикистан – 21%, Туркменистан – 9%, Узбекистан – 6%.

В поставках в Россию преобладают полиэтиленовые трубы, портландцемент и полимерная пленка. В Таджикистан преимущественно поставляются цемент и изделия из гипса, в Туркменистан – сборные строительные конструкции, в Кыргызстан – изделия из гипса.

Производители из каких стран являются основными конкурентами казахстанской строительной индустрии на внутреннем рынке страны?

По цементу конкуренцию нашим производителям составляют Россия и Иран. Импорт цемента за последние 2 года показывает рост в среднем 40-60% ежегодно, в 2013 году импорт цемента из РФ увеличился на 53%, из Ирана – в 2,2 раза. В сравнении с текущим объемом производства казахстанского цемента импорт из этих стран составляет примерно 16% и 5% соответственно. Импорт цемента из РФ составляет 60%, из Ирана – 11% от всего объема импорта данного товара в республику.

Почти 60% всего импорта натурально-отделочного камня (мрамор, гранит, травертин) поступает из Китая. Всего в Казахстан импортируется порядка 140 тыс. тонн всех видов этого материала. В настоящее время развивается несколько проектов по производству травертина в ЮКО общей мощностью 20 тыс. тонн в год, которые позволят полностью заменить импорт этого материала.

Сейчас в Казахстане действуют несколько заводов по производству теплоизоляционных материалов. Из них два, в ВКО (п. Глубокое) и Актобинской области (п. Кандыагаш), выпускают довольно качественную продукцию на оборудовании европейского уровня. Уверенно чувствующие себя на казахстанском рынке, эти предприятия сейчас столкнулись с усиленной конкуренцией со стороны российских производителей. Так, например, в Татарстане запущены новые мощности по производству современных теплоизоляционных материалов Rockwool с мощностью, в 5 раз перекрывающей мощность одного из наших заводов. Поэтому неудивительно, что почти 90% всего импорта теплоизоляционных материалов поступает из России. Это порядка 50 тыс. тонн. Крупные российские производители занимают, по нашим оценкам, не менее 20-30% казахстанского рынка. Как следствие, загруженность мощностей казахстанских производителей аналогичных материалов не превышает 20%.

Зависимость от импорта теплоизоляционных материалов у нас составляет порядка 40%, тогда как Беларусь зависит от импорта теплоизоляции только на 10%, а Россия – на 5%.

За счет импорта почти полностью покрывается потребность в напольных покрытиях, обоях, то есть у нас отсутствует производство финальных отделочных материалов. В то же время импорт в этом сегменте строительных материалов, особенно элит-класса, необходим для создания различных дизайнерских решений.

По пластиковым трубам, шлангам, фитингам доля импорта во внутреннем потреблении в пределах 20-28%. Несмотря на то, что сырье для производства полимерных труб, шлангов и фитингов в Казахстане – почти полностью импортное, рынок пластиковых труб в ближайшие несколько лет будет оставаться перспективным.

Для преодоления импортозависимости по основным видам строительных материалов в ближайшие годы будут созданы собственные производства. Например, производство листового стекла, которого у нас пока нет. Тогда как в России функционируют более 14 предприятий, производящих листовое стекло. В Китае более 24 производителей листового стекла, причем 11 из них – крупные, на которые приходится половина всех объемов производства. В Беларуси ОАО «Гомельстекло» обеспечивает полностью внутреннюю потребность в стекле и более половины поставляет на экспорт в Европу.

Как повлияло создание ТС на развитие в Казахстане производства строительных материалов?

Большая часть производимых у нас строительных материалов относится к так называемым «неторгуемым» товарам, с коротким «транспортным плечом». По данной причине создание ТС пока ограничивается торговлей с приграничными регионами России. При этом, по данным прошлого года, экспорт казахстанского цемента увеличился в 1,5 раза, теплоизоляционных материалов – более чем 2 раза, строительного кирпича – в 1,7 раза.

Генеральный информационный партнер:

КАПИТАЛ

Премия HR-бренд 2014

Приглашаем вашу компанию стать номинантом ежегодной "Премии HR-бренд"!

На премию можно выдвинуть любой проект, связанный с развитием и продвижением бренда привлекательного работодателя, активность по которому ведется в течение 2013-2014 гг.

В одной номинации компания может выдвинуть только один проект. Допускается участие одной компании в нескольких номинациях.

Информационные партнеры:

exclusive | headline | NewTimes.kz | Today.kz | profinance.kz | bizneslife | КАПИТАЛ

Подробности на сайте kz.hrbrand.ru

KAZINNO®

КАЗАХСТАНСКИЙ КОНКУРС
ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

11-13 ИЮЛЯ 2014. АЛМАТЫ

УЧАСТИЕ В ПРОГРАММЕ
АКСЕЛЕРАЦИИ ЗА РУБЕЖОМ

ЗАПОЛНИТЬ ЗАЯВКУ:
it.kazinno.kz / +7 727 390 54 78 / +7 777 207 70 01

В Казахстане станет свободнее

Аманжол Сагындыков

Власти отменили требование получать паспорта и удостоверения личности непосредственно в месте прописки гражданина. Это облегчит заботы казахстанцев, которые потеряли, испортили или просрочили срок действия документов. Им не нужно ехать к месту прописки.

На прошлой неделе пресс-служба Агентства РК по связи и информации озвучила хорошую новость: отныне казахстанцы смогут получать паспорта и удостоверения личности в любом ЦОНе страны, без привязки к месту прописки.

Теперь для получения паспорта и удостоверения личности достаточно прийти в любой ЦОН, вне зависимости от места прописки и проживания, и подать заявление на оформление новых документов. «Этот механизм активно прорабатывался совместно с МВД в течение последнего года. Сегодня все вопросы урегулированы, и сотрудники миграционной полиции, находящиеся в ЦОНах, начали принимать от клиентов заявки на получение паспортов и удостоверений, независимо от их места прописки. Это позволит гражданам сохранить свое время и избежать расходы на поездку в другой регион или населенный пункт», – пояснил директор Департамента по развитию электронных услуг и центров обслуживания населения Аблайхан Оспанов.

Он также сообщил, что ведомство прорабатывает с госорганами возможность оказания услуг без привязки к месту жительства клиента и к другим популярным среди населения государственным услугам. По информации РГП «ЦОН», с начала 2014 года в ЦОНах услугой документирования воспользовалось более 600 тыс. человек.

«Теперь, к примеру, если вы проживаете в Актобе или в любом другом населенном

пункте, но находитесь в Алматы, вам не нужно возвращаться в свой город, чтобы получить паспорт или удостоверение личности. Подать заявку на документы вы можете в ближайшем ЦОНе», – пояснил генеральный директор РГП «ЦОН» Мурат Айтуганов.

В агентстве пояснили, что получить новые документы, удостоверяющие личность, граждане смогут без привязки к месту жительства в случаях перемены ФИО, порчи документов, утери паспорта, истечения срока действия документов. В случаях, когда требуется проведение дополнительной проверки и вынесение заключения, документирование по экстерриториальному принципу не производится. Изготовленные документы заявители получают непосредственно по месту их оформления.

Тема актуальная

В принципе, то, что отныне граждане Казахстана могут получать документы, удостоверяющие личность, везде, уже хорошо.

Это, в первую очередь, связано с довольно активной внутренней миграцией.

Так, еще летом 2010 года тогдашний министр труда и социальной защиты населения Гульшара Абдыкаликова заявила, что «в процесс внутриобластной и межрегиональной миграции за 20 лет оказались включены более пяти миллионов человек». Уже к тому времени численность внутренних мигрантов стабилизировалась на уровне 300 тыс. человек в год.

«Основная часть внутренних мигрантов – это сельское население. Анализ показывает, что внутренние мигранты имеют весьма низкие адаптационные возможности и их перемещение преимущественно происходит стихийно», – отметила тогда глава Минтруда.

Есть и другие данные, свидетельствующие об активной внутренней миграции

населения. Так, по данным Агентства РК по статистике, в среднем, за 1999-2013 годы количество межрегиональных мигрантов составило 141,7 тыс. человек, количество региональных мигрантов – 170,371 тыс. человек.

При этом ежегодный рост региональной миграции составляет 3,2%.

Внутренняя миграция в Казахстане характеризуется интенсивным переселением экономически активного населения из сел и экологически неблагоприятных регионов в регионы с более благоприятной экономической ситуацией, увеличивая тем самым долю трудоспособного населения в принимающих регионах. Основными центрами притяжения миграционных потоков являются два города республиканского значения – Астана и Алматы, а также западный регион Казахстана.

В 2013 году saldo межрегиональной миграции в городах по республике составило 9,224 тыс. человека, причем положительное saldo было выявлено лишь в четырех регионах республики – г. Астана (16,464 тыс. человека), г. Алматы (15,754 тыс. человека), г. Павлодар (299 человек), г. Актау (96 человек). Наибольшее отрицательное saldo миграции в сельской местности отмечается в Южно-Казахстанской (-4,923 тыс. человека), Жамбылской (-4,294 тыс. человека), Северо-Казахстанской (-2,122 тыс. человека) и Восточно-Казахстанской (-2,108 тыс. человек) областях.

Естественно, многие из них удовлетворены тем обстоятельством, что в случае смены ФИО, порчи документов, утери паспорта, истечения срока действия документов им не нужно ехать домой, а всего лишь надо подать заявление в ближайший ЦОН.

Прописка как анахронизм

По большому счету, действия властей по либерализации порядка получения до-

кументов имеют прямое отношение к институту прописки. Во времена СССР она позволяла привязать гражданина к определенному месту, а любое передвижение строго отслеживалось.

С момента развала СССР институт прописки стал терять свою актуальность.

В Казахстане институт прописки был заменен на институт регистрации, которая допускается в жилых помещениях и помещениях, приспособленных для жилья. Также граждане Казахстана могут зарегистрироваться у работодателя или в органах юстиции. На деле же такая норма не работает, к тому же она является серьезным препятствием для уплаты налогов и оформления документов гражданами, прибывающими в другие регионы страны с целью работы.

Граждане не имеют права жить без регистрации, в противном случае это влечет предупреждение или штраф в размере до пяти месячных расчетных показателей. Зачастую люди из бедных регионов, прибывшие в поисках работы в столицы, оказываются без регистрации, что ограничивает их права и права их детей на образование и получение медицинского обслуживания.

Отныне все эти нормы станут неактуальными.

Главное, чтобы Казахстан не вернулся к нормам, которые приняты в соседнем Узбекистане. Так, Узбекистан унаследовал от советских времен институт прописки и сделал столицу Ташкент «закрытым» городом, а граждане, родившиеся в других городах Узбекистана, не имеют права проживать в столице без разрешения специального правительственного комитета. Поэтому люди из бедных регионов, прибывшие в поисках работы в Ташкент, оказываются без законного статуса, что ограничивает их права и права их детей на образование и получение медицинского обслуживания.

Рынок лабораторной диагностики будет расти на 15-20% в год



Олег Ни

По оценке экспертов, объем мирового рынка медицинской диагностики ежегодно растет на 7%. В развивающихся странах, к которым относится и Казахстан, этот показатель составляет 19-20%.

«Рынок лабораторной диагностики в РК мы сейчас оцениваем в \$120 млн. Темп роста в сегменте государственных контрактов невысокий и совпадает с мировым, коммерческий сегмент растет гораздо быстрее. За счет частного сектора темпы роста составят порядка 15%-20% в год», – говорит Сергей Амбросов, генеральный директор независимой лаборатории ИНВИТРО.

Напомним, недавно на казахстанском рынке медицинской диагностики произо-

шло знаменательное событие: о слиянии бизнеса объявили казахстанская «Медицинская лаборатория ГЕМ» и лидер рынка лабораторной диагностики стран СНГ ИНВИТРО.

Большая часть медицинских офисов ГЕМ уже была аккредитована по стандартам ИНВИТРО, в них внедрена новейшая информационная система, усовершенствованы и максимально автоматизированы все этапы лабораторного процесса. Кроме того, совместными усилиями сторон в конце марта в Алматы открылась клинико-диагностическая лаборатория, оснащенная высокотехнологичным инновационным оборудованием для выполнения медицинских исследований.

Решение о слиянии стало следствием роста спроса на качественные медицин-

ские услуги. В целом, по словам Сергея Амбросова, конкурентное поле в этом сегменте только начинает формироваться, но возможности для развития, для входа есть. «Лидеры рынка – лаборатории «Олимп», «Инвиво» начали работать раньше, но нас это не пугает. Да, на них приходится достаточно большой сегмент рынка, вместе они контролируют около 30% рынка. Конечно, мы привыкли к первым местам на рынке, здесь же отстаивание достаточно большое, но думаю, что если мы в течение нескольких лет выйдем на второе место – это будет хороший результат. В дальнейшем же мы будем бороться за лидерство», – говорит он.

Конечно, российская сторона активно инвестирует, в частности, в обновление лабораторного комплекса и открытие но-

вых медицинских офисов. Период инвестирования пока не закончен, решаются инфраструктурные задачи, но в целом объем инвестиций составит порядка \$5 млн.

Несмотря на то, что ГЕМ вошла в структуру ИНВИТРО, поглощением эту сделку назвать нельзя. «Мы вошли в состав учредителей компании, все прежние учредители остались в составе, поэтому называть это поглощением нельзя. Это стратегический союз, мы усилим ГЕМ своими технологиями и инвестициями. Все то, что мы умеем и знаем как делать в России – принцип сетевого бизнеса, консолидация лабораторных исследований в крупных лабораторных комплексах, развитие сегмента розничных продаж, развитие рынка лабораторной диагностики для физических лиц, продвижение наших ИТ-технологий – сейчас этот опыт мы применяем и в других странах», – комментирует Сергей Амбросов.

По его словам, для хорошей бизнес-идеи нет межгосударственных границ, непреодолимых препятствий, связанных с экономическими или культурными особенностями, а подобная синергия может расширить спектр доступных казахстанцам медицинских исследований. SMS-оповещения о готовности результатов, получение их по электронной почте, телефону, факсу или в «личном кабинете» на сайте – все это позволит пациентам иметь доступ к данным медицинских тестирований в любое время и в любом месте. Доктора же теперь смогут с легкостью отслеживать динамику анализов своих больных. Известно, что около 70% врачебных решений основываются именно на результатах диагностического обследования.

«В первую очередь, я бы делал акцент на сервисные технологии, это в том числе работа личного кабинета пациента, отображение результатов динамики, SMS-оповещение – все то, что мы реализовали в России. Эти технологии будут привнесены в Казахстан. Кроме того, мы считаем, что наше ноу-хау – это высокие технологии при подготовке и транспортировке биоматериалов, что повышает точность и достоверность исследований», – отмечает спикер.

В целом среди драйверов этого рынка эксперты называют централизацию лабораторных исследований и внедрение новых технологий, автоматизацию процессов, а также фокус глобальной здравоохранения на профилактику и раннее выявление заболеваний.

Отметим, что согласно данным Агентства РК по статистике, в Казахстане сейчас работают около 2500 диагностических лабораторий.

Бизнес в помощь

Данияр Молдабеков

Социальный предприниматель должен быть эмоционально привязан к своему делу. Так считает Мехти Ализаде, региональный представитель благотворительного фонда «Reach for change».

Алия Архарова, одна из победительниц конкурса, проводимого этим фондом, покорила жюри идеей совместного обучения здоровых детей и аутистов. «Я сама мама ребенка с аутизмом, который достиг определенных успехов. Я уверена, что разработанный мной подход может быть успешно реализован во всех школах Казахстана, чего и планирую достичь», – говорит она. Интересно, что вопрос финансовой выгоды отошел здесь на второй план. На данный момент Алия Архарова намерена сделать свой проект устойчивым. С этой целью она выступала в парламенте, и, возможно, скоро в РК появятся такие понятия: «инклюзивное образование» и «тьютор» (человек, который составляет индивидуальные образовательные программы). Отметим, что у Али Архаровой для реализации данных целей есть три года – в течение этого срока фонд «Reach for change» оказывает денежную поддержку лауреатам. Эта сумма, как говорит Мех-

ти Ализаде, равна «зарплате менеджера среднего звена в коммерческом секторе».

Но цель «Reach for change» – создавать социально полезные бизнесы, чья работа будет идти на помощь детям. Как правило, это МСБ, а затем г-жи Архаровой, пожалуй, одна из самых масштабных – другие проекты не подразумевают слушаний в мажоритисе.

Например, бизнес Алеси Нугаевой, еще одного победителя конкурса, устроен довольно просто. «Моя идея позволяет изменить отношение к окружающей среде и с потребительского уровня перейти на уровень «созидателя», – говорит г-жа Нугаева. Ее замысел заключается в том, что мусор можно использовать для творчества и пользы. «Мы показываем детям, что из выброшенной бутылки можно сделать какую-нибудь поделку. В отслужившую шину можно посадить растение. Дети видят, что окружающие их вещи можно использовать с пользой, при этом улучшая экологические показатели», – говорит социальный предприниматель. Также дети участвуют в обустройстве дворов – реставрируют детские площадки. Вот как выглядит весь процесс. «Мы украсили один двор, соседи увидели плоды наших трудов, захотели того же. Наши условия

заключаются в том, что жители домов – вместе с нами и их детьми – участвуют в этом процессе. Если жители сами будут участниками, то и ценить свое детище они будут с большим рвением. Такая детская площадка простоят гораздо дольше. Почему они платят нам? Потому что альтернативный вариант обустройства обойдется где-то в 2 млн тенге. Мы же организуем процесс, привлекаем и наставляем детей, и при этом берем гораздо меньшую сумму – 200 тыс. тенге», – объясняет г-жа Нугаева. Она подчеркивает, что на данный момент граждане не вполне понимают сильные стороны этого дела – их, по ее словам, смущает то, что они сами должны принимать участие в обустройстве, к тому же еще и платить. Однако победители конкурса, помимо финансирования, получают консультативную поддержку от топ-менеджеров Tele2 (компания является единственным в Казахстане представителем группы Kinnevik, которая и создала БФ «Reach for change»). Сегодня победителей наставляют коммерческий директор, директор по правовым вопросам, директор по маркетингу, а также директор по PR Tele2. По задумке, совместные усилия сторон должны поставить бизнес на ноги в течение трех лет.

Третий победитель конкурса, Турганжан Касымов, имеет все шансы сделать устойчивый бизнес за более короткий срок: его идея не требует ни соучастия, ни парламентариев, ни простых граждан. Г-на Касымова, по его словам, подтолкнуло стать социальным предпринимателем отсутствие необходимых повседневных услуг для его семьи, а именно – откидных пандусов для матерей с колясками. Чтобы пандусы были полезны и в то же время не мешали остальным жильцам, бизнесмен сделал ставку на мобильные пандусы. «Стационарные площадки перекроют лестничные пролеты», – считает он. Отметим, что рампа принесет пользу не только матерям с колясками, но и инвалидам.

Подчеркнем, что не только победители конкурса работают для детей, но и дети внесли свою лепту в реализацию бизнес-проектов. По словам Мехти Ализаде, они принимали участие в работе жюри, помогая взрослым волонтерам.

Сам конкурс проходит следующим образом. Необходимо подать заявку, указать цель, с которой будет создан бизнес, идею, и объяснить, почему и как задумка будет работать. При этом он добавил, что их организация настаивает на личном общении с заявителями, а также вступает с ними в переписку. Личное общение необходимо для того, чтобы лучше понять идею: есть те, кто, по словам г-на Ализаде, не могут ясно излагать идеи на бумаге, но, тем не менее, способны на создание хорошего и полезного бизнеса.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРОВЕРКИ СОКРАТЯТ

В Казахстане в рамках комплекса мер по защите прав потребителей число плановых санитарных проверок планируется сократить в 3 раза, сообщил сегодня в ходе брифинга ЦКК председатель Агентства РК по защите прав потребителей Болатбек Куандыков. «Общее количество плановых проверок санэпиднадзора предлагается в будущем сократить в 3 раза», – сказал Б. Куандыков. При этом, по его словам, плановые проверки будут действовать только в отношении объектов высокой эпидемиологической опасности. Вместе с тем количество санитарно-эпидемиологических заключений предлагается сократить с 4 до 1 вида. «Заключение при этом для объектов высокой и незначительной эпидемиологической опасности будет выдаваться только на этапе проектирования. Для объектов, которые не представляют эпидемиологической опасности, будет действовать уведомительный характер», – подчеркнул глава ведомства. Председатель отметил, что в результате данных мер количество выданных санэпидзаключений снизится в 5 раз. «Все эти меры по плановым проверкам, санитарно-эпидемиологическим заключениям, требованиям сан-ПНОВ – это все проводится в соответствии с поручениями Главы государства по содействию развитию бизнес-потенциала», – заключил Б. Куандыков. (primeminister.kz)

СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС

Об этом сегодня сообщил председатель Национальной палаты предпринимателей Тимур Кулибаев на встрече с предпринимателями в ходе рабочей поездки по регионам. «Вопрос социальной ответственности бизнеса очень важный. В обществе должно произойти переосмысление по отношению к предпринимателям, бизнесменам – людям, которые самостоятельно организуют свое дело, создают занятость в регионах, платят налоги. Представители казахстанского предпринимательства, которые строят социально ответственный бизнес заслуживают уважения», – отметил Тимур Кулибаев. – Кто-то спонсирует развитие спорта, кто-то культуру, историческое наследие, помогает социально незащищенным людям у себя в селе, районе, городе... Надо показывать социальное лицо нашего бизнеса, не надо стесняться. Люди, особенно молодежь, должны знать, что если хочешь заниматься своим делом, то нужны трудолюбие и знания, только тогда тебя ждет успех». Глава президиума Нацпалаты также добавил, что задача всего казахстанского предпринимательского сообщества работать над формированием конструктивного взаимодействия между бизнесом, властью и обществом. (palata.kz)

ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ

В Казахстане цены на продовольственные товары в мае 2014 года по сравнению с маем 2013 года выросли на 7%, сообщило агентство по статистике. По информации ведомства, в мае 2014 года по сравнению с соответствующим месяцем 2013 года цены на фрукты и овощи выросли на 15,7%, сахар – на 14,4%, молочные продукты – на 9,8%, рыбу и морепродукты – на 8,3%, алкогольные напитки – на 7,7%, макаронные изделия, бучочные и мучные изделия – по 6,7%, кофе, чай и какао – на 6,4%, кондитерские изделия на 5,1%, муку – на 4,5%, хлеб – на 4,2%, масла и жиры – на 0,5%. Снижение цен отмечено на крупы на 5,9%. Прирост цен на мясо и мясопродукты за названный период составил 2,1%. Уровень цен на колбасные изделия стал выше на 7,9%, конину – на 4,1%, свинину – на 3,1%, говядину на 0,5%, баранину – на 0,4%, а на мясо птицы ниже – на 1,5%. В мае текущего года по сравнению с апрелем цены предприятий-производителей промышленной продукции выросли на 0,7%, сообщило агентство по статистике. При этом, по информации ведомства, в горнодобывающей промышленности цены повисли на 0,8%, обрабатывающей – на 0,5%. Цены на произведенную продукцию стали выше на 0,6%, услуги производственно-го характера – на 0,9%. В прошедшем месяце увеличение цен отмечено на бензин на 0,7%, нефть – на 0,6%, металлические руды и газ природный – по 0,3%, их уменьшение на пропан и бутан сниженные на 2,7%, мазут – на 0,2%. (ИА «Новости-Казахстан»)

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИНФЛЯЦИИ НА 2014 ГОД СОХРАНЕНА

«С февраля текущего года в условиях корректировки обменного курса тенге отмечается некоторое усиление инфляционных процессов. В апреле текущего года инфляция по сравнению с декабрем 2013 года составила 3,9% и возросла на 1,7 процентных пункта по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. Но, несмотря на некоторый рост, оценка уровня инфляции на 2014 год сохранена в коридоре 6-8%», – сказал министр экономики и бюджетного планирования Ерболат Досев. Он сообщил, что совместно с Национальным банком разрабатывается комплекс мер по снижению уровня инфляции в среднесрочной перспективе до 3-4%. Данная работа будет завершена в июле текущего года. «Задача по снижению инфляции в среднесрочной перспективе, будет нацелена на реализацию системных мер, которые будут направлены на обеспечение макроэкономической стабильности, в том числе через эффективное управление бюджетными средствами; стабильности и предсказуемости политики ценообразования, используемых хозяйствующими субъектами; эффективного использования ресурсов стабилизационных фондов для недопущения дефицита продовольственных товаров; предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции необходимым объемом сырья и принятию мер по организации уборки урожая зерновых и других культур, производству продуктов питания на запланированном уровне в целях недопущения снижения объемов производства на предприятиях агропромышленного комплекса», – сообщил министр. (Kazakhstan Today)

НОВОСТИ НЕДЕЛИ КАЗАХСТАН

ЗА ОСКОРБЛЕНИЯ В СОЦСЕТЯХ КАЗАХСТАНЦЕВ БУДУТ ШТРАФОВАТЬ.

За оскорбляющие комментарии в социальных сетях в Казахстане будут наказывать штрафом более 900 тыс. тенге (500 МРП). Подобная норма содержится в новом Уголовном кодексе, который в настоящее время находится в сенате парламента РК, сообщает телеканала «24.kz». «За критические (комментарии в социальных сетях) вряд ли будут наказывать, но если нанесено оскорбление, а это экспертиза должна доказать, то там небольшая санкция, по-моему, относится к проступкам, – до 500 МРП или 3 месяца работ», – сказал первый заместитель генерального прокурора Иоган Меркель, отвечая на вопрос журналистов. Он также отметил, что в новом УК РК также предусмотрена ответственность за распространение заведомо ложной информации и клеветы. «Это когда вы достоверно знаете, что это ложь, но тем не менее распространяете, вот тогда будет ответственность. Но если ошиблись, либо действительно уверены, что это правда, никто и никогда не привлечет вас к ответственности. Тем более что такой статистики – по клевете – сейчас нет», – сказал И. Меркель. (Kazakhstan Today)

В РК НЕХВАТКА ОПЫТНЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

Бизнесмены готовы обучать своих сотрудников на специальных тренингах. Уровень подготовки менеджеров по продажам очень низкий. Об основных ошибках и способах их избежать корреспонденту рассказал директор SalesExpert Ален Кокумбаев. SalesExpert профессионально обучает менеджеров по продажам. По словам Алена Кокумбаева, за знаниями чаще всего приходят собственники малого и среднего бизнеса и менеджеры по продажам. Цель такого обучения – добиться того, чтобы каждый звонок, каждая встреча стали результативными. Руководитель компании обозначил основные проблемы менеджеров по продажам. «Первое – это неуверенность. Они даже когда звонят, встречаются с клиентами с извинениями, извиняются за то, что разговаривают и предлагают свой товар/услугу. Следующий момент, это очень много слов паразитов. И третье, что очень важно, это люди перестали читать, словарный запас человека очень сильно уменьшился до тех, вещей, что написаны в речевом модуле. Если что-то выходит за рамки речевого модуля, то человек теряется», – пояснил он. (kapital.kz)

В 2013 ГОДУ СВЫШЕ 18 ТЫС. КАЗАХСТАНЦЕВ ПОКИНУЛИ СТРАНУ

Свыше 18 тыс. 800 граждан Казахстана выехали на постоянное место жительства (ПМЖ) в другие государства мира в 2013 году, передает КазТАГ. Этот показатель вырос на 28,2% по сравнению с 2012 годом, указывается в сведениях пограничной службы Комитета национальной безопасности РК. Согласно официальным данным, предоставленным пограничной службой на запрос КазТАГ, из Казахстана в 2012 году через пункты пропуска ПС КНБ выехали 10 млн 576 тыс. 946 граждан РК, в 2013 году – 10 млн 360 тыс. 472, в январе-марте 2014 года – 2 млн 22 тыс. 600. Отмечается, что по целям поездок казахстанцы больше всего предпочитают (по мере убывания) частные, туристические, служебные и переезд на ПМЖ в другие страны мира. Так, если в 2012 году с частными целями из РК выехали 8 млн 578 тыс. 331 человек, в 2013 году – 8 млн 212 тыс. 995, то в первом квартале 2014 года – 1 млн 645 тыс. 326. По туристическим целям выехали из Казахстана в указанные периоды 373 тыс. 407, 425 тыс. 49 и 48 тыс. 560 человек, по служебным целям – 99 тыс. 952, 66 тыс. 13 и 13 тыс. 434 человек, с целью переезда на ПМЖ в другие государства – 14 тыс. 698, 18 тыс. 844 и 1 тыс. 858 человек соответственно. При этом на учебу из РК в другие страны мира в прошлом году выехали 523 человека, в прошлом году – 6 тыс. 433, за первые 3 месяца этого года – 2 тыс. 63, на работу соответственно – 1 тыс. 609, 1 тыс. 171 и 140 человек и на лечение – 7, 84 и 16 человек. (kapital.kz)

В каких специалистах нуждается рынок труда?

Ирина Лукичева

Основные тенденции на рынке труда озвучили специалисты в сфере рекрутинга. Как всегда, на рынке востребованы профессионалы. Работодатели заинтересованы в кандидатах, имеющих релевантный опыт и хорошо владеющих английским языком. Наблюдается рост спроса на специалистов узкого профиля, рассказала в интервью «Капитал.kz» Анна Ковинская, директор филиала Antal Kazakhstan.

«Например, на рынке FMCG сейчас востребованы трейд-маркетологи. В их задачи входит имплементация маркетинговых идей в систему продаж, а также планирование и проведение комплекса мероприятий по стимулированию товаропродвиждающей сети. В фармацевтической отрасли большим спросом пользуются специалисты по взаимодействию с государственными органами. В связи с введением новых регулирующих мер в сфере здравоохранения фармацевтические компании остро нуждаются в экспертах, которые имеют опыт работы с государственными структурами и знают, как обеспечить доступ портфеля препаратов на рынок», – говорит она.

Казахстанский рынок продолжает развиваться, на нем появляются новые международные игроки. Работодатели ищут новых сотрудников: одни делают это более активно, другие на какое-то время приостановили набор персонала.

Наиболее востребованы весной 2013 года были специалисты сферы продаж. Примерно в каждой пятой вакансии, раз-

мещенной на hh.kz в период март-май 2013 года, требовался менеджер по продажам. В 2014 году эти специалисты остаются по-прежнему самыми востребованными. На втором месте работники сферы информационных технологий, далее бухгалтерия и административный персонал. В топ-5 в 2013 году также вошла область строительство и недвижимость, а в 2014 из этого списка ее вытеснила сфера маркетинга, рекламы и PR.

«Меньше всего вакансий было размещено в сферах: некоммерческие организации, домашний персонал и страхование. В 2014 году увеличивается спрос на «синих воротничков» (представители рабочих специальностей). Также растет потребность в специалистах сферы услуг, в том числе на позиции руководителей (управляющий рестораном, отелем, менеджер по развитию бизнеса), не только в крупных городах (Алматы и Астана), но и в регионах», – рассказывает Асель Беженова, директор по маркетингу и PR компании HeadHunter Казахстан.

Напомним, в начале 2013 года «Капитал.kz» писал о том, что оснований для сенсационных прогнозов на текущий год пока нет. Рынок труда сохраняет умеренные темпы роста и остается достаточно стабильным.

«В рейтинге востребованности в первом полугодии 2013 года первые места занимают технические специалисты для всех видов производства и сектора информационных технологий, специалисты по продвижению товаров народного потребления, а также профильные вакансии для аграрной промышленности. Остроде-

фицитными специалистами остаются инженеры-технологи, сервисные инженеры, специалисты по информационной безопасности, энергетики, агрономы, химики-технологи, специалисты по защите растений, микробиологи, экологи», – говорит Валерия Шевелева, директор кадрового холдинга АНКОР в Казахстане.

Что касается спада на рынке труда в летний период, то таких тенденций специалисты АНКОРа не наблюдают. «Напротив, появились дополнительные запросы на сезонных работников для сферы обслуживания и ряда пищевых производств. Кроме этого, крупные компании активно привлекают на летнюю практику студентов, для которых также практикуется предварительный конкурсный отбор», – отмечает Валерия Шевелева.

Год прошел – зарплата больше?

В большинстве международных компаний, где предусмотрена ежегодная индексация заработных плат, доход сотрудников увеличился на 7-25% весной 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года, отмечает Анна Ковинская. «В среднем индексация предусматривает рост зарплат до 15%, однако недавняя девальвация вынудила некоторых работодателей пойти на более существенное увеличение зарплат сотрудников», – рассказывает она.

Например, средняя минимальная зарплата директора по маркетингу в 2013 году составляла \$6 тыс., а в 2014 году она уже приблизилась к \$7 тыс. Заработок технического директора на производстве год назад в среднем составлял \$2,6 тыс., а сей-

час стал \$3 тыс. Средний минимальный доход специалиста по управлению персоналом также увеличился за год с \$2 тыс. до \$2,5 тыс.

Как отметила Валерия Шевелева, в ряде крупных организаций к началу 2013 года доходы сотрудников традиционно были проиндексированы относительно уровня инфляции в среднем на 7-10%. «Наблюдается повышение уровня зарплат на вновь открываемые вакансии во многих секторах рынка. В сравнении с наймом на аналогичные позиции в 2012 году рост составляет до 20%. Это относится, конечно, в первую очередь к дефицитным вакансиям», – отмечает Валерия Шевелева.

Примерно в 44% всех вакансий, размещенных на сайте hh.kz, указана заработная плата для соискателей. «Проанализировав эти предложения, мы выделили сферы, в которых зафиксировано увеличение зарплат, а в каких, наоборот, наблюдается спад», – говорит Асель Беженова.

Так, весной 2014 года работодатели стали предлагать зарплату большую, чем весной 2013, соискателям в профессиональных областях: юристы (4,6%), искусство, развлечения, масс-медиа (4,7%), инсталляция, сервис (5%), административный персонал (5,3%), автомобильный бизнес (5,5%), туризм (8,2%), информационные технологии (увеличение на 9%), управленческий персонал (увеличение на 9%), консультирование (11,8%), медицина, фармацевтика (11,8%), наука, образование (11,8%), некоммерческие организации (11,8%), домашний персонал (12%).

Уменьшилась предлагаемая зарплата в следующих сферах: транспорт, логистика (2,2%), закупки (2,9%), строительство, недвижимость (3%), добыча сырья (3%), производство (3%), безопасность (3,3%), высший менеджмент (3,6%), продажи (4%), страхование (5%).

Неизменными остались предложения для работников сферы бухгалтерии, науки и образования, маркетинга, а также для рабочего персонала, подытожила Асель Беженова.

Девальвация человеческого капитала?

Данияр Сабитов

Компании состоят не только из финансовых потоков и устава, но и из людей. И здесь-то кроется одна из серьезных проблем, поскольку кадров либо не хватает, либо качество их подготовки желает оставить лучшего. По данным заместителя председателя правления Национальной палаты предпринимателей Нуржана Альтаева, на сегодняшний день десять профессиональных ассоциаций заявили о нехватке более 50 тысяч человек. Например, Союз строителей Казахстана заявил о потребности в 16387 человек. И если работников не хватает уже сейчас, то странно думать, что ситуация разрешится в будущем как-то сама собой.

Если верить прогнозу Казахстанского института развития индустрии, только в сфере производства продуктов питания в 2019 году понадобятся 92,8 тыс. человек, а в машиностроении ежегодно будут востребованы почти четыре тыс. новых работников. Главный вопрос – откуда брать специалистов? Можно, конечно, предположить, что из тени выйдут три миллиона самозанятых, однако никто не знает их квалификации и спецификации. К тому же маловероятно, что среди самозанятых есть специалисты, которые смогут пойти в машиностроение. Было бы меньше вопросов, если бы структура казахстанского МСБ не менялась. Сейчас около половины всех предприятий относятся к сфере торговли. Но для эффективного развития экономики нужно увеличивать количество производственных компаний, которые сейчас составляют три процента от всего сектора. А производство требует от работника опыта и квалификации. Между тем с качеством кадров еще сложнее, чем с их количеством.

Уже много лет оценки экспертов относительно специального и высшего образования не меняются, стабильно отмечается низкий уровень подготовки. Но при этом намечаются и другие тенденции. Министр образования и науки РК Аслан Саринжапов сообщил, что ежегодно 22 тыс. выпускников начинают работать сразу



после школы, и уже сегодня 633,2 тыс. молодых людей от 14 до 25 лет не имеют профессии. Причем 94 тыс. из них нигде не работают. Это очень любопытные факты, позволяющие сделать два предположения. Первое связано с тем, что техническое образование расценивается как трата времени. Маловероятно, что выпускники школ не идут в колледжи или лицеи из-за финансовых трудностей – техническое и профессиональное образование хорошо финансируется бюджетом. Возможно,

просто профессиональное образование не менее критично. Совсем недавно на парламентских слушаниях казахстанские вузы были подвергнуты жесткой критике. Было справедливо отмечено, что университеты

давно работают как бизнес-структуры, а не научно-образовательные учреждения. Действительно, в современном казахстанском вузе основной причиной отчисления студента является не неуспеваемость, а задержка оплаты. У студентов соответствующее отношение к вузам – зачастую туда идут за дипломом. При этом распространено заблуждение, что университет является в Казахстане социальным лифтом; наличие диплома автоматически гарантирует определенную зарплату. Обычно это действительно так, однако такая схема работает только там, где диплом вуза ценится работодателем. Другое заблуждение связано с тем, что для работодателя наличие диплома при трудоустройстве обязательно. Однако студенты и их родители не понимают, что во многих отраслях работодатели смотрят не на наличие диплома, а на те навыки, которые есть у кандидата.

Другая проблема, которая объединяет и высшее образование и профессиональное, это оторванность их от реального рынка. Для малого и среднего бизнеса ситуация обстоит хуже, чем для крупных компаний. Большие компании могут позволить себе сотрудничать с вузами, определяя учебный план студентов в соответствии со своими нуждами. Например, нефтяные компании поставили в КазНТУ им. Сатпаева оборудование, чтобы будущие нефтяники имели представление, с чем они столкнутся на производстве. Да и лучшие выпускники идут, конечно же, в крупные компании, где выше оплата. А предприниматели МСБ не могут так влиять на систему образования, эффективно сотрудничать с вузами, колледжами и лицеями. И нередко туда идут небольшие профессионалы, что стратегически скатывается на самом уровне развития МСБ. В конечном счете, очевидно, что развитие сектора МСБ тянет за собой не только решение их финансовых, налоговых и бюрократических проблем. Развитие бизнеса – это всегда комплексная работа всей экономики в целом, а также социальных институтов, среди которых образование является, наверное, важнейшим.

Более 200 свежих новостей каждый день
и еще 22 раздела



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

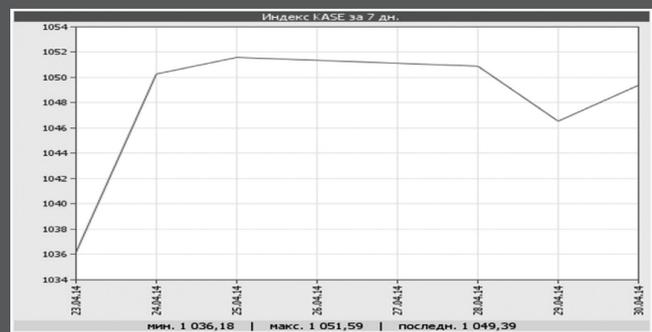
Изменение в процентах за неделю

Рынки

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

eRTS – вечерняя сессия; Shanghai Composite – текущая сессия

Индекс KASE



Фондовый рынок

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

* Данные по состоянию на 08:32 МСК

Товарный рынок

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

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Официальные курсы валют

Данные на 5 июня 2014 года
Источник: Национальный банк Республики Казахстан

Валюта	Код	Курс	Изменение
1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР	AUD / KZT	170.13	▼
1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ	GBP / KZT	307.01	▼
100 БЕЛОРУССКИХ РУБЛЕЙ	BYR / KZT	1.82	▲
1 БРАЗИЛЬСКИЙ РЕАЛ	BRL / KZT	80.54	▼
1 ДИРХАМ ОАЭ	AED / KZT	49.96	
1 ДОЛЛАР США	USD / KZT	183.51	▲
1 ЕВРО	EUR / KZT	249.72	▲
1 КАНАДСКИЙ ДОЛЛАР	CAD / KZT	167.86	▼
1 КИТАЙСКИЙ ЮАНЬ	CNY / KZT	29.36	▲
1 КЫРГЫЗСКИЙ СОМ	KGS / KZT	3.50	▼
1 КУВЕЙТСКИЙ ДИНАР	KWD / KZT	650.74	▲
1 ЛИТОВСКИЙ ЛИТ	LTL / KZT	72.36	▲
1 ПОЛЬСКИЙ ЗЛОТЫЙ	PLN / KZT	60.18	▼
1 РОССИЙСКИЙ РУБЛЬ	RUB / KZT	5.22	▼
1 РИЯЛ САУДОВСКОЙ АРАВИИ	SAR / KZT	48.93	▲
1 СИНГАПУРСКИЙ ДОЛЛАР	SGD / KZT	145.91	▼
1 ТУРЕЦКАЯ ЛИРА	TRY / KZT	86.33	▼
1 УЗБЕКСКИЙ СУМ	UZS / KZT	7.99	
1 УКРАИНСКАЯ ГРИВНА	UAH / KZT	15.45	▲
1 ШВЕДСКАЯ КРОНА	SEK / KZT	27.52	▲
1 ШВЕЙЦАРСКИЙ ФРАНК	CHF / KZT	204.60	▲
100 ЮЖНОКОРЕЙСКИХ ВОН	KRW / KZT	17.94	
1 ЯПОНСКАЯ ИЕНА	JPY / KZT	1.79	

В Томск под брызги «шампанского» и с клубникой



Ирина Бектиярова

Авиакомпания SCAT открыла регулярный рейс по маршруту Астана – Томск. Начиная со 2 июня 2014 года, каждый понедельник самолет Bombardier CRJ-200 будет доставлять пассажиров из Астаны в Томск и обратно. К рейсу из Астаны могут присоединиться жители Алматы, Шымкента и Атырау по логистически продуманным стыковочным рейсам

Полет из столицы Казахстана до российского города занимает 1 час 50 минут. На обратную дорогу уйдет чуть меньше – 1 час 40 минут при попутном ветре. Это 2700 км в оба конца. Полет проходит над пятью регионами – Акмолинская, Павлодарская, Барнаульская, Новосибирская, Томская области. И одна государственная граница. За 15 минут до полета к ней командир воздушного судна Анатолий Пасечный обязательно объявляет о ее приближении и о вхождении в воздушное пространство другого государства.

Любопытные пассажиры стараются разглядеть в иллюминатор эту протяженную длинную линию. Ее хорошо видно с высоты более 10 тысяч метров, если небо не затянуто облаками. Но физически ощутить все прелести пересечения границы пассажиры смогут лишь в аэропортах Астаны и Томска. В российской гавани их попросит обязательно заполнить миграционную карту с указанием цели прилета и количества дней пребывания на территории России. При этом загранпаспорт или визу у пересекающих границу не потребуют. В Россию можно смело летать с удостоверением личности.

Учсть необходимо лишь погодные перепады. Если в Астане в день вылета первого рейса с утра пригревает солнце и к полудню термометр поднимается до отметки в 18 градусов, то в Томске в это время всего лишь плюс 6, а накануне шел снег.

Погодные перепады, кстати, сказываются и на комфорте в салоне. Ведь если самолет вылетает в летнее время, когда в Казахстане устоявшаяся теплая погода, и летит на холодный север с туманами, облаками и осадками, такие моменты не могут не влиять на сложность полета. Турбулентность никто не отменял.

Но это никак не должно отражаться на безопасности для пассажиров.

Оборудование самолета и наша квалификация позволяют безопасно выполнять полет и саму посадку в аэропорту назначения. Для этого мы профессионалы, – ответственно заявляет командир воздушного судна Анатолий Пасечный, который совершил перелет вместе со вторым пилотом Михаилом Шумаковым. Полет проходил на высоте 10 тысяч 500 метров при средней скорости 800 км/час. Анатолий Пасечный не первый раз в томском аэропорту.

– Это первый рейс авиакомпании SCAT на данном типе самолетов – CRJ-200. Сам я раньше летал сюда на других судах, – говорит командир. Полгода назад он отметил юбилей – 35 лет в авиации. В 1983 году Анатолий Пасечный закончил Актобинское высшее летное училище гражданской авиации. В Актобинском авиаотряде летал на Як-40, был командиром, инструктором эскадрильи. Сейчас пересел на CRJ-200, до этого на CRJ-700, для чего прошел стажировку, которую проводили инструкторы из Канады и Америки. Выполнял как чартерные, так и регулярные пассажирские полеты по всему Казахстану, городам России, а также в Дубай, Анталию, Бодрум, Куала-Лумпур, Стамбул, Токио, Сингапур.

Первый международный из Казахстана

Администрация города и аэропорта приветствовала первый рейс из Астаны фонтаном. Две пожарные машины струями воды создали своеобразную арку, через которую самолет с взлетно-посадочной полосы въехал на площадку перед пассажирским терминалом. С такой аэропортовой традицией торжественной встречи пассажиры столкнулись впервые. Кто-то не сразу понял, зачем самолет поливают струями воды. Но когда сообразили, решили назвать эту добрую традицию «Брызгами шампанского».

Брызги шампанского нам организовали! – радостно улыбались прилетевшие пассажиры. А к этому «шампанскому» алматинец Женис Шалбаев как раз вез угощение для российских друзей – клубнику и черешню.

Для Томска этот рейс особенно знаменателен.

– Из Казахстана он первый. Одновременно – первый международный регулярный рейс в нашем аэропорту, – подчеркнул директор ООО «Аэропорт Томск» Роман Фроленко в интервью нашему корреспонденту. – Открытие воздушного сообщения очень важно для нашего города.

В прошлом году здесь завершили реконструкцию аэровокзала, в 3 раза расширили площади, обустроили просторные транзитные залы. Пассажирский терминал теперь может обслуживать до 600 человек в час. Пассажиропоток составляет 478 тысяч человек в год, и аэропорт занял второе место по этому показателю в регионе. Но самое главное, здесь был открыт пункт пропуска через границу. После чего появилась возможность принимать рейсы из других государств.

Сам Роман Станиславович родился в Алматы, после окончания вуза остался работать в Томске, а родители – в Казахстане. Летал к ним в гости через Москву.

– Таких как я очень много. У нас тесные родственные, деловые, научные, культурные связи с Астаной, Алматы, Шымкентом, Павлодаром, другими городами Казахстана. Все очень тесно переплетено. И мы с нетерпением ждали открытия такого замечательного рейса. Надеюсь, что авиакомпания SCAT будет развивать этот маршрут и увеличит количество рейсов. Мы уверены, что авиаток будет хорошим, направление уже пользуется популярностью у томичей, – говорит он.

Выигрывает во времени и по финансам

– Будет ли это интересно? Очень интересно! Еще как будет пользоваться спросом этот маршрут, – уверен Сослан Джабиев, который много лет живет в Томске. И стабильно, раз в 3 месяца, бывает в Шымкенте, где живут родители, родственники и друзья. Из последней поездки возвращается домой не окольными путями, а напрямую.

Когда был студентом, добирался в Томск поездом Алматы – Новосибирск, позднее летал до Новосибирска. Это было не очень удобно, потому что затем приходилось до Томска ехать 5 часов на автобусе, который к тому же не всегда следовал по расписанию, очень часто задерживается.

– SCAT сделал стыковочный рейс Шымкент – Астана – Томск. Утром прилетел в столицу Казахстана, около 4 часов погулял с друзьями. Теперь напрямую в Томск, по местному времени в 16-30 на месте. Очень удобно, – считает пассажир. По его оценке, это выгодно и в финансовом отношении. Перелет до Томска из Шымкента обошелся ему в 30 тысяч тенге, или 5,5 тысяч рублей. Если бы летел другой авиакомпанией по маршруту Шымкент – Новосибирск – 7700 рублей, или порядка 45 тысяч тенге. Плюс пять часов в автобусе обошлись бы в 700 рублей (около 3800 тенге). Выгода значительная.

Это, конечно, ощутят студенты, которые учатся в томских вузах. Учитывая, что в Томске каждый пятый – студент, и многие из них – казахстанцы. Только в одном университете, который закончил Сослан Джабиев, из 6 тысяч очников было 3,5 тысячи выходцев из соседнего государства. На каникулы домой им добираться теперь будет очень удобно. А в последнее время активизировались и межузовские контакты.

Первым рейсом из Астаны в Томск прибыли и ученые Евразийского национального университета имени Гумилева. Профессоры прилетели на защиту диссертаций своих магистрантов. Казахских коллег встречал заведующий кафедрой Томского государственного архитектурно-строительного университета Геннадий Волокитин. Два вуза соседних стран заключили договор, в соответствии с ним осуществляется обмен студентами, магистрантами, которые впоследствии получают два диплома об окончании ЕНУ и ТПАСУ.

– Таким образом, граждане Казахстана получают два диплома – российский и казахстанский. Очень кстати открылся новый рейс, прямо накануне защиты диссертации, – говорит российский ученый.

Родители – к детям, внуки – к бабушкам

Пятилетний Рома с бабушкой и дедушкой отправился к своим двоюродным братьям и сестрам в Россию. Как рассказывает Наталья Николаевна Буинцева, сын Дмитрий, который 18 лет живет и преподает в университете в Томске, сообщил по телефону о новом рейсе.

– Говорит – покупайте билеты и прилетайте. Мы быстро собрались и утром вылетели из Алматы. Рейс не прямой, но авиакомпания продумала стыковку. Теперь надемся, что вскоре откроемся и прямой авиарейс. Нам было бы удобнее из Алматы напрямую добираться, – делится Наталья Николаевна, отмечая, что билет в оба конца на человека обходится в 108 тысяч тенге.

Валерий Станиславович Потовский напротив забрал внуков Георгия и Андрея, чтобы те погостили у бабушки в Астане. Они и раньше забирали внуков на лето, но добираться было нелегко – больше суток ехали автобусами с двумя пересадками. Теперь всего несколько часов, из которых большая часть уходит на пограничные и аэропортовые процедуры.

А вот четырехмесячный Егорка совершал свое первое в жизни путешествие. Ольга Тимофеева решила познакомить его с бабушкой и дедушкой в Павлодаре. Мама рассчитывала, что сын будет всю дорогу спать. Но малыш решил все по-своему. И для проформы поворачивая на взлете, затем всю дорогу играл, строил глазки пассажирам, позировал перед фотокамерой, изучал самолет.

Рейс удался. Безопасность полета обеспечена. Пассажиры, а с нами летели 22 человека в одну сторону и 35 обратно, довольны. Очень хороший показатель за полноты на 50 посадочных мест для первого рейса, потому что обычно первый рейс начинается с 10-10. Возвращались домой с попутным ветром. Погода благоприятная. Представители в Томске сказали, что пассажиры надеются на увеличение частоты полетов. Авиакомпания проанализирует этот рейс, и если будет хорошая загрузка, то увеличим до 2 раз в неделю, – подвел итог первого полета командир экипажа Анатолий Пасечный. Авиакомпания SCAT с началом летнего сезона открывает несколько новых рейсов, соединяющих разные города Казахстана с югом России, а также с Сибирью и Уралом. Уже действуют регулярные рейсы по направлению Актау – Волгоград и Астана – Томск. В ближайшей перспективе пилотные полеты в крупнейшие города Российской Федерации – Сочи, Ростов, Новосибирск и Челябинск.

ПОКРИВАЦ ЕДЕТ В «ШАХТЕР»

28-летний хорватский полузащитник Никола Покривац на днях прибудет в расположение карагандинского «Шахтера». Опорный полузащитник Никола Покривац начал свою карьеру в хорватском клубе «Вартексе» и в загребском «Динамо». В 2008 году перешел во французский «Монако». Затем выступал за австрийский «Ред Булл» из Зальцбурга. С 2011 года вновь выступает у себя на родине. Играл за «Динамо» (Загреб) и «Интер» (Запребич). Последним клубом была «Риека». В составе сборной Хорватии провел 15 матчей, в том числе в матче финального раунда чемпионата Европы Польша – Хорватия (0:1). Является двукратным чемпионом Хорватии, чемпионом Австрии. Дважды обладатель Кубка Хорватии. В еврокубках провел 24 матча, забил 1 гол. (sports.kz)

НА КУМЫКОВА НАЦЕЛИЛАСЬ «АСТАНА»



В шорт-лист потенциальных тренеров «Астаны» входит наставник «Шахтера» Виктор Кумыков. Самый успешный тренер казахстанского футбола за последние три года Виктор Кумыков – основной кандидат на пост рулевого «Астаны». Помимо него руководством столичного клуба также рассматривается персона сербского специалиста Славолуба Муслина, чьи интересы представляет известный в Казахстане агент Владимир Чурчич. Вполне возможно, что имя нового наставника «Астаны» станет известно в ближайшие дни. (sports.kz)

ИРИСМЕТОВ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ В «ТОБОЛЕ»

Опытный защитник «Ордабасы» Фархадбек Ирисметов может вернуться в «Тобол», в составе которого он выступал в сезонах 2007, 2008, 2009 и 2010. Главный тренер костанайцев Вардан Минасян желает укрепить позицию флангового защитника казахстанским футболистом, и намерен пригласить опытного шымкентского универсала Ирисметова. Правда, речь идет о просмотре, и пока неизвестно, захочет ли игрок, за спиной которого 35 матчей в сборной Казахстана, ехать и доказывать свою состоятельность и профпригодность. В текущем сезоне Ирисметов не попадает в состав «Ордабасы» и намерен получать больше игровой практики. Однако в премьер-лиге на его счету лишь один матч. (sports.kz)

ГОЛОВКИН ВСТРЕТИТСЯ С ГИЛОМ



Чемпион WBA в среднем весе 32-летний казахстанец Геннадий Головкин получил от Всемирной боксерской ассоциации (WBA) разрешение провести защиту титула в поединке против экс-чемпиона мира в среднем весе 33-летнего австралийца Дэниса Гила и получил к своему титулу приставку Super, сообщает BoxingScene.com. Напомним, что ранее WBA вынесла постановление о том, что Головкин должен встретиться с Джарродом Флетчером, но эта кандидатура не вызвала большой интерес у канала HBO, и бой с Гилом является более привлекательным со всех точек зрения. Бой Головкин против Гила должен состояться 26 июля на 20-тысячной арене Madison Square Garden (Нью-Йорк). (allboxing.ru)

СЕВЕРНЫЕ ДИСЦИПЛИНЫ В АЛМАТЫ?

Алматы заявлен в качестве кандидата на проведение чемпионата мира Международной лыжной федерации (ФИС) по северным дисциплинам 2019 года, сообщает пресс-служба дирекции Универсиады-2017. В понедельник в Барселоне состоялось открытие 49-го Конгресса ФИС. В его рамках Алматы заявлен в качестве кандидата на проведение чемпионата мира по северным дисциплинам 2019 года. Мероприятие продлится три дня, по завершении работы, 5-го июня Совет ФИС выберет город-победителя. Заявочный комитет нашей страны представляют Исполнительная дирекция «Универсиада Алматы-2017» и Ассоциация лыжных видов спорта РК. Казахстанскую делегацию возглавляет заместитель акима Алматы Зауреш Аманжолова. (inform.kz)

Лидеры ушли на перерыв с потерями

В казахстанской футбольной премьер-лиге был сыгран XV тур

Данияр Балахметов

Перед тем как уйти на двухнедельный перерыв, клубы казахстанской премьер-лиги сыграли матчи XV тура. Некоторые из прошедших в воскресенье встреч завершились весьма неожиданно.

В первую очередь необходимо отметить осечку лидера первенства «Актобе», допущенную в Талдыкоргане в матче против местного «Жетысу». Талдыкорганцы с минимальным счетом одолели своих маститых соперников. Единственный гол во встрече на 26-й минуте забил Димель Боти. Поединок носил бескомпромиссный характер с обилием борьбы и моментов. Впрочем, подопечным Омари Тетрадзе удалось выстоять и заработать три очка в таком непростом матче.

Не смог победить в отчетном туре и карагандинский «Шахтер». «Горняки» встречались на выезде с «Атырау» и уехали из нефтяной столицы Казахстана ни с чем. «Атырау» в этом непростом матче оказался сильнее – 3:2. Хозяева поля при этом вели 2:0. Голы были забиты в конце первого тайма и в дебюте второго. Однако «горняки» сумели отыграть отставание в счете (Фернандес, 61-я минута и Жанглышбай – 74-я минута). Тем не менее победный аккорд сыграли именно атыраусцы. На 85-й минуте Трифуневич реализовал пенальти и принес своему клубу три очка.

Сполна оправдал надежды и ожидания болельщиков матч «Астана» – «Кайрат». Дерби двух столиц и одно из самых знаковых противостояний в казахстанском футболе всегда проходит в острой и бескомпромиссной борьбе. Взять хотя бы встречу первого круга в Алматы, когда на поле кипели нешуточные страсти, что привело к удалению в составе «Кайрата» и к семи желтым карточкам, показанным игрокам обеих команд. При этом матч, состоявшийся 9 апреля, завершился со счетом 0:0.

Отчетный матч, прошедший на «Астана-Арене», также завершился ничью. Но на этот раз карточек было меньше, зато зрители увидели четыре гола. Причем еще в первом тайме хозяева поля обеспечи-



ли себе вполне комфортный задел – 2:0. Отличились Ренан Брессан (29-я минута) и Бауржан Джолчибаев (34-я минута). Однако еще до перерыва, на 39-й минуте «Кайрат» усилиями Заурбека Плиева отыграл один мяч. Во втором тайме алматинцы нарастили давление и создали ряд перспективных моментов. В одном из них Аслан Дарабаев после изумительного прострела

Ермека Куантаева сравнял счет. После этого обе команды, памятуя о важности победы, с новыми силами пошли завоевывать три очка. И для этого и у тех, и у других были возможности. Однако счет остался неизменным.

Необходимо отметить то, что Владимир Вайсс был вынужден обойтись в этом матче, как и в предыдущей игре с «Кайсаром», без

целого ряда ведущих футболистов, которые пополнили лазарет команды. Это дало возможность некоторым игрокам дубля дебютировать в премьер-лиге. Не обошлось и без перестановок в стартовом составе, к примеру, опорный полузащитник Артур Едигарян второй матч подряд был выведен на позицию единственного форварда. И хавбек сборной Армении в поединке с «Астаной» внес остроту в атакующие действия команды и даже мог принести победу «Кайрату», но дважды попал в каркас ворот. По всей видимости, тренерскому штабу алматинцев в преддверии еврокубков и ответственного отрезка в чемпионате страны придется сильно поломать голову над тем, как решить кадровые проблемы.

Сумели порадовать своих поклонников футболисты «Ордабасы». Шымкентский клуб в домашнем поединке одолел павлодарский «Иртыш» со счетом 2:1. А вот единственную выездную победу в прошедшем туре одержал «Тараз». Жамбылцы оказались сильнее «Спартак» из Семей со счетом 1:0. Наконец в поединке «Кайсар» – «Тобол» победитель так и не был выявлен – 0:0. И эта встреча стала единственной, закончившейся ничью.

После пятнадцати туров «Актобе» продолжает лидировать в чемпионате, набрав уже 33 очка. Следом идут «Шахтер» и «Астана», у которых по 26 очков. На один балл меньше у «Кайсара». А на пятом месте расположился «Кайрат» (24 очка). «Ордабасы» и «Атырау» набрали по 21 баллу и идут на 6-7 месте. По 20 у «Иртыша» и «Тобола», а 16 у «Жетысу». У идущего на предпоследней строчке «Тараза» сейчас 14 очков. А замыкает турнирную таблицу «Спартак», набравший три очка и ни разу не победивший в 15 матчах первенства.

Следующий тур состоится 14 июня. «Тараз» дома примет «Кайрат», «Тобол» на своем поле встретится с «Астаной», а в Павлодаре сойдутся «Иртыш» и «Кайсар». В Актобе одноименный клуб будет играть с «Ордабасы», «Шахтер» и «Жетысу» сыграют в Караганде. Наконец в Семей «Атырау» променяет «Спартак».

Катарсис-2022. Почему шейхи угробят мировой футбол

Мундиаль в Катаре уже является самой серьезной головной болью для функционеров ФИФА. Не подумали, сделали, но может, стоит передумать? Стоит разобраться в ситуации, которая, уже в любом случае, пройдет для всех сторон болезненно...

Катар – это страна – «Манчестер Сити». Да, безусловно, есть определенная история у этого азиатского душевного кусочка земли. Конечно, народность своя имеется, культурные традиции и все такое. Однако многочисленные баррели нефти сегодня творят новую историю, заставляя вроде бы умных людей совершать глупые и весьма неразумные поступки. Одним из таких стало решение отдать Катару чемпионат мира по футболу. Очередным витком в скандале вокруг грядущего чемпионата стали факты от английских газет, в которых утверждается, что бывший вице-президент ФИФА Бин Хаммам (который за подозрение в грязных делишках уже отстранен от деятельности) весьма серьезно раскошелся, чтобы задобрить чиновников из главной футбольной организации. Подозрений очень много, конечно, но реальных доказательств не так уж и хватает для реальных обвинений. Правда, есть стойкое ощущение, что они все-таки будут рано или поздно представлены на суд общественности.

Стоит ли еще раз напоминать, какие подозрения закрадывались? Это и то, что бывший французский президент Николя Саркози хотел так развить свой любимый «ПСЖ», что попросил Мишеля Платини обеспечить нужное количество голосов шейхам, чтобы те привезли в Париж Ибрагимовича и Кавани. Молчим уж про бедные африканские страны, которые в этих играх традиционно выступают в роли молчаливых статистов, умеющих лишь вовремя кивнуть. А в чью сторону? Зависит уже от вашей хватки бизнесмена.



Конечно, Вячеслав Колосков пояснил, почему именно стала приоритетной развязка эта история: «Нужно в очередной раз понимать, что шум подняли британцы. Они ранее пытались укутить Россию, даже Испанию. Теперь очередь дошла до Катара. В общем, у англичан постоянно свербит в одном месте...» Понятно, что на островах действительно имеют свои интересы, и таблоиды различной степени авторитетности готовы строить разоблачающие опусы. Но, если отталкиваться именно от здраво-

го смысла, то можно логическим путем найти некоторые очевидные факты, которые свидетельствуют о том, что тут явно не все чисто и гладко.

Во-первых, стоит затронуть климатические условия. Ну, не может кардинально измениться погода в регионе за 12 лет. Легко обещать построить какие-то сумасшедшие арены, где одним нажатием кнопки шейх добавит прохладного дождика. Но был найден явный компромисс, который не заставит игроков катарским летом получать солнечные удары. Перенести чемпионат мира на зиму!

Но тут же сразу возникает нюанс. Ведь ФИФА, УЕФА и другие ассоциации теряют огромные деньги, если такой фокус прощется. Автоматически привычный сезон будет дробиться, станет скамканным, а когда поймут, что невозможно все уместить, то либо попросят на пару сезонов отменить национальные кубки, сократить матчи в еврокубках, либо вообще лишить игроков отпуска. То есть – автоматическая потеря капитала и статуса, которыми главные футбольные организации серьезно дорожат. Соответственно, выходит,

что есть другие деньги, которые позволят определенным лицам не почувствовать дискомфорта, если европейский футбол на протяжении пары сезонов вдруг лишится полсотни кронах битв.

Вопрос теперь стоит на классическом ребре – «Что делать?» Сто процентов – назначать переборы хозяйки-страны. Еще 8 лет остается до возможного катарского праздника, а Россия, к не самой простой Олимпиаде в Сочи готовилась 7 лет, например. И хочется, чтобы, в случае определения новой принимающей стороны, тупо чиновники не ублажили бы англичан, которые обиделись на весь мир в конце 2010 года – традиции, готовые стадионы и Бэксем в промо-ролике обязаны были убедить голосующих.

Например, почему бы не попробовать отдать турнир итальянцам? Некогда великая футбольная держава имеет сейчас где-то три-четыре нормальных и современных стадиона, ведущий клуб грозит всех в родных стенах, но в Европе не может даже присутствовать в финал Лиги Европы. Почему бы именно Алениниам не провести то же Евро-2016, а не Франции, которая уже имела недавно крупный

Н'ЖИКАМ ХОЧЕТ ДОБРАТЬСЯ ДО GGG

30-летний уроженец Камеруна, выступающий под флагом Франции Хассан Н'Жикам (30-1, 18 КО) хочет вернуться на чемпионскую вершину в среднем весе (до 72,6 кг), бросив вызов новосписченному обладателю титула IBF из Австралии Саму Солиману (44-11, 18 КО). После этого Хассан планирует провести объединительный поединок с Геннадием Головкиным (29-0, 26 КО). Напомним, что Н'Жикам некоторое время владел титулом WBO, проиграв его в 2012 году Питеру Куиллину. А Солиман завоевал пояс в минувшую субботу, уверенно выиграв по очкам в реванше с Феликсом Штурмом. «Сразу после того, как я выиграл титул, я проведу большую объединительный бой с Геннадием Головкиным, – обещает Н'Жикам в интервью BoxingScene. – Мой менеджер Гэри Хайд вел переговоры с представителями Штурма, чтобы я стал его соперником 31 мая, но они выбрали Солимана. Не знаю, возможно потому, что он такой старый...» При этом, по словам Хассана, я проведу большую роль будет играть и гонорар за поединок: «Я – единственный средневес в мире из топ-10, который устроит настоящий бой с Головкиным, но вознаграждение при этом должно быть соответствующим. Если у меня не будет титула на момент поединка, то и деньги будут не такие солидные, а вот с поясом я запрошу существенный гонорар». (vringe.com)

МАНЕЗА ВЫСТУПИТ НА ОЛИМПИАДЕ-2016



Казахстанская спортсменка, олимпийская чемпионка по тяжелой атлетике Майя Манеза будет участвовать в XXXII летних Олимпийских играх 2016 года в Рио-де-Жанейро (Бразилия). Об этом спортсменка сообщила в своем аккаунте в Facebook. По ее словам, у нее сейчас проходят усиленные тренировки. «Я готовлюсь к следующей Олимпиаде. Я очень хочу еще раз принести золото нашему Казахстану!» – написала Майя Манеза. Напомним, медаль высшей пробы она завоевала в предыдущих Играх, прошедших в 2012 году в Лондоне. Манеза, выступавшая в весовой категории до 63 кг, показала результат 245 килограмм, что является олимпийским рекордом. (inform.kz)

ИЗВЕСТНА ЦЕНА АРЕН К УНИВЕРСИАДЕ

Строительство двух ледовых арен в Алматы обойдется в \$256 млн. В такую сумму оценили возведение объектов Универсиады. По данным портала госзакупок РК, строительство двух ледовых дворцов в Алматы вместимостью 12 тыс. и 3 тыс. зрителей обойдется в сумму порядка 47 млрд тенге (\$256 млн). Располагаться они будут в Алатауском районе города. Завершить строительство объектов предполагается в октябре 2016 года. Всемирная зимняя Универсиада состоится в Алматы в 2017 году. Планируется, что в ней примут участие 3,5 тыс. спортсменов, которые выступят в двенадцати видах спорта. (соб.инф)

ЧЕМПИОНАТ АЗИИ УДАЛСЯ



Впервые в Казахстане состоялся чемпионат Азии по велосипедному спорту среди взрослых спортсменов и юниоров (на треке и шоссе). Соревнования на треке проходили с 21 по 26 мая в Астане на республиканском велотреке «Сарыарка» в следующих дисциплинах: индивидуальный спринт, индивидуальная гонка преследования, командная гонка преследования, гит, кейрин, командный спринт, гонка по очкам, скретч среди мужчин и женщин всех возрастов. А также омниум среди мужчин и женщин, мэдисон среди мужчин. С 26 мая по 1 июня чемпионат Азии принимала Караганда. Гонки на шоссе включали в себя индивидуальную гонку с раздельным стартом среди спортсменов всех возрастов, групповую гонку на 120 км среди юниоров и на 75 км среди юниорок, гонку на 165 км среди андеров (юношей до 23-х лет), групповую гонку на 125,6 км среди женщин и групповую гонку среди мужчин на 204,1 км. В Казахстане собрались более 500 спортсменов из Казахстана, Афганистана, Брунея, Китая, Восточного Тимора, Гонконга, Индии, Индонезии, Ирана, Ирака, Японии, Иордании, Кореи, Кыргызстана, Ливана, Макао, Малайзии, Монголии, Пакистана, Катар, Саудовской Аравии, Сингапура, Шри-Ланки, Сири, Таиланда, Китайского Тайбея, Туркменистана, ОАЭ, Узбекистана и Вьетнама. (shaiba.kz)

Дмитрий Проскурин
sport.ru

**СМИ ПУГАЮТ
ХОЛОДАМИ
В БРАЗИЛИИ**

Международная ассоциация спортивной прессы (AIPS) обращает внимание журналистов на то, что в Бразилии сейчас зима и темнеет там рано и очень быстро, поэтому рекомендуется иметь с собой теплую одежду. Об этом говорится в специальной памятке с инструкциями для представителей СМИ, которые отправляются на мундиаль. Она была опубликована на официальном сайте организации. В сообщении AIPS говорится о том, как нужно вести себя в форс-мажорных ситуациях, которые могут возникнуть в Бразилии. Журналистам, которые отправляются на чемпионат мира по футболу в Бразилию, рекомендуется не сопротивляться в случае ограбления и отдавать грабителям требуемое имущество, а по возможности вообще не носить с собой ценных вещей, которые могут привлечь внимание преступников. Также представителям СМИ советуют сохранять предельную концентрацию на улице, быть осторожными при использовании банкоматов (не пользоваться ими в аэропортах, чтобы не стать жертвой мошенничества с банковскими картами), не носить с собой оригинал паспорта, не злоупотреблять алкоголем (особенно ночью) и стараться держаться ближе к большим и оживленным улицам. AIPS призывает особенно опасаться карманников в общественном транспорте и по возможности передвигаться по городам на такси. В целях избежания интернет-мошенничества памятка рекомендует аккуратно пользоваться сетями Wi-Fi и остерегаться краж даже на стадионах, так как у преступников могут быть аккредитации. (lenta.ru)

**РОНАЛДУ
ТРАВМИРОВАН**



У нападающего испанского футбольного клуба «Реал» и сборной Португалии Кристиану Роналду диагностировано воспаление сухожилия на колене левой ноги. Об этом сообщает издание O Jogo. Пока неизвестно, помешает ли эта травма выступлению футболиста на чемпионате мира в Бразилии, на данный момент он тренируется по индивидуальной программе. Партнер Роналду по сборной Португалии Нене рассказал, что нападающий чувствует себя хорошо и восстановление идет в правильном направлении. Лидер сборной Португалии уже пропустил один товарищеский матч с командой Греции (0:0), который состоялся 31 мая. Под вопросом находится его участие в контрольных встречах против Мексики (6 июня) и Ирландии (10 июня). Руководство мадридского «Реала» уже выразило обеспокоенность, что участие футболиста в этих матчах может усугубить травму. На групповом этапе чемпионата мира, стартовавшем 12 июня, португальцы сыграют со сборной Германии (16 июня), США (23 июня) и Ганы (26 июня). Команды, которые выйдут из этой четверки, в 1/8 финала встретятся со сборными из группы Н, где выступают россияне. (lenta.ru)

**КЛИЧКО
СОГЛАСИЛСЯ
НА РЕВАНШ**



Чемпион мира по трем версиям, боксер-тяжеловес Владимир Кличко заявил, что готов провести матч-реванш с бывшим обладателем «регулярного» титула Всемирной боксерской ассоциации (WBA) россиянином Александром Поветкиным. Об этом сообщает ИТАР-ТАСС со ссылкой на телеканал «Интер». При этом украинец предложил провести второй поединок в Киеве. «Первый бой был в Москве, теперь логично провести его в столице Украины», — отметил Кличко. В своем последнем бою Поветкин выиграл у немца Мануэля Чарра нокаутом в седьмом раунде и завоевал титул Интерконтинентального чемпиона Всемирного боксерского совета (WBC). В октябре 2013 года Кличко одержал победу над Поветкиным в Москве по очкам единогласным решением судей. Это поражение стало первым для россиянина. Кроме того, он лишился «регулярного» титула WBA. 27 апреля этого года 38-летний украинец нокаутировал австралийца Алекса Лепаина в пятом раунде поединка, который проходил в немецком Оберхаузене. Кличко отметил, что его следующим соперником, скорее всего, станет болгарин Кубрат Пулев, обязательный претендент на титул Международной боксерской федерации (IBF). Следующий бой украинец проведет 6 сентября в немецком Гамбурге. Украинский тяжеловес владеет титулами по версиям IBF, Всемирной боксерской организации (WBO) и Всемирной боксерской ассоциации (WBA). (lenta.ru)

Колумбийская песня на «Джиро» с аккордами «Астаны»

В воскресенье завершилась престижная веломногодневка по дорогам Италии

Вячеслав Селезнев

Победителем «Джиро» стал колумбиец Найро Кинтана. Гонщик Movistar стал первым представителем этого государства, победившим на «Джиро». Кинтана уверенно возглавил генеральную классификацию незадолго до окончания гонки и уже не оставил шансов своим преследователям. Случилось это 27 мая по итогам 16-го — горного «королевского» этапа протяженностью 139 км между Понте-ди-Леньо и Валь-Мартелло. Примечательно, что Кинтана перехватил розовую майку лидера у своего соотечественника Ригорберто Урана из Omega Pharma — Quick-Step. Серебряный призер лондонской Олимпиады и лучший молодой гонщик «Джиро-2012» возглавлял общий зачет на протяжении четырех этапов и между делом стал первым колумбийцем, примерившим розовую майку. В итоговой классификации Уран расположился на втором месте, отстав от соотечественника почти на 3 минуты. Между тем колумбийская гегемония на прошедшем «Джиро» продолжилась победой Хулиана Аредондо в зачете горного короля. Гонщик Trek Factory Racing набрал 173 очка и обошел на 41 балл итальянца Дарио Катальдо из Team



Sky. На третьей строчке расположился вездесущий Кинтана (88 очков). А гонщик «Астаны» итальянец Фабиу Ару сумел войти в десятку лучших, оказавшись с 57-ю баллами на седьмой позиции. Аредондо стал самым активным гонщиком. Фабиу Ару здесь десятый. Между тем Кинтана примерил на себя еще одну майку, став лучшим молодым гонщиком. Ару в этой номинации занял второе место. А замкнул пьедестал польский велогонщик с очень символической для велоспорта фамилией Рафал Майка. Еще один гонщик «Аста-

ны», испанец Микель Ланда, стал в этой номинации седьмым. Для казахстанских поклонников велоспорта и в частности для болельщиков «Астаны» радостным событием стало появление Фабиу Ару на пьедестале. Итальянец занял третье место в генеральной классификации, уступив Кинтане 4 с лишним минуты. Ару, после победного 15-го этапа, хорошо провел заключительную часть гонки и сумел завершить ее на высоком месте. Вспоминая прошлогодний успех Винченцо Нибали на «Джиро», стоит констатировать, что ре-

зультат, показанный Ару, который сумел выдержать изнурительную дистанцию в компании сильнейших, является несомненным достижением и прежде всего для самого итальянца, продемонстрировавшего прогресс. Сама «Астана» в командной классификации на подиум не взобралась, показав шестой результат. А праздновала победу в этой классификации французская команда AG2R La Mondiale. Omega Pharma — Quick-Step заняла второе место, а Tinkoff-Saxo замкнула пьедестал. Нельзя не обойти вниманием и француза Насера Буани, заставившего по ходу прошедшего «Джиро» много раз говорить о себе. В итоге гонщик французской команды FDI.fr стал победителем очковой классификации (291), опередив итальянцев Джакомо Ниццолю (265) и Роберто Феррари (186). Наконец в спринтерском зачете лучшим стал итальянский гонщик команды Androni Giocattoli Марко Баньера. Его соотечественник Андреа Феди занял вторую позицию. Голландец Марко Чаллинги стал третьим. «Джиро-2014», стартовавший на Изумрудном острове и финишировавший в Триесте, теперь уже часть огромной и богатой истории велоспорта. Впереди у спортсменов и ценителей этого вида спорта главная гонка года — Тур де Франс.

Открытый чемпионат Франции близок к развязке

В числе призеров нынешнего «Ролан Гаррос», проходящего на кортах Парижа, могут быть и казахстанцы

Данияр Балахметов

Один из четырех турниров «Большого шлема» постепенно идет к своему завершению. В женском и мужском турнире, а также в парных разрядах в ближайшие дни будут сыграны полуфинальные встречи. В числе соискателей наград нынешнего Открытого чемпионата Франции есть и казахстанцы. В парном мужском разряде Андрей Голубев в дуэте с австралийцем Самюэлем Гротом в четверг встретится с французской парой Жюльен Беннето/Эдуард Роже-Васслен. Также в четверг, 5 июня состоится другой полуфинал в мужском парном разряде. Испанский дуэт Марк Лопес/Марсель Гранольерс будет противостоять хорватско-румынской паре в лице Марина Драганы и Флорина Мерги.

В первом круге мужского парного разряда Голубев и Грот одолели

дуэт в составе представителя Италии Даниэле Браччалли и аргентинца Карлоса Берлока (6:3, 2:6, 7:5).

В следующем круге была обыграна испанская пара в лице Давида Марреро и Фернандо Вердаско — 7:6, 6:4.

В третьем круге казахстанско-австралийский дуэт одолел представителей США и Португалии в лице Джека Сока и Жоау Соузы — 6:4, 6:3. Свою победную поступь Голубев и Грот продолжили в 1/4 финала, одолев 3 июня пару Роберт Линдстедт (Швеция) и Лукаш Кубот (Польша) — 6:3, 6:3.

Другой наш спортсмен, Михаил Кукушкин в паре с российским теннисистом Теймуразом Габашвили успешно преодолел первый круг, одолев пару, состоящую из представителя Великобритании Нила Скулски и американца Брэдли Клана, — 7:6, 6:4. Однако во втором кру-

ге российско-казахстанский дуэт уступил паре Марин Драганья/Флорин Мергя — 3:6, 4:6.

В миксте казахстанская теннисистка Ярослава Шведова в паре с бразильцем Бруну Суарешом дошла до 1/2 финала, где в среду они противостояли голландско-германскому дуэту Жан-Жюльен Роже/Анна-Лена Гренефельд. Этот поединок не попал в обзор из-за своего позднего окончания. Путь к полуфиналу Шведова и Суареш начали с первого круга, когда одолели австралийско-британскую пару Делаккуа/Маррей — 6:3, 5:7, 1:0. Во втором круге была обыграна французская пара Жереми Шарди/Ализе Лим — 6:3, 6:4. А в четвертьфинале они оказались сильнее дуэта в составе Даниэля Нестора (Канада) и Кристины Младенович (Франция) — 6:3, 1:6, 1:0.

В мужском одиночном разряде вчера состоялись две оставшиеся

четвертьфинальные встречи, где за выход в полуфинал испанец Рафаэль Надаль противостоял своему соотечественнику Давиду Ферреру, а француз Гаэль Манфиэ — британцу Энди Марреро. К сожалению, матчи закончились, когда номер был сдан в печать.

Состав первой полуфинальной пары был известен уже во вторник. Серб Новак Джокович и представитель Латвии Эрнест Гулбис в пятницу выявят первого финалиста.

Также в среду были сыграны оставшиеся четвертьфиналы в женском одиночном разряде. Итальянка Сара Эррани встречалась с немкой Андреа Петкович, а россиянка Светлана Кузнецова сошлась в поединке с Симоной Халеп из Румынии. А во вторник в полуфинал прошла Мария Шарапова, которая в четверг сразится с Эжни Бушар из Канады.

Сеск Фабрегас. «Канонир» однажды — «канонир» навсегда

История о возможном возвращении Сеска Фабрегаса в «Арсенал» скоро может быть поставлена точка — «канониры», по слухам, заявили, что не намерены возвращать к себе испанского полузащитника. Можно оглянуться назад и порассуждать о том, откуда появились эти слухи и нужен ли на самом деле Фабрегас лондонскому клубу...

«Арсеналу» на самом деле не нужен Сеск Фабрегас. Именно с этого тезиса стоит начать. Однако «канонирам» не особенно нужен и Месут Озил, особенно если в команде есть Фабрегас. Иногда бывает так, что футболист обладает уникальнейшим талантом. Таким, что он затмевает все остальные приоритеты.

Для поклонников «Арсенала» Фабрегас больше, чем просто игрок — он символ. Он был самым настоящим бриллиантом в короне «Арсенала» до своего отъезда на родину — в «Барселону». А возможное возвращение Сеска в Лондон вполне могло бы подстегнуть «канониров» на новые подвиги, поднять моральный дух команды, и, в конце концов, принести в кабинет клуба заветный серебряный трофей победителей английской премьер-лиги.

История Фабрегаса и «Арсенала» переплетена очень сильно. Когда игрок возвращается в свой бывший клуб — журналисты обычно пишут банальный фразу — «возвращение блудного сына». Однако на сей раз это могло случиться уже во второй раз за последние годы — для испанского хавбека это возвращение стало бы вторым за три последних года.

Все мы помним, что Фабрегас еще будучи подростком покинул «Барселону» в поисках лучшего места и игровой практики и перешел в стан «канониров». И он достиг се-



рьезных высот, добился практически всего желаемого, став одним из лучших футболистов в Европе, однако так и не смог выиграть с «Арсеналом» столь желанный трофей в Англии. Разочаровавшись в жадности «Арсенала» на трансферном рынке, тоскующий по родине Сеск вернулся домой.

Однако возвращение Сеска в «Барселону» оказалось не таким триумфальным. После пары удачных сезонов в этом году команда явно задумала перестройку, сменив своего наставника, и Фабрегас, популярность которого на фоне звезд каталонского суперклуба снизилась, а вслед за ней упала и цена на испанца на трансферном рынке, оказался принесенным в жертву — 30 млн фунтов, которые выставила «Барселона» в качестве ценника на испанского футболиста — это самые настоящие копейки, и, фактически, это даже убыточно для «сине-гранатовых», учитывая их затраты на покупку футболиста.

Еще один важный момент — «Арсенал» обладает приоритетным правом на покупку футболиста, и

трудно представить себе сценарий, при котором «Арсенал» воспользовался бы этим правом, а потом сожалел об этом. Нет никаких мифов в возможной покупке футболиста. Британский таблоид The Telegraph опубликовал материал, согласно которому «Арсенал» отказался от покупки, сославшись на «большое количество атакующих полузащитников» в составе. Но на самом деле это звучит как чепуха — Фабрегас универсал, а его возраст является отличным плюсом в пользу его покупки.

Санти Касорла и Томаш Росицки уже разменяли четвертый десяток, а Фабрегас, в свои 27, достаточно молод, чтобы заменить ветеранов в составе «канониров», но при этом достаточно опытен, чтобы стать наставником для молодежи «Арсенала» — Аарона Рэмси, Джека Уилшира и Сержа Гнабри.

Вернемся к утверждению о том, что Фабрегас — универсал. В последние годы Сеск стал большим, чем классический атакующий полузащитник, а утверждение о том, что Озил и Сеск не смогут одновре-

менно играть является ошибочным — в «Барселоне» Сеск играл на позициях оттянутого плеймейкера, оттянутого нападающего и даже типичного форварда. У «Арсенала» нет жесткой схемы, которую невозможно было бы подкорректировать, а вот Фабрегас обладает должным талантом, футбольным интеллектом и опытом, чтобы успешно выступать на самых разных позициях.

«Арсеналу» стоит беспокоиться еще об одной вещи — Сеск может усилить любую команду, а, по слухам, возвращение испанского хавбека на Туманный Альбион — дело решенное. На Сеска претендуют «Манчестер Сити», «Челси» и «Ливерпуль» — основные конкуренты «канониров» в верхней части турнирной таблицы. Возвращаясь же к тезису о том, что Фабрегас — икона для болельщиков «Арсенала», стоит заметить, что фанаты не простят Арсену Венгеру, если Сеск будет выступать в футболке другого клуба английской премьер-лиги — слишком уж много возмущения было в тот момент, когда Фабрегас уезжал в «Барселону», а сейчас недовольные голоса и по-прежнему будут разноситься по всему Лондону, и не только...

У «Арсенала» есть финансовые ресурсы, чтобы приобрести Фабрегаса, а в конечном итоге возвращение испанца в команду явно усилит лондонский коллектив. Говорят, что в одну реку нельзя войти дважды. Однако, если Арсен Венгер и сам Сеск Фабрегас захотят — у них появится такая возможность. Возможность, которую нельзя упустить. И в первую очередь нельзя упускать «Арсеналу»...

Александр Кожевников sport.ru

«ШАХТЕР» МОЖЕТ ПОКИНУТЬ ДОНЕЦК

Футбольный клуб «Шахтер», базирующийся в Донецке, покинет город в случае продолжения военного конфликта между армией Украины и ополчением Донбасса. Об этом Вести.ua сообщил генеральный директор «горняков» Сергей Палкин. «Шахтер» будет участвовать в чемпионате Украины в любом случае. Если в Донецке ситуация не улучшится, будем тренироваться и играть в другом городе. Пока что конкретные варианты не рассматриваются», — заявил функционер. В районе тренировочной базы «горняков» 31 мая была слышна интенсивная стрельба. На данный момент часть игроков находится в расположении своих национальных сборных, другие футболисты пребывают в отпуске в связи с межсезоньем. Клуб, принадлежащий украинскому миллиардеру Ринату Ахметову, базируется в Донецке с момента своего основания в 1936 году. В 2009-м был открыт стадион «Донбасс-Арена», постройка которого обошлась Ахметову в \$400 млн. В минувшем сезоне «Шахтер» в девятый раз в своей истории стал чемпионом Украины. (lenta.ru)

ХЕННЕС СЕЛ В ТЮРЬМУ



Бывший президент мюнхенского футбольного клуба «Бавария» Ули Хенесс отправился в тюрьму в Ландсберге-на-Лехе (Германия), где начнет отбывать наказание за уклонение от уплаты налогов. Об этом сообщает издание Bild. На судебном заседании, которое состоялось в марте, Хенесс признал себя виновным и заявил, что сожалеет о содеянном, но при этом не считает себя «паразитом общества», напомнив о многомиллионных отчислениях на благотворительность. Один из адвокатов Хенесса отметил в суде, что его клиент не оплатил налогов даже на большую сумму, чем считает скрывать. По словам юриста, бывший игрок получил 18,5 млн евро, а не 3,5 млн, как говорится в материалах дела. Хенесс был приговорен к 3 годам 6 месяцам лишения свободы. К уголовной ответственности бывшего президента мюнхенцев привлекли летом 2013 года. Он собирался уйти с должности президента клуба на время следствия, однако совет директоров «Баварии» утвердил его остаться. 61-летний Хенесс входил в руководство «Баварии» с 1979 года. До этого он девять лет выступал за мюнхенскую команду в качестве игрока. (lenta.ru)

КХЛ ИДЕТ В АЗИЮ?

Континентальная хоккейная лига (КХЛ) со временем может расширяться в азиатском направлении. Об этом сообщил председатель совета директоров КХЛ Геннадий Тимченко, слова которого приводит ИТАР-ТАСС. Соответствующее предложение на встрече с руководством КХЛ внес глава Международной федерации хоккея (ИИHF) Рене Фазель. «Сейчас там есть человек 500, играющих в хоккей. На полтора миллиарда населения это, конечно, немного. Но если внимательно отнестись к развитию хоккея в Азии, то со временем можно создать целый дивизион КХЛ, куда могут войти китайские, корейские и японские клубы», — заявил Тимченко. На данный момент в КХЛ помимо российских клубов выступают команды из Украины, Чехии, Словакии, Хорватии, Казахстана, Латвии и Беларуси. В новом сезоне в лиге дебютируют финский «Йокерит» и «Соцкинские Леопарды», а также состоится возвращение тольяттинской «Лады». (lenta.ru)

НОВОЕ ПРОЗВИЩЕ КАРПИНА

Владелец московского футбольного клуба «Спартак» Леонид Федун выступил с критикой бывшего главного тренера команды Валерия Карпина, назвав его «битым летчиком». Об этом сообщает издание «Советский спорт». Федун заявил, что наставник красно-белых тратил на трансферы слишком большие средства и эти усиления не были эффективными. «Валерий Карпин на покупки израсходовал 250 миллионов долларов, а продал на 87. На 250 миллионов можно было купить трех Халков. Битый летчик может говорить все что угодно», — заявил Федун. Также владелец столичного клуба отметил, что после прихода Карпина бюджет команды увеличился в три раза, тренер отвечал за селекцию. Также Федун был против некоторых трансферов, за которые выступал Карпин. Наставник возглавил «Спартак» в 2012 году. После его ухода 18 марта красно-белые заканчивали сезон под руководством Дмитрия Гунько. С ним столичный клуб завершил сезон на шестом месте. Московский клуб примет участие в розыгрыше Лиги Европы, так как «Ростов», завоевавший это право за победу в Кубке страны, не смог получить лицензию, дающую право выступать в еврокубках. (lenta.ru)

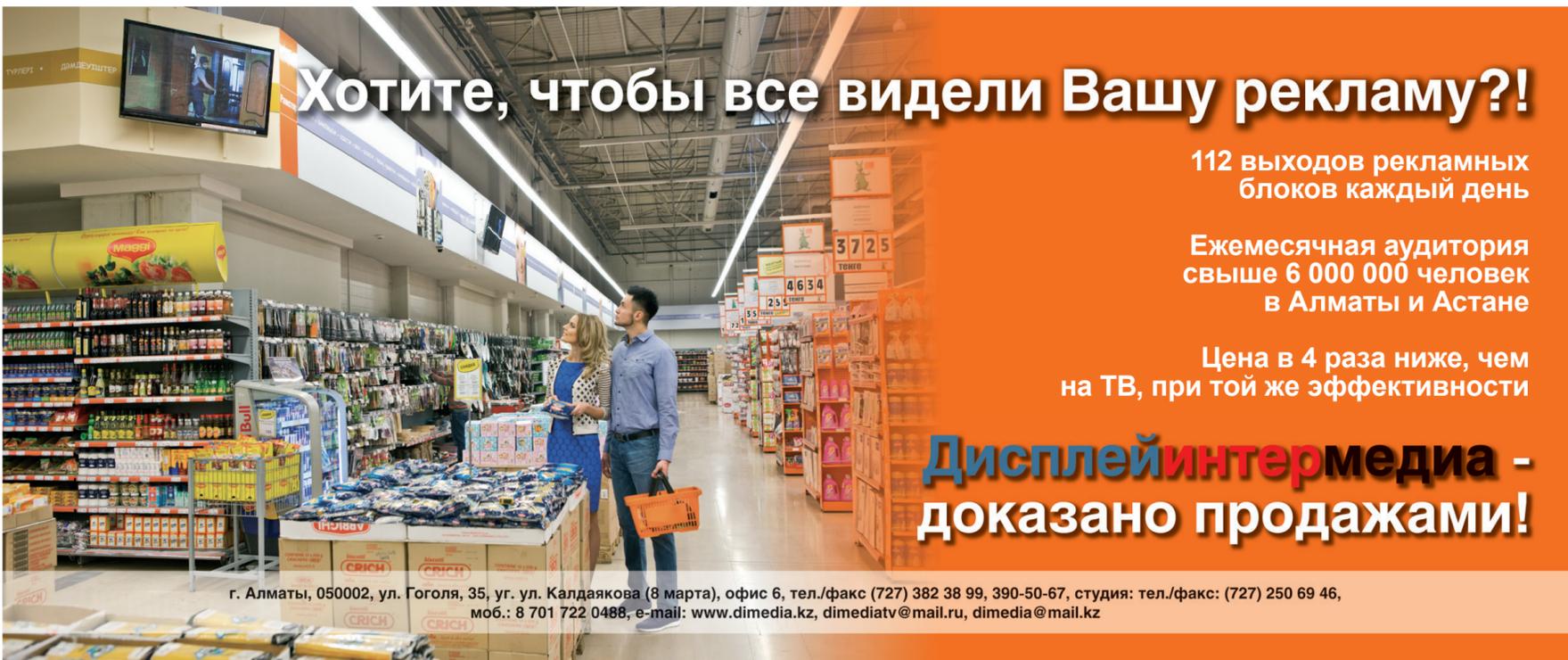
Лед и пламя

Алишер Абдуллин

На прошлой неделе в Алматы и Астане состоялось грандиозное ледовое шоу Дениса Тена, в котором наряду с единственным казахстанским приззером прошедшей Олимпиады в Сочи приняли участие ведущие фигуристы планеты.

Казахстанскую публику порадовали такие мастера, как: Дайсукэ Такахаша (Япония), Эван Лайсачек (США), чемпионы мира по экстремальному катанию Владимир Беседин и Алексей Полищук, Стефан Ламбьель (Швейцария), Брайан Жубер (Франция), Каролина Костнер (Италия), Мао Асада (Япония), Натали Пешала и Фабьян Бурза (Франция), Джоанни Рошет (Канада), Элладж Балде (Канада), Татьяна Тотьянина и Максим Маринин (Россия), а также чемпионы сочинской Олимпиады в парном катании Татьяна Волосожар и Максим Траньков (Россия). Специальным гостем шоу стал Алексей Ягудин (Россия).





Хотите, чтобы все видели Вашу рекламу?!

112 выходов рекламных блоков каждый день

Ежемесячная аудитория свыше 6 000 000 человек в Алматы и Астане

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

Дисплейинтермедиа - доказано продажами!

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

Путевые заметки Хашима Курбана. Следующая станция – Кашгар

В Казахстане пришло время В2А

Тахмина Кибирова

Хранилище солнца, талисман, который отводит действие злых сил, приносит душевное равновесие и исцеляет – тывка. Множество легенд связано с этим питательным плодом природы. В Древнем Китае считалось, что во время всемирного потопа тывка-горлянка стала убежищем для мальчика и девочки, которые выжили и впоследствии продолжили человеческий род. В Японии рыба-сом, плавающая вокруг тывки-горлянки, – излюбленная тема художников, основанная на мудрости дзен. Притча гласит – чтобы поймать изворотливого сома, не стоит метаться за ним и изводить себя новыми попытками. Нужно лишь опустить полую горлянку в водоем и заняться другими делами. Пройдет время, и любопытная рыба сама попадет в ловушку.

В арт-центре В2А Project теперь хранилище солнца повсюду. Здесь проходит выставка «Путешествие в Кашгарию» Хашима Курбана, живописца, мастера прикладного искусства. Первую свою работу из тывянки Хашим сделал в Жаркенте, где родился и вырос. Миру известны мастера, работающие с декоративной тывкой в разных странах. Однако у каждого из них своя тематика, свой неповторимый почерк. Основная тема Курбана – люди, лица. Художник с благодар-

на. Около 800 работ разлетелись в Австралию, Африку, Японию, Америку, Францию, Германию, Швейцарию. Цена колеблется от \$10 до \$1000. В стоимость включены идея, многолетние знания, опыт, труд, сердце и душа художника. Покупатель делает свой вклад в искусство и приобретает, по сути, бесценное творение альянса природы и человека.

Самая большая тывянка в коллекции мастера – «Эхо веков». Высота – более 60 сантиметров, вместимость – 25 литров. На ее корпусе разместились более 20 исторических фигур разных эпох – великие полководцы, легендарные личности, писатели, композиторы. Два года автор вынашивал идею и воплощал ее в жизнь. Это символ любви, поэзии, силы человеческого духа.

Давид Машури, основатель В2А Project: «Хашим Курбан представляет поколение казахстанских классиков искусства. У него академическое образование и рука точного мастера. С другой стороны, он смелый экспериментатор, объединивший два жанра – прикладное искусство и живопись. Эта объемность, своего рода 3D-формат дают ощущение реальности того мира, в который нас приглашает художник. Хочется заглянуть во дворик, который притягивает своим теплом и заряжает особой энергетикой».

Музы священ-

ных пещер «Мынуй» или «1000 будд», древние буддийские фрески IV-VI веков н.э., и, как кажется на первый взгляд, окна со ставнями. Стоит заглянуть в окно – за ним кишлак, скромные жилища из глиняных кирпичей с дымком из трубы, мощные улочки, ремесленники, торговцы, музыканты, местный житель с козой и хозяйка, которая печет лепешки в тандыре, удивительной красоты природа и белые горлицы.

Это окно в другой мир – врата в райский уголок – Кашгар с его степенной размеренной жизнью между пустыней и высокогорьем. Подобно жителям двух параллельных миров, глядят друг на друга посетители арт-центра и кашгарцы с картин художника.

Хашим Курбан говорит, что в Кашгаре все напоминает его детство, которое он провел в Жаркентской долине. Так жили его предки, такие древние поселения имеются в тех краях до сих пор.



Лейтмотивом выставки стала картина с изображением старца, продающего метлы. Это реальный персонаж, которого Хашим Курбан встретил в Кашгаре. Фотоаппарата под рукой не оказалось, и художник долго смотрел на эту картину жизни, чтобы запечатлеть у себя в памяти каждую деталь, а позже восстановил уже в своей картине.



«Кашгария – это целая эпоха, часть истории великого казахского историка, этнографа, просветителя Чокана Валиханова и символ уйгурского народа. Сегодня мы имеем возможность побывать в этом центре притяжения многих ученых и путешественников благодаря работам Хашима Курбана. И этот старец, для которого главное – продать пять метелок, чтобы

как-то жить дальше – настолько философская картина, в ней столько души и боли, нераскрытой внутренней энергии. Эти работы побуждают людей изучать историю народа, традиции, культуру», – говорит Давид Машури.

Особое настроение на выставке задает звуковое сопровождение «Путешествия в Кашгарию» – «Двенадцать мукамов», бесценный дар средневекового уйгурского музыкального искусства и уникальное видео на большом экране, снятое в 1939 году шведскими учеными о путешествии из Кашмира в Кашгар.

Искусствовед Валерия Ибраева говорит: «До сих пор бытует мнение, что искусство – это картина, которая висит на стене. Если мы говорим о современном искусстве, то это уже движущаяся картина – видеоарт в мониторе. Я надеюсь, что кто-нибудь когда-нибудь в Казахстане купит видеоарт».

Эксперт в области современного искусства Средней Азии и Казахстана Валерия Ибраева пока не до конца свыклась с мыслью, что арт-центр, в котором выставляются работы классиков, может быть органично вписан в картину жизни торгово-развлекательного центра, в данном случае Есентай молл.

«Художник – не то прекрасное, о котором все говорят. Это молоток, гвозди, кровь, грязь, измученные руки. И потому довольно странно видеть нас всех в этом пространстве. Но жизнь меняется и нам надо идти на компромиссы, как пошли на компромиссы бизнесмены, учителя, что бизнесу гораздо сложнее оторвать от себя деньги, чем нам. Это не плохой эксперимент. Порой я думаю – вдруг однажды все эти «Луи Витоны» исчезнут, и здесь будет музей современного искусства (смеется). Но это фантазия. А если серьезно, то вновь вспоминаю цитату Волаанда из «Мастера и Маргариты»: «Никогда и ничего не просите! Сами предложат и сами все дадут!» – рассуждает она.

Хоть данная мысль, по сути, не монтируется с сюжетом японской притчи о рыбе, попавшейся в горлянку, все же прослеживается параллель – всему свое время, свое место. Теперь и в Казахстане пришло время В2А. Искусство, в свою очередь, уже давно готово предложить высокохудожественный материал, достойный внимания и уважения во всем мире. Мастер, ваш выход!



ностью принимает тывянку как дар природы и принципиально не меняет ее основной окрас – цвет солнца, земли, древности. Этот мастер вообще любит солнце, и потому, прогуливаясь среди его творений, посетители чувствуют жаркое дыхание пустыни и слышат журчанье родников.

Хашим Курбан, член Союза художников, заслуженный деятель Республики Казахстан: «Уйгуры с древних времен вырезают из тывянки ковши (ковши), май-капак (сосуд для масла). Я знаю семьи, в которых ни за что не расстаются с потрескавшимися ковшиком, которым наливали чай их прабабушка – берегут как реликвию. И по сей день, провозя человека в последний путь, уйгуры совершают обряд омовения именно из капак-чумуша».

За 25 лет Хашим Курбан изготовил более 1000 произведений искусства из тывянки и вошел в Книгу рекордов Гиннеса Казахста-




**LOVE
RADIO
KAZAKHSTAN**

ПАРТНЕР ПРОЕКТА



AUTO.LAFA.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

БРАЗИЛЬСКИЙ
«БРОНКО» РВЕТСЯ
В СЕЛЬВУ

Южноамериканский филиал концерна Ford представил фото нового внедорожника Troller T4, на котором нет ни единого фордовского логотипа. Автомобиль уже успели прозвать возрожденным Bronco и американизированным LR Defender. Фирма-производитель машины Troller была поглощена Ford еще в 2007 году, но именно T4 стал ее дебютной моделью в составе международного концерна. А отсутствие фордовских лого на T4 призвано подчеркнуть его национальную самобытность. Troller T4 имеет постоянный полный привод и приводится в движение пятицилиндровым дизелем с рабочим объемом 3,2 литра, увязанным с 6-ступенчатой механической КПП. Этот же мотор мощностью 200 л.с. при 470 Нм крутящего момента устанавливается также на другую модель концерна – пикап Ford Ranger. Внедорожник оснащен съемной прозрачной панелью крыши и высоко расположенным воздухозаборником двигателя; прочие технические сведения станут известны ближе к срокам продаж. На зарубежных автофорумах любители офф-роуда уже высказывают свое сожаление, что эта машина будет официально доступна исключительно в Бразилии. Это даже при осознании того факта, что ее цена обещает быть довольно серьезной, поскольку предшественника T4 можно было купить за сумму не менее чем в \$46 тыс.

Обновленный
Porsche Cayenne

Андрей Макаров

К концу 2014 года к рестайлингу готовятся «любимый» многими кроссовер Porsche Cayenne, который выпускается с 2010 года автопроизводителем из Штутгарта. Авто будет представлено как модель 2015 модельного года.

Автомобиль получил небольшие изменения во внешности. Перемены прослеживаются в капоте, решетке радиатора, в бампере, где появились новые дневные LED-огни, а также в фарах и задних фонарях. Сзади по краям в глаза бросаются две простые трубы выхлопа.

В салоне Porsche Cayenne чуть изменят переднюю панель, в интерьере появятся новые цветочные решения и материалы отделки. «Переместят» расположение органов управления с точки зрения эргономики. Могут добавить дополнительные функции. Установят новейшую мультимедийную систему. Поставят обновленный навигатор с функциями помощи водителю.

Главное изменение затронет не стилистику модели, а подкапотное пространство. В частности, версия Cayenne S получит новый 3,0-литровый турбомотор мощностью 420 лошадиных сил и 520 Нм. Кроме того, будет запущена и гибридная версия Cayenne S E-Hybrid, которая будет оснащаться электромотором и бензиновым двигателем V6 общей мощностью 416 лошадиных сил и максимальным крутящим моментом 589 Нм.

Обновленный гибридный Cayenne на электрическом ходу и одной зарядке сможет преодолевать расстояние до 35 км и развивать максимальную скорость 135 км/ч. При этом расход топлива составит



2,58 литра на 100 км пути, а выбросы CO₂ – 71 г на километр пути.

Напомним, что сейчас Cayenne S Hybrid оснащается силовой установкой мощностью 380 л.с. До 100 км/ч кроссовер разгоняется за 6,2 секунды, а максимальная скорость достигает 242 км/ч.

Не исключается также, что дизельная версия Cayenne получит 300-сильный мотор, устанавливаемый на Panamera. Автомобили будут оснащаться роботизированной трансмиссией PDK с двумя сцеплениями, за исключением дизельной и гибридной модификации, которые получат 8-ступенчатый «автомат».

Обновленный внедорожник будет представлен в конце 2014 года, в продаже автомобиль появится в 2015 году.



Iker Casillas

ELANTRA от 3 600 000 тг.

Увлекательное путешествие для всех.

Празднуйте вместе с Hyundai Чемпионат мира по футболу 2014.

 NEW THINKING.
NEW POSSIBILITIES.

Hyundai Auto Kazakhstan адреса дилерских центров:

● Астана, пр. Ш. Кудайбердыулы, 6/1, тел.: (7172) 560-404 ● Алматы, пр. Суяубая, 245а, тел.: (727) 234-14-34; ул. Джандосова 104, тел.: +7 (727) 302 02 02 ● Актау, 16 мкр. Зд. СТО «Актан» тел.: (7292) 410-308, 416-848 ● Актобе, пр. Алии Молдагуловой, 54 Б/1, тел.: (7132) 557-182 ● Атырау, Тайманова, 7а, тел.: (7122) 290-098 ● Караганда, Таттимбета, 10/5 тел.: (7212) 908-008, 908-009 ● Костанай, ул. Чехова 103, тел.: (7142) 568-534 ● Кызылорда, мкр. Сырдарья 2а, тел.: (7242) 212-201, 212-050 ● Павлодар, ул. Торговая, 1, тел.: (7182) 650-065 ● Петропавловск, ул. Володарского 83, тел.: (7152) 397-962 ● Уральск, ул. Ружейникова, 16, тел.: (7112) 276-525, 275-797 ● Усть-Каменогорск, пр. Независимости, 86, тел.: (7232) 521-111 ● Шымкент, Тамерлановское шоссе, 90а, тел.: (7252) 555-340

Мобильное приложение HYUNDAI AUTO KAZAKHSTAN доступно для скачивания:



www.hyundai.kz

call-center по Казахстану: 8 8000 70 70 70


**ASTANA
MOTORS**